

**PENERAPAN ANALISIS SWOT PRODUK TABUNGAN HAJI DAN
PRODUK TABUNGAN FAEDAH PADA PT.BANK BRI SYARIAH
PRABUMULIH**



**Oleh:
Valen Septa Pratama
NIM : 13180253**

TUGAS AKHIR

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah
Palembang Untuk Memenuhi Salaah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Ahli Madya Perbankan Syariah
(A.Md)**

**PALEMBANG
2016**

HALAMAN PERSETUJUAN

Hal : Pengantar Tugas Akhir
Lamp :-

Kepada Yth,
Ibu Dekan Fakultas Ekonomi
Dan Bisnis Islam UIN Raden
Fatah
Di
Palembang

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Disampaikan dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap naskah Tugas Akhir yang berjudul Penerapan Analisis SWOT Produk Tabungan Haji dan Produk Tabungan Faedah Pada PT Bank BRI Syariah Prabumulih.

Yang ditulis oleh

Nama : Valen Septa Pratama
NIM : 13180253
Program : D3 Perbankan Syariah

Tugas Akhir tersebut sudah dapat diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk diajukan dalam sidang *munaqosyah* ujian Tugas Akhir.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Palembang, Agustus 2016

Pembimbing Utama

Pembimbing Kedua

Juwita Anggraini, M.H.I
NIP.198405192011012006

Aryanti, SE., M.M
NIP. 150601091852

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Valen Septa Pratama
Nim : 13180253
Jenjang : D3 Perbankan Syariah
Judul Tugas Akhir : Penerapan Analisis SWOT Produk Tabungan
Haji dan Produk Tabungan Faedah Pada PT
Bank BRI Syariah Prabumulih

Menyatakan, bahwa tugas akhir ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Palembang, Agustus 2016

Yang menyatakan,

ValenSeptaPratama
NIM 13180253

Halaman Persembahan

Motto :

“Sukses itu butuh proses dan proses yang dijalani itu tidaklah mudah”.

Persembahan :

Dengan Memanjatkan Puji & Syukur Kehadiran Allah SWT ku Persembahkan Laporan Akhir ini Untuk :

- ❖ Allah SWT yang telah memberikan Rahmat sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.*
- ❖ Ayah Fauzi dan ibu Rismalindayang selalu aku cintai dan sayang yang telah mendoakan dengan setulus hati*
- ❖ Saudara-saudara perempuanku Indah dan Serly yang selalu memberi semangat*
- ❖ Almamaterku.*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah S.W.T. atas berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Shalawat dan salam junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabatnya. Maka penulis membuat Tugas Akhir ini dengan judul **“PENERAPAN ANALISIS SWOT PRODUK TABUNGAN HAJI DAN PRODUK TABUNGAN FAEDAH PADA PT BANK BRI SYARIAH PRABUMULIH”**

Penulis menyadari dengan sepenuhnya bahwa tanpa adanya bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, maka Tugas Akhir ini tidak akan terselesaikan. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis ingin menghaturkan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Drs. H.Sirozi,MA.Ph.D selaku Rektor UIN Raden Fatah Palembang
2. Ibu Dr. Qodariah Barkah, M.H.I selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang.
3. Bapak Mufti Fiandi, M.Ag, selaku Ketua Program Studi D3 Perbankan Syariah.
4. Ibu Juwita Anggraini M.Hi selaku pembimbing pertama dan bapak Ibu Aryanti,SE.,M.M selaku pembimbing kedua.
5. Bapak Peny Cahaya Azwari, SE, M.H.I selaku Pembimbing Akademik.

6. Kedua orang tua ku, serta saudara-saudara perempuanku yang selalu mendoakan serta memberikan dukungan moril dan materil, sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik.
7. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang yang telah memberikan bimbingan dan ilmu pengetahuan kepada penulis selama ini.
8. Pimpinan serta staf dan karyawan PT. Bank BRI Syariah Cabang Prabumulih.
9. Keluarga besar UKMK MAPALA UIN Raden Fatah yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat dari awal saya masuk perkuliahan
10. Teman-teman seperjuangan DPS 7 angkatan 2013, terkhusus untuk para Sahabat-sahabatku Wahyu , Tri Laksono, Topan, Tanihar, Teddy dan Nia Nabella yang selalu memberikan semangat serta motivasi selama pembuatan Tugas Akhir.

Semoga Allah SWT senantiasa membalas kebaikan mereka semua. Amin.

Penulis berharap semoga tugas akhir ini bermanfaat bagi pembaca sekalian, khususnya Seluruh mahasiswa / mahasiswi.

Palembang, Agustus 2016

Penulis

Valen Septa Pratama
NIM 13180253

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Kegunaan Penelitian	5
E. Jenis dan Sumber Data Penelitian	6
F. Teknik Pengumpulan Data	7
G. Teknik Analisis Data	8
BAB II. LANDASAN TEORI	
A. Tabungan	9
1. Pengertian Tabungan	9
2. Alat Pengambilan Tabungan	10
3. Macam-Macam Tabungan	12
B. Produk	13
1. Pengertian Produk	13
2. Karakteristik Atribut Produk	14
C. Analisis SWOT	15
1. Pengertian Analisis SWOT.....	15
2. Analisis Lingkungan.....	17
3. Matriks SWOT	18
4. Manfaat SWOT	20
D. Penelitian Terdahulu	20
BAB III. GAMBARAN OBJEK PENELITIAN	
A. Sejarah Bank BRI Syariah	26
B. Visi Misi Bank BRI Syariah	27
C. Struktur Organisasi	28
D. Produk-Produk Bank BRI Syariah.....	32
BAB IV. PEMBAHASAN	
A. Analisis SWOT Produk Tabungan Haji iB Bank BRI Syariah Prabumulih.....	36
B. Analisis SWOT Produk Tabungan Faedah iB Bank BRI Syariah Prabumulih	41
BAB V. PENUTUP	

A. Kesimpulan	48
B. Saran	49
DAFTAR PUSTAKA	51
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Tabel Diagram Matrik SWOT	19
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu.....	22
Tabel 4.1 Jumlah Nasabah Tabungan Haji PT. Bank BRI Syariah Cabang Prabumulih	40
Tabel 4.2 Jumlah Nasabah Tabungan Faedah PT. Bank BRI Syariah Cabang Prabumulih	43
Tabel 4.3 Matriks SWOT Produk Bank BRI Syariah Cabang Prabumuli ..	44

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi	28
---	-----------

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1. SK Pembimbing	
LAMPIRAN 2. SK Permohonan Izin Penelitian	
LAMPIRAN 3. Daftar Wawancara	
LAMPIRAN 4. Bukti Konsultasi	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank merupakan lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana ke masyarakat serta memberikan jasa bank lainnya. Usaha perbankan meliputi tiga kegiatan utama yaitu: menghimpun dana, menyalurkan dana dan memberikan jasa bank lainnya. Kegiatan keuntungan bukan diperoleh dari bunga.

Di bank ini jasa bank yang diberikan disesuaikan dengan prinsip syariah yang berdasarkan hukum Islam. Prinsip syariah yang diterapkan oleh bank syariah antara lain: *mudharabah, musharakah, murabahah, ijarah, ijara wa iqtina*. Sistem bank berdasarkan prinsip syariah sebelumnya di Indonesia hanya dilakukan oleh bank syariah seperti Bank Muamalat Indonesia dan BPR Syariah lainnya.¹

Menghimpun dana dan menyalurkan dana merupakan kegiatan pokok perbankan, sedangkan kegiatan memberikan jasa-jasa bank lainnya hanyalah pendukung dari menghimpun dan menyalurkan dana. Bank yang berdasarkan prinsip syariah.

Berkembangnya bank Islam di Negara Islam berpengaruh ke Indonesia. Pada awal periode 1980-an, diskusi mengenai bank syari'ah sebagai pilar ekonomi islam mulai dilakukan. Akan tetapi prakarsa lebih khusus untuk mendirikan bank syari'ah di indonesia baru dilakukan pada tahun 1990. Bank

¹ Kasmir, 2014, Manajemen Perbankan. Jakarta : Raja Grafindo Persada. Hal.12

Syari'ah adalah suatu sistem perbankan yang dikembangkan berdasarkan prinsip syari'ah sedangkan prinsip syari'ah adalah prinsip hukum islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa dibidang syari'ah (dalam hal ini MUI).²

Dalam hal ini bank dikenal sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menerima simpanan giro, tabungan dan deposito. Kemudian bank juga dikenal sebagai tempat untuk meminjam uang (kredit) bagi masyarakat yang membutuhkannya. Di samping itu, bank juga dikenal sebagai tempat untuk menukar uang memindahkan uang atau menerima segala macam bentuk pembayaran dan setoran.

Di antara produk dan jasa yang dikembangkan di perbankan syariah adalah tabungan haji. Tabungan haji merupakan produk unggulan di bank syariah. Setiap muslim yang mampu wajib untuk menunaikan ibadah haji. Mampu di sini dibagi menjadi dua yaitu pertama, mampu keadaan fisik dan mental dalam mengikuti setiap proses kegiatan ibadah haji. Kedua, mampu dalam hal materi untuk bekal dalam perjalanan maupun untuk keluarga yang ditinggalkan³

Sebagian besar masyarakat muslim tentunya sangat menginginkan berangkat ke tanah suci untuk menunaikan ibadah haji karena ibadah haji merupakan salah satu rukun islam. Ibadah haji merupakan rukun islam yang kelima yang menjadi salah satu dari dasar pondasi islam. Untuk melaksanakan rukun islam yang kelima ini memang memerlukan dana yang cukup besar dan

² Abu Muhammad Dwino Koesen Al-Jambi, 2011, *Selamat Tinggal Bank Konvensional*, Jakarta : CV Tifa Surya Indonesia Cet. Ke 2. Hlm. 39

³ M. Julius, 2013, *Panduan Lengkap dan Praktisi Haji Tamattu*, cet 1 ed. 1, Malang: Bayu media Hal 22

mungkin hanya bisa dilakukan oleh masyarakat kaya yang ekonominya menengah keatas.

Saat ini bank-bank yang berdasarkan syariah telah banyak yang menawarkan produk tabungan kepada nasabah maupun calon nasabahnya untuk merencanakan pendanaan ibadah haji, hal ini dilakukan demi memberikan kemudahan-kemudahan kepada para nasabahnya. Bank-bank yang berdasarkan prinsip syariah pun tiap tahun menambah fasilitas kepada para nasabahnya untuk mendapatkan kepercayaan para nasabahnya dengan tujuan meningkatkan jumlah para nasabah setiap tahunnya.

Seperti halnya yang dilakukan oleh Bank BRI Syariah Prabumulih sebagai bank syariah Islam yang menawarkan kepada masyarakat sebagai produk tabungan dengan nama tabungan "Tabungan Haji Syariah iB" yang merupakan tabungan ibadah haji. Tabungan Haji BRI Syariah dapat dijadikan sarana dana untuk memenuhi niat suci umat islam beribadah haji sejak dini dengan lebih terencana. Dengan adanya produk tabungan haji ini masyarakat khususnya yang berada di Prabumulih yang mayoritas penduduk muslim, seharusnya produk tabungan haji menjadi produk penghimpun dana yang banyak diminati masyarakat. Karena kewajiban berhaji dibebankan kepada umat muslim yang mampu. Selain produk Tabungan Haji, Bank BRI Syariah juga mempunyai produk yang juga ditawarkan kepada nasabah salah satu produknya yaitu Tabungan Faedah BRI syariah iB.

Produk ini merupakan tabungan dari BRI Syariah bagi perorangan yang menggunakan prinsip titipan atau *wadiah*. *Wadiah* ada dua jenis, yaitu *wadiah yad al amanah* dan *wadiah yad al dhamanah*. Akan tetapi yang diaplikasikan dalam

tabungan Faedah BRI Syariah iB ini adalah prinsip *wadiah yad al dhamanah*. Karena ini adalah jenis tabungan harian, maka transaksi tidak terikat jangka waktu, jumlah penyetoran dan waktu penarikannya. Tabungan Faedah BRI Syariah termasuk simpanan yang di jamin LPS. Jadi kalau ternyata bank ini bangkrut maka dana nasabah dijamin pemerintah hingga 2 milyar per nasabah⁴

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, maka penulis sangat tertarik untuk mengangkat permasalahan yang berkaitan dengan Analisis SWOT terhadap Tabungan Tasbih Haji dan Tabungan Faedah yang dimiliki oleh Bank BRI Syariah. Dengan judul “**Analisis SWOT Produk Tabungan Haji Dan Tabungan FAEDAH Pada PT. Bank BRI Syariah Prabumulih**”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dalam penyusunan penelitian ini penulis terlebih dahulu merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Analisis SWOT Pada Produk Tabungan Haji PT. Bank BRI Syariah Prabumulih?
2. Bagaimana Analisis SWOT Pada Produk Tabungan FAEDAH PT. Bank BRI Syariah Prabumulih ?

⁴ Modul BRI Syariah

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pertanyaan penelitian yang ada, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui Analisis SWOT Pada Produk Tabungan Haji PT. Bank BRI Syariah Prabumulih
2. Untuk mengetahui Analisis SWOT Pada Produk Tabungan Faedah PT. Bank BRI Syariah Prabumulih

D. Kegunaan Penelitian

Penulisan Laporan ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk semua pihak, terutama bagi penulis, Bank, dan Universitas Islam Negeri Raden Fatah Prabumulih

1. Manfaat bagi Penulis
Untuk mendapatkan gelar A.Md serta dapat mengetahui analisis SWOT produk tabungan haji dan tabungan faedah
2. Manfaat bagi Civitas Akademik
Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sumber informasi pada penelitian selanjutnya.
3. Manfaat bagi PT. Bank BRI Syariah Prabumulih
Di harapkan penelitian ini dapat dijadikan masukan untuk PT. Bank BRI Syariah Prabumulih dalam menjalankan produk produk tabungannya.

E. Jenis dan Sumber Data

Didalam penelitian ini jenis atau sumber data yang berkaitan langsung dilapangan. Macam data yang dikumpulkan oleh penulis adalah :

1. Jenis Data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Data kualitatif adalah mengumpulkan data, menyusun, menganalisa dan menginterpretasikan data yang didapat kemudian mengadakan penelitian sehingga menghasilkan kesimpulan⁵

2. Sumber Data

- a. Data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari objek penelitian berupa wawancara langsung pada pimpinan perusahaan maupun pada karyawan PT. Bank BRI Syariah Prabumulih mengenai masalah pada produk tabungan haji dan tabungan Faedah.
- b. Data sekunder, yaitu suatu data yang diperoleh secara tidak langsung. Data sekunder merupakan keterangan atau fakta-fakta yang diperoleh penulis dari literatur, arsip-arsip, buku-buku, jurnal, tugas akhir atau skripsi, internet, majalah dan sumber lain yang ada relevansinya dengan penelitian ini.⁶

⁵ Burhan Bungin, 2011, *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta:RajaGrafindo Persada. Hlm.143

⁶Nasution, 2008, *Metode Research*. Jakarta: Bumi Askara. Hal 113

F. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan data penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Wawancara/ *Interview*

Wawancara atau *interview* adalah suatu bentuk komunikasi verbal semacam percakapan yang bertujuan memperoleh informasi. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dengan cara wawancara, yakni dengan cara mewawancarai langsung dengan pihak informasi data yang berkaitan dengan produk tabungan haji dan produk tabungan faedah, yang bersumber dari karyawan yang ada di PT Bank BRI Syariah Prabumulih. Dari data tersebut kemudian dilakukan penelitian sehingga menghasilkan kesimpulan.⁷

b. Dokumentasi

Peneliti mengumpulkan data-data berupa dokumentasi yang di dapat bersumber dari buku-buku jurnal, skripsi, internet, majalah, artikel dan sumber lainnya yang ada relevansinya dengan masalah yang diteliti, dari data tersebut kemudian dilakukan pengumpulan, penyusunan, penganalisaan, dan penelitian sehingga menghasilkan kesimpulan.⁸ Serta didapat juga dari data yang diterbitkan oleh PT Bank BRI Syariah Prabumulih.

⁷ Ibid. Hal 113-114

⁸ Sugiono, 2009. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* Bandung : Alfabeta. Hal. 136

c. *Library Research* (Riset Perpustakaan)

Yaitu metode pengumpulan data dengan cara mempelajari dan mengumpulkan data-data (materi-materi) dari penjelasan buku-buku, dokumentasi yang bersifat tekstual makalah, dan sumber media masa lainnya yang ada hubungannya dengan masalah yang dibahas dalam penulisan tugas akhir ini.

G. Teknik Analisa Data

Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan cara metode deskriptif kualitatif seperti pengumpulan data terlebih dahulu. Data yang digunakan berbentuk kata-kata, bukan dalam bentuk angka. Data kualitatif diperoleh melalui berbagai macam teknik pengumpulan data misalnya, wawancara, analisis dokumen, diskusi terfokus atau observasi.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Tabungan

1. Pengertian Tabungan

Pengertian tabungan menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 adalah *simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, atau alat lain yang dipersamakan dengan itu.*

Tabungan merupakan simpanan masyarakat pada bank, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat melalui buku tabungan atau melalui ATM. Dengan demikian, tabungan merupakan sumber dana yang cukup besar, pada keadaan normal merupakan sumber yang stabil karena jumlah penarikan dan penyetoran hampir sebanding.⁹

Menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh Islam, karena dengan menabung berarti seorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan masa yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan.¹⁰

Adapun yang dimaksud dengan tabungan syariah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa

⁹ Herman darmawi. 2011. Manajemen Perbankan. Jakarta: Bumi Aksara. Hal.46

¹⁰ Muhammad Syafi'i Antonio. 2001. Bank Syariah Dari Teori ke Praktik. Jakarta: Gema Insani. Hal 153

tabungan yang dibenarkan adalah tabungan yang berdasarkan prinsip *wadiah* dan *mudharabah*.¹¹

Berdasarkan ketiga definisi di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa tabungan adalah simpanan nasabah pada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat yang disepakati tetapi tidak ditarik dengan cek, giro, dan alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

2. Alat Pengambilan Tabungan

Ada beberapa alat penarikan tabungan, hal ini tergantung dari persyaratan bank masing-masing, mau menggunakan sarana yang mereka inginkan. Cara ini dapat digunakan sendiri-sendiri atau secara bersamaan.

Alat-alat yang dimaksud adalah:

a. Buku Tabungan

Kepada setiap penabung biasanya diberikan buku tabungan. Di dalam buku tabungan berisi catatan saldo tabungan, penarikan, penyetoran, dan pembebanan yang mungkin terjadi. Buku ini digunakan pada saat penarikan, sehingga langsung dapat mengurangi saldo yang ada di buku tabungan tersebut.

b. Slip penarikan

Merupakan formulir penarikan dimana nasabah cukup menulis nama, nomor rekening, jumlah uang serta tanda tangan

¹¹ Adimarwan A.karim. Op.Cit. Hal. 357

nasabah untuk menarik sejumlah uang. Slip penarikan ini biasanya digunakan bersamaan dengan tabungan.

c. *Kartu Automatic teller Machine*

Yaitu sejenis kartu kredit yang terbuat dari plastik yang dapat digunakan untuk menarik sejumlah uang dari tabungannya, baik uang yang ada di bank maupun mesin *Automatic teller Machine* (ATM). Mesin ATM ini biasanya tersebar di tempat-tempat strategis. Kepada nasabah pemegang kartu ATM akan diberikan nomor PIN atau kata sandi yang digunakan setiap kali menarik uang dari ATM. Dewasa ini ATM dikenal dengan Anjungan Tunai Mandiri.

d. *Kombinasi*

Yaitu penarikan tabungan dapat dilakukan kombinasi antara buku tabungan dengan slip penarikan. Selanjutnya adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank untuk simpanan tabungan biasanya berupa bunga. Metode pembebanan bunga yang diberikan sama seperti pembebanan bunga untuk jasa giro yaitu saldo terendah, saldo rata-rata dan saldo harian. Pembebanan suku bunga tabungan tergantung kepada bank yang bersangkutan namun dalam praktiknya sering menggunakan saldo harian.¹²

¹² *Ibid.* Hal 62-63

3. Macam-macam Tabungan

Adapun beberapa macam-macam tabungan yang terdapat pada bank diantaranya yaitu :¹³

a. Tabungan Sementara Jangka Pendek

Yaitu dititipkan di bank, dalam giro atau tabungan yang dapat diambil sewaktu-waktu tanpa imbalan jasa modal, Tabungan atau Deposito jangka pendek untuk jangka waktu 6 (enam) bulan atau kurang dengan imbalan bunga yang relatif kecil, membeli sertifikat bank yang dapat dijual kembali sewaktu-waktu. Dengan motif menunggu waktu atau saat penggunaan tabungannya yang tepat.

b. Tabungan Sementara Jangka Panjang

Yaitu dimasukan dalam tabungan atau deposito yang berjangka lebih dari satu tahun dengan imbalan bunga yang relatif tinggi, Membeli surat berharga dari bursa untuk memperoleh *Divident* selama jangka waktu tertentu, Menabung atau mengikuti program tabungan-tabungan hari tua supaya memperoleh jaminan hidup di masa depannya. Dengan notif menunggu saat yang tepat saat penggunaannya dan memperbesar kekayaan.

c. Tabungan Permanen

Yaitu membeli saham-saham perseroan terbatas dengan harapan memperoleh *dividen* yang memuaskan, Memasuki

¹³ Hadiwidjaja dan Rivai Wirasasmita. 2000. Manajemen Dana Bank. Bandung: CV.Pionir Jaya. Hal 12-13

keanggotaan Koperasi, menyetor simpanan pokok dan membayar simpanan wajib dengan setiap dengan maksud menunjang pembangunan disamping itu mengharapkan pembagian hasil usaha yang memuaskan. Dengan notif mengembangkan kekayaannya.

B. Produk

1. Pengertian Produk

Produk adalah sesuatu yang memberikan manfaat baik dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari atau sesuatu yang ingin dimiliki oleh konsumen. Produk biasanya digunakan untuk dikonsumsi baik untuk kebutuhan rohani maupun jasmani. Untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan akan produk, maka konsumen harus mengorbankan sesuatu sebagai balas jasanya, misalnya dengan cara pembelian.¹⁴

Produk menurut artinya secara sempit, produk adalah sekumpulan atribut fisik secara nyata yang terkait dalam sebuah bentuk yang dapat diidentifikasi. Sedangkan secara umumnya, produk adalah sekumpulan atribut yang nyata dan tidak nyata yang di dalamnya tercakup warna, harga, kemasan, prestise pengecer, dan pelayanan dari pabrik serta pengecer yang mungkin diterima oleh pembeli sebagai sesuatu yang bisa memuaskan keinginannya.¹⁵

Berdasarkan kedua definisi di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa produk adalah salah satu variabel yang menentukan dalam

¹⁴ Kasmir, 2010, Pemasaran Bank. Jakarta: Kencana. Hal 123

¹⁵ William J. Stanton, 1996, Produk Perbankan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. Hal

kegiatan suatu usaha, karena tanpa produk, suatu perusahaan tidak dapat melakukan kegiatan untuk mencapai hasil yang diharapkan.

2. Karakteristik Atribut Produk

a. Merek (*Branding*)

Merek adalah nama, istilah, tanda, simbol, atau rancangan, atau kombinasi dari semua ini yang dimaksudkan untuk mengidentifikasi produk atau jasa dari suatu atau kelompok penjual dan membedakannya dari produk pesaing. Pemberian merek merupakan masalah pokok dalam strategi produk. Pemberian merek merupakan masalah pokok dalam strategi produk. Pemberian merek itu mahal dan memakan waktu, serta dapat membuat produk itu berhasil atau gagal . Nama merek yang baik dapat menambah keberhasilan yang besar pada produk.

b. Pengemasan (*Packing*)

Pengemasan adalah kegiatan merancang dan membuat wadah atau pembungkus suatu produk.

c. Kualitas Produk (*Product Quality*)

Kualitas Produk adalah kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya meliputi, daya tahan keandalan, ketepatan kemudahan operasi dan perbaikan, serta atribut bernilai lainnya. Untuk meningkatkan kualitas produk perusahaan dapat menerapkan program “Total Quality Manajemen (TQM)”. Selain mengurangi

kerusakan produk, tujuan pokok kualitas total adalah untuk meningkatkan nilai pelanggan.¹⁶

C. Analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Oppurtunity, Threat*)

1. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut.¹⁷

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strenght*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknessses*) dan ancaman (*threats*).¹⁸

Penjelasan lebih mendalam mengenai SWOT adalah sebagai berikut¹⁹:

¹⁶ Kotler dan Amstrong. 2001. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Erlangga. Hal 354.

¹⁷ Erwin Suryatama.2005. Lebih Memahami Analisis SWOT Dalam Bisnis.Jakarta:Kencana Hal. 26

¹⁸ Freddy Rangkuti.2004. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis.Jakarta: Gramedia Pustaka Utama Hal. 18

¹⁹ Ibid. Hal. 64

a. Kekuatan (*Strenghts*)

Kekuatan adalah sumber daya, ketrampilan, atau keunggulan-keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing perusahaan dan kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan dan kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan yang diharapkan dapat dilayani. Kekuatan adalah kompetisi khusus yang memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan di pasar.

b. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, ketrampilan, dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. Keterbatasan tersebut dapat berupa fasilitas, sumber daya keuangan, kemampuan manajemen, dan ketrampilan pemasaran merupakan sumber dari kelemahan perusahaan.

c. Peluang (*Opportunities*)

Peluang adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Kecenderungan-kecenderungan penting merupakan salah satu sumber peluang, seperti perubahan teknologi dan meningkatkan hubungan antara perusahaan dengan pembeli atau pemasok merupakan gambaran peluang bagi perusahaan.

d. Ancaman (*Threats*)

Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan pengganggu utama

bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan. Adanya peraturan-peraturan pemerintah yang baru atau yang direvisi dapat merupakan ancaman bagi kesuksesan perusahaan.

2. Analisis Lingkungan

Setelah dibuat pemetaan analisis SWOT maka dibuatlah tabel matriks dan ditentukan sebagai tabel informasi SWOT. Kemudian dilakukan perbandingan antara faktor internal yang meliputi *strength* dan *weakness* dengan faktor luar *opportunity* dan *threat*. Setelah itu kita bisa melakukan strategi alternatif untuk dilaksanakan. Strategi yang dipilih merupakan strategi yang paling menguntungkan dengan resiko dan ancaman yang paling kecil. Dalam analisis SWOT terdapat dua analisis yang sangat penting dan harus dipertimbangkan, yaitu:²⁰

a. Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal pada dasarnya merupakan proses identifikasi yang mengurai menjadi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan, mencakup sumber daya manusia, pembiayaan efektifitas dan efisiensi, sarana dan prasarana, sistem informasi manajemen, budaya perusahaan, dan lain-lain yang memiliki pengaruh terhadap pembuatan kebijakan atau keputusan perusahaan.

²⁰ Rahmat Agung Hidayat. Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) terhadap Pemasaran Produk BNI iB Griya pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang. Hal 12

b. Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal adalah upaya untuk melakukan identifikasi dan analisis terhadap berbagai faktor lingkungan luar perusahaan, seperti pengaruh perkembangan ekonomi, politik, hukum, ekologi, teknologi, kependudukan, sosial budaya, dan lingkungan industri dan lain-lain yang mempunyai pengaruh terhadap kebijakan perusahaan. Tujuan utama mengamati lingkungan-lingkungan adalah melihat peluang pemasaran baru. Analisis lingkungan eksternal ini pada dasarnya mencakup dua aspek, yaitu peluang dan ancaman

3. Matriks SWOT

Matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.²¹

²¹ Freddy Rangkuti. 2004. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. Hal. 31

Tabel 2.1
Diagram Matrik SWOT

INTERNAL EKSTERNAL	STRENGTH (KEKUATAN)	WEAKNESSES (KELEMAHAN)
OPPORTUNITY (PELUANG)	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (ANCAMAN)	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Freddy Rangkuti, 2006:69

Berikut ini adalah keterangan dari matriks SWOT diatas²² :

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

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.

²² Ibid. Hal 32

d) Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

4. Manfaat Analisis SWOT

Banyak manfaat apabila kita melakukan analisa masalah secara SWOT sebelum diambil sebuah keputusan untuk dibandingkan dengan pengambilan keputusan tanpa mempertimbangkan dan melakukan analisa masalah. Manfaatnya adalah sbagai berikut²³:

- a. Dapat diambil tindakan manajemen yang tepat sesuai dengan kondisi.
- b. Untuk membuat rekomendasi.
- c. Informasi lebih akurat
- d. Untuk mengurangi resiko akibat dilakukan keputusan yang berkali-kali (*double decision*)
- e. Menjawab hal yang bersifat intuitif atau keputusan yang bersifat emosional.

D. Penelitian Terdahulu

Tri Yuliani (2010) dengan judul ” Analisis SWOT terhadap pemasaran produk tabungan mabrur pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Palembang”.

²³ Hendro. 2010. Dasar-Dasar Kewirausahaan. Jakarta: Erlangga. Hal. 289

Dengan hasil penelitian membahas tentang persamaan analisis SWOT produk tabungan haji mabrur.²⁴

Dekky Aditya (2011) dengan judul "Pelaksanaan Akad Mudharabah Terhadap Tabungan Haji Pada Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pekanbaru" dalam hasil penelitian ini ditemukan bahwa kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan akad tabungan haji beragam bentuknya, misalnya kesalahan *entry* data yang dilakukan oleh pihak bank atau banyaknya nasabah yang tidak mengerti dengan produk tabungan haji yang dikeluarkan oleh pihak bank sehingga setelah perjanjian terjadi nasabah tidak mengerti kewajiban dan haknya.²⁵

Masruroh Umi (2014) dengan judul "Analisis SWOT dalam strategi pemasaran produk tabungan Batara IB PT bank BTN Syariah Cabang Semarang" dari hasil penelitian ini, Bank BTN Syariah Semarang dalam strategi pemasaran menggunakan segmentasi, positioning, targeting untuk menganalisis agar lebih terarah. Untuk pengembangan menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*) dan melakukan penjualan dengan *up selling*.²⁶

Amila khusnita (2013) dengan judul "Analisis SWOT dalam penentuan strategi bersaing pada PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Jember", dalam penelitian ini faktor internal dalam menentukan strategi bersaing untuk kekuatan meliputi tata kelola dan perilaku atau budaya bank syariah yang baik, iklim

²⁴ Tri Yuliani, 2010. "Analisis SWOT terhadap pemasaran produk tabungan mabrur pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Palembang", Skripsi tidak diterbitkan

²⁵ Dekky Aditya, 2011. "Pelaksanaan Akad Mudharabah Tabungan Haji Pada Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pekanbaru", dari <http://repository.unand.ac.id/skripsi.pdf>, diakses tanggal 19 maret 2016

²⁶ Masruroh Umi 2014 "Analisis SWOT dalam strategi pemasaran produk tabungan Batara IB PT Bank BTN Syariah Semarang" dari <http://eprints.walisongo.ac.id/4332/1/102411136.pdf> diakses tanggal 28 maret 2016

investasi positif dan semangat kerja tinggi, FDR normal, kontribusi positif terhadap masyarakat dan kelestarian lingkungan. Sedangkan kelemahannya tenaga ahli yang terbatas, kurangnya sarana pendukung, kurangnya aturan pendukung dan teknologi masih terbatas.²⁷

Anita Yunizar (2015) dengan judul “Penerapan strenghts dan weaknesses terhadap produk tabungan haji iB dengan akad mudharabah pada Bank Sumsel Syariah Cabang Palembang” dalam penelitian ini menghasilkan kekuatan dari produk tabungan haji IB pada Bank Sumsel Babel Syariah Cabang Palembang meliputi sistem prosedur yang lengkap, bebas biaya administrasi layanan bulanan, pegawai yang bekerja adalah pegawai yang profesional, produk yang didukung oleh SISKOHAT Departemen Agama.²⁸

Tabel 2.2
Ringkasan Penelitian Terdahulu

no	Nama /Tahun penelitian	Judul penelitian	Sumber	Keterangan	Perbedaan	Persamaan
1	Tri Yuliani 2010	Analisis SWOT terhadap pemasaran produk tabungan mabrur pada PT Bank Syariah	Tugas Akhir	Penelitian ini membahas persamaan analisis SWOT produk tabungan haji mabrur	Dalam penelitian terdahulu membahas persamaan analisis SWOT produk tabungan haji mabrur di Bank Syariah Mandiri,	Kedua penelitian ini sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif dan membahas produk tabungan haji.

²⁷ Amila Khusnita 2013 “analisis SWOT dalam penentuan strategi bersaing pada PT Bank BNI Syariah kantor cabang Jember” dari <http://repository.unej.ac.id/handle/123456789/6314> di akses tanggal 28 maret 2016

²⁸ Anita yunizar (2015) “Penerapan strenghts dan weaknesses terhadap produk tabungan haji iB dengan akad Mudharabah pada Bank SUMSEL BABEL Syariah Palembang “ skripsi tidak diterbitkan.

		Mandiri Cabang Palemban g			sedangkan penelitian ini membahas perbandingan analisis SWOT produk tabungan haji dan tabungan faedah di Bank BRI Syariah.	
2	Dekky Aditya 2011	Pelaksana an Akad Mudharabah Terhadap Tabungan Haji Pada Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pekanbaru	Skripsi	Penelitian Dekky Aditya membahas tentang produk tabungan haji dan kendala yang di hadapi oleh Bank Riau Kepri Syariah mengenai akad Tabungan Haji	Dalam penelitian terdahulu membahas tentang pelaksanaan akad mudharabah pada Bank Riau Syariah dan kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan akad mudharabah tabungan haji Riau, sedangkan penelitian ini membahas analisis SWOT produk tabungan haji dan tabungan faedah Bank BRI Syariah Prabumulih	Kedua penelitian ini membahas tentang produk tabungan haji dan menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif
3.	Masruroh Umi 2014	Analisis SWOT dalam strategi pemasaran produk tabungan Batara IB PT bank	Skripsi	Penelitian Masruroh Umi fokus membahas tentang pemasaran produk tabungan Batara IB Bank BTN	Lokasi penelitian Masruroh Umi dilakukan di Bank BTN Syariah Cabang Semarang, sedangkan penelitian ini	Kedua penelitian ini membahas analisis SWOT Produk tabungan Haji

		BTN Syariah Cabang Semarang		Syariah Semarang	di lakukan di Bank BRI Syariah Cabang Prabumulih.	
4	Amila Khusnita 2013	Analisis SWOT dalam penentuan strategi bersaing pada PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Jember	Skripsi	Penelitian terdahulu Amila Khusnita membahas tentang penentuan strategi bersaing pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Jember	Dalam penelitian terdahulu membahas faktor internal kelemahan dan kekuatan dalam menentukan strategi bersaing di Bank BNI Syariah Jember, sedangkan penelitian ini membahas tentang analisis SWOT produk tabungan haji dan tabungan faedah di bank BRI Syariah Cabang Prabumulih	Kedua penelitian ini sama-sama menggunakan analisis SWOT dan menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif.
5.	Anita Yunizar 2015	Penerapan strenghts dan weaknesse s terhadap produk tabungan haji iB dengan akad mudharabah pada Bank Sumsel Syariah Cabang Palembang	Tugas Akhir	Penelitian terdahulu Anita Yuniziar membahas tentang penerapan strenghts dan weaknesses terhadap produk tabungan haji iB dengan akad mudharabah pada Bank Sumsel Syariah Cabang	Dalam penelitian terdahuluh membahas tentang kekuatan dan kelemahan terhadap produk tabungan tasbih haji akad mudharabah, sedangkan penelitian ini membahas perbandingan analisis SWOT Produk	Kedua penelitian ini sama-sama membahas produk tabungan haji. dan menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif.

				Palembang.	tabungan haji dan tabungan faedah di Bank BRI Syariah Cabang Prabumulih	
--	--	--	--	------------	---	--

BAB III

GAMBARAN OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Bank BRI Syariah

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRISyariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRISyariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Dua tahun lebih PT. Bank BRISyariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan *finansial* sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT. Bank BRI Syariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRI Syariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.

Aktivitas PT. Bank BRI Syariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. untuk melebur ke dalam PT. Bank BRI Syariah (proses *spin off*-) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRI Syariah.

Saat ini PT. Bank BRI Syariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRI Syariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRI Syariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRI Syariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syariah.

B. Visi dan Misi Bank BRI Syariah

Visi

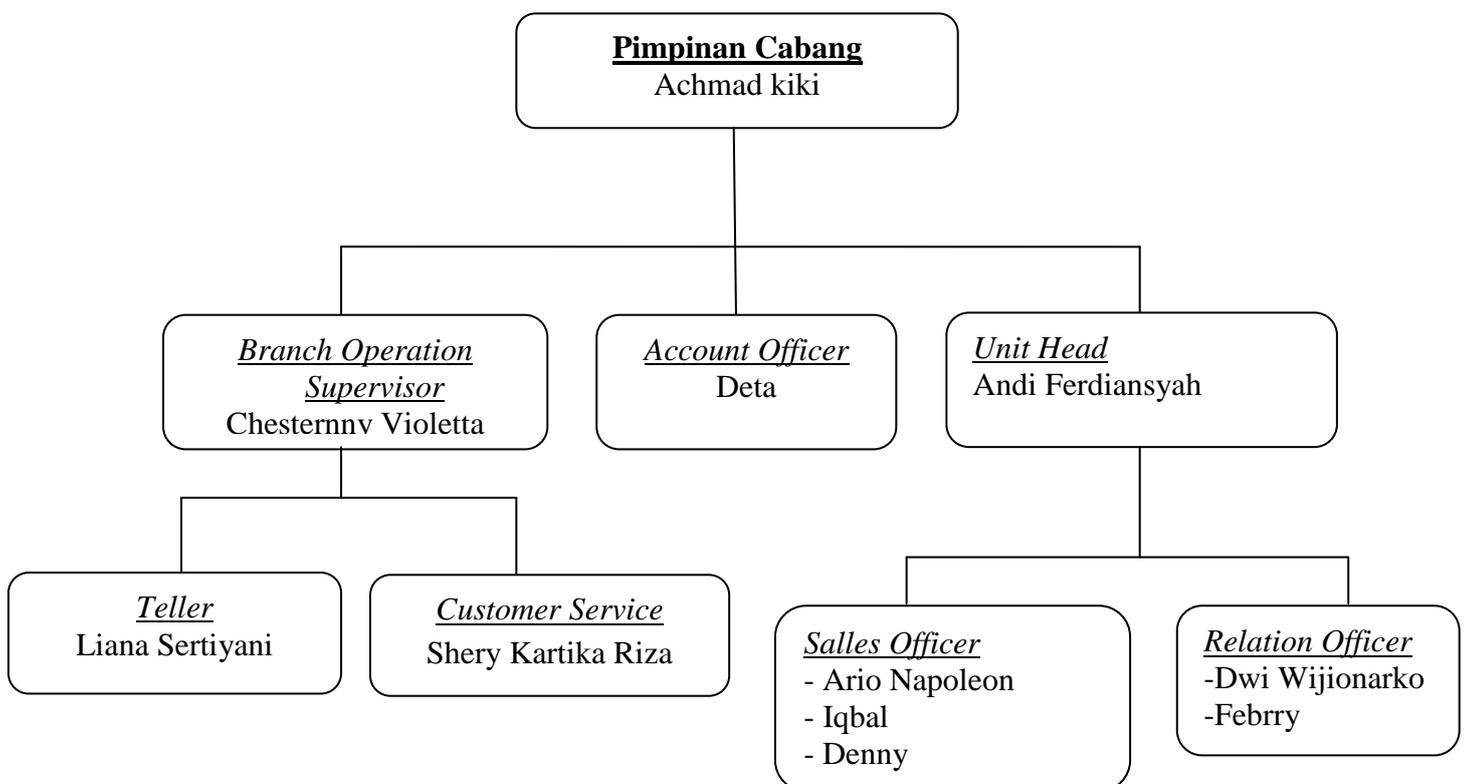
- Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan *finansial* sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

Misi

- Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan *finansial* nasabah.
- Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.²⁹

C. Struktur Organisasi

Gambar 3.1



Sumber: PT Bank BRI Syariah Kantor Cabang Prabumulih

²⁹<http://www.BRI Syariah.co.id>

Adapun penjelasan bidang kerja masing-masing karyawan PT.Bank BRI

Syariah Cabang Prabumulih adalah sebagai berikut :

a. Pimpinan Cabang

Adalah struktur tertinggi di kantor cabang yang bertanggung jawab atas keseluruhan berjalannya sistem operasional perbankan di level kantor cabang dan membawahi keseluruhan *manager*, baik bisnis maupun operasional.

b. *Unit Head*

Melakukan *review* pembiayaan, mencermati setiap pengajuan pembiayaan yang melebihi kewenangan *limit* cabang untuk memutuskan, untuk diajukan ke komite kantor pusat.

c. *Branch Operation Supervisor*

1. Mengkoordinir kegiatan pelayanan dan transaksi operasional *teller* dan *customer service* sehingga kebutuhan nasabah dapat terpenuhi dan tidak ada transaksi yang tertunda penyelesaiannya untuk mencapai *service excellent*.
2. Memberikan dukungan kepada *Operation Manager*, Pimpinan Cabang, dan semua Grup di Bank BRI Syariah, berupa:
 - a) Menyediakan layanan operasi *front office* yang akurat dan tepat waktu secara konsisten.
 - b) Menyetujui atau otorisasi transaksi layanan operasi *front office* sesuai kewenangannya.

- c) Membimbing *teller* dan *customer service* dalam melaksanakan tugasnya.
 - d) Sebagai narasumber dalam layanan operasi *front office* baik untuk internal bank maupun dengan jaringan bank eksternal lainnya
 - e) Membangun *team work* dan komunikasi yang efektif di *front office* kantor cabang.
- d. *Sales Officer (SO)* Melakukan proses *marketing* untuk segmen konsumen.
- e. *Relation Officer (RO)*

Jika ada masalah pada pembayaran dari nasabah dan memungkinkan dilakukan *review* ulang.

f. *Teller*

1. Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan tunai dan non tunai serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent* – Implementasi fungsi *Service Provider*.
2. Memberikan dukungan kepada supervisor layanan, *operation manager*, pimpinan cabang, berupa:
 - a. Memproses layanan operasi baik tunai maupun non tunai yang dilakukan nasabah di *teller*, dengan akurat dan tepat waktu secara konsisten.
 - b. Sebagai narasumber dalam layanan operasi tunai dan non tunai sesuai kewenangan dan tanggung jawabnya.

- c. Menjadi bagian dari tim operasional yang solid, dapat bekerjasama dan berkomunikasi secara efektif.
- d. Melaksanakan dan bertanggung jawab atas transaksi operasional tunai dan non tunai yang diprosesnya berdasarkan instruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang telah ditetapkan.
- e. Memperhatikan dan menjaga kebersihan lingkungan kerja terutama *counter teller* dan kondisi khasanah.
- f. Memahami produk dan layanan yang diberikan terkait dengan operasi *teller*.
- g. Melaksanakan dan bertanggung jawab kepada *supervisor* dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi *front office* di kantor cabang.
- h. Sebagai bagian dari tim operasi yang harus dapat bekerjasama dan mengikuti pelatihan dalam mewujudkan *team work* yang solid dan komunikasi yang efektif di operasional kantor cabang.

g. *Customer Service*

1. Melayani nasabah memberikan informasi produk dan layanan serta melaksanakan transaksi operasional sesuai dengan kewenangannya, berdasarkan instruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang telah ditetapkan.
2. Sebagai petugas yang menerima dan menangani keluhan nasabah serta melakukan koordinasi dengan pihak-pihak terkait untuk penyelesaiannya.

3. Memperhatikan dan menjaga kebersihan lingkungan kerja terutama tempat kerja, tempat tunggu nasabah, tempat brosur, dan area *banking hall*.
4. Memahami produk layanan yang diberikan terkait dengan operasi layanan *Customer Service*.
5. Melaksanakan dan bertanggung jawab kepada *supervisor* dan berkoordinasi secara proaktif dengan karyawan lainnya dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi *front office* di kantor cabang.
6. Sebagai bagian dari tim operasi yang harus dapat bekerjasama dan mengikuti pelatihan dalam mewujudkan *team work* yang solid dan komunikasi yang efektif di operasional kantor cabang.
7. Melayani nasabah dalam pembukaan dan penutupan rekening serta transaksi lainnya sesuai aturan SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent (Implementasi Fungsi Service Profider)*

D. Produk-produk Bank BRI Syariah Cabang Prabumulih

Bank Rakyat Indonesia Syariah banyak meluncurkan produk-produk yang berkarakter syariah, adapun produk-produk tersebut akan di uraikan sebagai berikut :

1. Tabungan Faedah BRI Syariah iB

Tabungan Faedah BRI Syariah iB merupakan tabungan dari BRI Syariah bagi nasabah perorangan yang menggunakan prinsip titipan,

dipersembahkan untuk anda yang menginginkan kemudahan dalam transaksi keuangan.

Manfaat ketenangan serta kenyamanan yang penuh dengan nilai kebaikan serta lebih berkah karena pengelolaan dana sesuai syariah.

Fasilitas/Keunggulan :

1. Ringan setoran awal Rp. 100.000,-
2. Gratis biaya administrasi bulanan
3. Gratis biaya Kartu ATM Bulanan
4. Biaya tarik tunai murah di seluruh jaringan ATM BRI, Bersama &Prima*)
5. Biaya transfer murah atas jaringan ATM BRI, Bersama & Prima*)
6. Biaya Cek Saldo murah di jaringan ATM BRI, Bersama & Prima*)
7. Biaya debit prima murah*)

Dilengkapi dengan berbagai fasilitas *e-channel* berupa *SMS Banking, Mobile Banking, Internet Banking.*

2. Tabungan Haji BRI Syariah iB

Manfaat dari tabungan haji ini adalah ketenangan, kenyamanan serta lebih berkah dalam penyempurnaan ibadah karena pengelolaan dana sesuai syariah.

Fasilitas / Keunggulan

- Setoran awal ringan mulai Rp 100.000,-

- Setoran berikutnya minimal Rp 10.000,-
- Bebas setiap saat menambahkan saldo
- Gratis biaya administrasi bulanan
- Dapat bertransaksi di seluruh jaringan Kantor Cabang BRI Syariah secara *online*
- Gratis Asuransi jiwa dan kecelakaan
- Bagi hasil yang kompetitif
- Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang Anda dapatkan
- Transaksi *Online* dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) untuk kepastian porsi keberangkatan haji
- Kemudahan dalam merencanakan persiapan ibadah haji Anda
- Dapat dibukakan untuk anak-anak
- Tersedia pilihan ibadah Haji Reguler dan Haji Khusus untuk mendapatkan porsi keberangkatan

3. Tabungan Impian Syariah iB

Produk simpanan berjangka dari Bank BRISyariah untuk nasabah perorangan yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabahnya (kurban, pendidikan, liburan, belanja) dengan terencana memakai mekanisme *autodebet* setoran rutin bulanan.

Fasilitas/Keunggulan

Mendapatkan buku tabungan dan sertifikat asuransi

4. TabunganKu

Tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

5. Giro BRI Syariah iB

Produk simpanan dari BRI Syariah bagi nasabah perorangan maupun perusahaan untuk kemudahan transaksi bisnis sehari-hari dimana penarikan dana menggunakan cek & bilyet giro.

Fasilitas / Keunggulan :

- Dapat bertransaksi di seluruh jaringan Kantor Cabang BRI Syariah secara *online*
- Kemudahan bertransaksi bisnis sehari-hari
- Buku cek dan bilyet giro sebagai media penarikan
- Dapat diberikan bonus sesuai kebijakan bank
- Pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang diterima
- Tersedia layanan transaksi perbankan non tunai tanpa hambatan waktu maupun tempat. (*Cash Management System*)

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Analisis SWOT Produk Tabungan Haji iB Bank BRI Syariah Prabumulih

Produk merupakan salah satu variabel yang menentukan dalam kegiatan suatu usaha. Pengertian produk Tabungan Haji BRI adalah simpanan yang diperuntukan bagi nasabah dalam mempersiapkan biaya penyelenggaraan ibadah haji termasuk BPIH khusus (Haji Plus). Dalam mempromosikan produk tabungan bank sebaiknya mengetahui Analisis SWOT dari produk bank itu sendiri.

Fasilitas / Keunggulan

- Setoran awal ringan mulai Rp 100.000,-
- Setoran berikutnya minimal Rp 10.000,-
- Bebas setiap saat menambahkan saldo
- Gratis biaya administrasi bulanan
- Dapat bertransaksi di seluruh jaringan Kantor Cabang BRI Syariah secara *online*
- Gratis Asuransi jiwa dan kecelakaan
- Bagi hasil yang kompetitif
- Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang Anda dapatkan
- Transaksi *Online* dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) untuk kepastian porsi keberangkatan haji
- Kemudahan dalam merencanakan persiapan ibadah haji Anda

- Dapat dibukakan untuk anak-anak
- Tersedia pilihan ibadah Haji Reguler dan Haji Khusus untuk mendapatkan porsi keberangkatan

Analisis SWOT merupakan sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut.³⁰

Adapun Analisis SWOT produk tabungan Haji yang dilakukan oleh Bank BRI Syariah Prabumulih adalah sebagai berikut :³¹

1. Kekuatan (*strenghts*)

- a. Memberikan kenyamanan dalam pelayanan kepada nasabah
 Karena dana nasabah di kelola secara syariah, sehingga memberikan ketenangan batin dalam menjalankan ibadah ke tanah suci.
- b. Dana pembukaan awal yang relatif ringan hanya Rp.100.000
- c. Terjamin transaksi *Online* dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) untuk kepastian porsi keberangkatan haji

³⁰ Erwin Suryatama. 2011. Lebih Memahami Analisis SWOT Dalam Bisnis. Jakarta: Kata pena. Hal. 26

³¹ Hasil wawancara dengan Liana Sertiyani *Customer Service* Bank BRI Syariah Prabumulih

- d. Bebas biaya administrasi layanan bulanan : nasabah peserta Tabungan Haji iB dibebaskan dari biaya administrasi layanan bulanan

2. Kelemahan (*Weaknesses*)

- a. Masih kalah saing dengan bank lain yang sudah berdiri lama karena BRI Syariah berdiri baru 4 tahun di Prabumulih sehingga belum menguasai persaingan dalam memasarkan produknya, masih kalah saing dengan bank umum dan bank syariah lainnya yang sudah lama dan berpengalaman.
- b. Kurang Promosi: dalam hal ini Bank BRI Syariah masih kurang promosi mensosialisasikannya kepada masyarakat, baik promosi melalui media cetak, elektronik atau pun pola “jemput bola” sehingga masyarakat yang pola pikirnya masih berprinsip bahwa pergi ke *Baitullah* adalah takdir belum berubah menjadi prinsip yang lebih dewasa yakni menjadi tamu Allah adalah sesuatu yang dapat direncanakan. Karena agama islam pun mengajarkan bahwa niat yang baik harus dibarengi dengan perbuatan yang baik pula untuk dapat menggapai cita-cita tersebut.

3. Peluang (*Opportunities*)

- a. Penduduk kota Prabumulih mayoritas beragama islam sehingga bisa di prediksi masih banyak masyarakat yang ingin pergi ibadah haji.

b. Promosi melalui media elektronik

Pada era globalisasi ini media elektronik adalah salah satu tempat pemasaran yang sangat baik. Masyarakat sekarang lebih banyak mengakses media elektronik dibanding media cetak, selain lebih cepat, lebih mudah dan mudah di mengerti

4. Ancaman (*Threats*)

a. Kurangnya antusias masyarakat

Pola pikir masyarakat yang menganggap bahwa dunia perbankan adalah sesuatu yang sangat sulit (rumit) dan terkesan hanya untuk masyarakat kelas atas, sehingga masyarakat Prabumulih enggan untuk masuk kedalam bank itu sendiri.

b. Banyaknya pesaing

Pada bank konvensional maupun syariah banyak menawarkan produk yang sama tentang tabungan haji ini, sehingga untuk menarik perhatian di butuhkan kerja yang sangat ekstra untuk mencapai hasil yang maksimal.

Dalam suatu perusahaan penting bagi suatu perusahaan mengetahui kelebihan serta kekurangan dari berbagai macam-macam produk mereka, agar dapat memanfaatkan keadaan yang dapat dijadikan dalam segmentasi pemasaran perusahaan. Seperti halnya yang dilakukan oleh PT.Bank BRI Syariah Cabang Prabumulih telah mengetahui kelebihan dan kekurangan dari produk tabungannya. Sehingga terjadi peningkatan jumlah nasabah dari tahun ke tahun pada produk

tabungan haji. Berikut daftar table peningkatan jumlah nasabah tabungan Haji Bank BRI Syariah cabang Prabumulih:

Tabel 4.1
Jumlah Nasabah Tabungan Haji iB PT. Bank BRI Syariah Cabang Prabumulih 2013 - 2015

No	Tahun	Jumlah Nasabah (Orang)
1	2013	64
2.	2014	128
3.	2015	164
4.	2016	355

Sumber Data : PT. Bank BRI Syariah Cabang Prabumulih, 2016

Berdasarkan data di atas bahwa perkembangan nasabah tabungan haji BRI Syariah di Prabumulih selalu meningkat tiap tahunnya. Pada tahun 2013 awal berdirinya Bank BRI Syariah Cabang Prabumulih jumlah nasabah tabungan haji hanya berjumlah 64 orang. Di karenakan belum maksimalnya sosialisasi ke masyarakat prabumulih. Setelah itu dari tahun ke tahun jumlah tabungan haji di Bank BRI Syariah pun meningkat. Di tahun 2016 ini dengan adanya kebijakan dari pusat bahwasanya Bank BRI konvensional yang berada di kota prabumulih di haruskan melakukan migrasi seluruh nasabah tabungan haji nya ke Bank BRI Syariah Prabumulih. Maka jumlah nasabah pada tahun 2016 meningkat dengan pesat.³²

³² Hasil Wawancara dengan *Customer Service* Bank BRI Syariah Prabumulih

B. Penerapan Analisis SWOT Tabungan Faedah BRI Syariah iB

Tabungan Faedah BRI Syariah iB merupakan tabungan dari BRI Syariah bagi nasabah perorangan yang menggunakan prinsip titipan, dipersembahkan untuk anda yang menginginkan kemudahan dalam transaksi keuangan.

Adapun Manfaat ketenangan serta kenyamanan yang penuh dengan nilai kebaikan serta lebih berkah karena pengelolaan dana sesuai syariah.

Fasilitas/Keunggulan :

- Ringan setoran awal Rp. 100.000,-
- Gratis biaya administrasi bulanan
- Gratis biaya Kartu ATM Bulanan
- Biaya tarik tunai murah di seluruh jaringan ATM BRI, Bersama &Prima*)
- Biaya transfer murah atas jaringan ATM BRI, Bersama & Prima*)
- Biaya Cek Saldo murah di jaringan ATM BRI, Bersama & Prima*)
- Biaya debit prima murah*)
- Dilengkapi dengan berbagai fasilitas *e-channel* berupa *SMS Banking, Mobile Banking, Internet Banking.*

*) Jika saldo sebelum transaksi lebih besar sama dengan Rp 500.000,- maka diskon 50% untuk biaya transaksi *e-channel*

Adapun Analisis SWOT produk tabungan Faedah yang dilakukan oleh Bank BRI Syariah Prabumulih adalah sebagai berikut :³³

1. Kekuatan (*Strenghts*)

- a. Dana pembukaan awal yang relatif ringan hanya Rp.100.000
- b. Gratis biaya administrasi bulanan
- c. Gratis biaya transaksi tarik tunai dan cek saldo di seluruh mesin ATM jaringan ATM bersama dan Prima

2. Kelemahan (*Weaknesses*)

- a. Sering terjadinya gangguan seperti gagal nya penarikan tunai di ATM bersama.
- b. Masih kalah saing dengan bank lain yang sudah berdiri lama karena BRI Syariah berdiri baru 4 tahun di Prabumulih sehingga belum menguasai persaingan dalam memasarkan produknya, masih kalah saing dengan bank umum yang dan bank syariah lainnya yang sudah lama dan berpengalaman.

3. Peluang (*Opportunities*)

- a. Tabungan Faedah BRI Syariah Prabumulih untuk semua kalangan, maka bisa dimanfaatkan dan melakukan penyuluhan atau perkenalan ke berbagai tempat, baik itu perusahaan, sekolah sekolah, maupun di pemerintahan kota Prabumulih.

³³ Hasil wawancara dengan Liana Sertiyani *Customer Service* Bank BRI Syariah Prabumulih

b. Bank BRI Syariah Prabumulih adalah bank yang bergerak di bidang pembiayaan usaha maupun pembiayaan rumah, dengan demikian setiap orang yang mengajukan pembiayaan tersebut mewajibkan untuk membuka tabungan dengan demikian akan bertambah peluang nasabah tabungan faedah di Bank Bri Syariah Prabumulih.

4. Ancaman (*Threats*)

- a. Alternatif dari bank lain yang menawarkan produk yang sama
- b. Banyaknya pilihan produk dari perbankan lain yang memberikan keuntungan lebih tinggi yang memungkinkan nasabah mendapatkan banyak pilihan.

Hal yang sama juga terjadi pada produk tabunga Faedah terjadi peningkatan jumlah nasabah tiap tahunnya, berikut daftar table jumlah nasbah produk tabungan Faedah

Tabel 4.2
Jumlah Nasabah Tabungan Faedah iB PT. Bank BRI Syariah
Cabang Prabumulih 2013 - 2015

No	Tahun	Jumlah Nasabah (Orang)
1	2013	86
2.	2014	140
3.	2015	180
4.	2016	403

Sumber Data : PT. Bank BRI Syariah Cabang Prabumulih, 2016

Dalam analisis SWOT terdapat Matriks SWOT yang dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.³⁴

Berikut Analisis Matriks SWOT Bank BRI Syariah Cabang Prabumulih adalah sebagai berikut :³⁵

Tabel 4.3
Matriks SWOT Produk
Bank BRI Syariah Cabang Prabumulih

Internal	Strength (S) <ul style="list-style-type: none"> - Dikelola dengan sistem syariah - Bebas biaya administrasi bulanan - Dana pembukaan tabungan yang relatif murah - Memperoleh kepastian keberangkatan haji untuk tabungan haji 	Weaknesses (W) <ul style="list-style-type: none"> - Kurang promosi - Sering terjadinya gangguan ketika penarikan uang
Eksternal	Strategi (S-O) <ul style="list-style-type: none"> - Meningkatkan pengembangan produk - Meningkatkan pelayanan kepada 	Strategi W-O <ul style="list-style-type: none"> - Menjaga citra bank dengan menjaga kepercayaan nasabah
Opportunities (O) <ul style="list-style-type: none"> - Mayoritas penduduk kota Prabumulih beragama 		

³⁴ Freddy Rangkuti.2004. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis.Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.. Hal. 31

³⁵ Hasil wawancara dengan Liana Sertiyani *Customer Service* Bank BRI Syariah Prabumulih

<p>islam</p> <ul style="list-style-type: none"> - Membaiknya <i>image</i> masyarakat terhadap bank syariah - Promosi melalui media elektronik 	<p>nasabah</p> <ul style="list-style-type: none"> - Membuat kiat-kiat pemasaran produk - Promosi yang lebih gencar - Didukung oleh mayoritas penduduk 	<ul style="list-style-type: none"> - Menambah jaringan pemasaran - Bank harus memperbaiki sistem penarikan yang sering terjadinya gangguan - Mengoptimalkan bagian pemasaran karena melalui promosi akan lebih meningkatkan pendapatan
<p>Threat (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kurang nya antusias masyarakat - Banyaknya pesaing baik bank syariah maupun konvensional 	<p>Strategi S-T</p> <ul style="list-style-type: none"> - Melakukan berbagai macam kegiatan sosial di masyarakat - Menciptakan suasana yang islami ketika deposit berada di Bank - Mempertahankan ciri khas produk produk Bank BRI Syariah 	<p>Strategi W-T</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mencari kiat kiat baru dalam mensosialisasikan produk produk nya - Mengoptimalkan SDM pemasaran

Berdasarkan analisis SWOT yang telah dipaparkan di atas, penerapan strategi penentuan arah konsentrasi pemasaran Produk Tabungan Haji dan Tabungan Faedah pada Bank BRI Syariah Cabang Palembang dapat dilakukan dengan cara :³⁶

³⁶ Hasil wawancara dengan Liana Sertiyani *Customer Service* Bank BRI Syariah Prabumulih

1. Strategi S-O

Strategi ini merupakan strategi menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.

Strategi ini dilakukan dengan cara Meningkatkan pengembangan pelayanan produk Tabungan Haji dan Tabungan Faedah dengan menyuguhkan pelayanan yang profesional dalam bekerja, meningkatkan upaya promosi yang lebih gencar ke berbagai tempat yang berguna untuk pengenalan produk terutama Tabungan Haji yang didukung dengan mayoritas umat islam di kota Prabumulih.

Di Bank BRI Syariah Prabumulih sendiri untuk meningkatkan produk-produk Tabungan Haji dan Faedah sudah cukup efektif karena dapat dilihat setiap tahunnya jumlah nasabah tabungan haji tersebut meningkat. Strategi yang dilakukan oleh Bank BRI Syariah Prabumulih mereka melakukan sosialisasi ke berbagai sekolah sekolah, rumah sakit dan juga ke pemerintahan kota Prabumulih. Serta setiap sabtu dan minggu pihak Bank BRI Syariah Prabumulih membuka *Open Table* atau membuka stand di pusat pasar kota Prabumulih dengan tujuan memperkenalkan produk-produk dari Bank BRI Syariah Prabumulih.

2. Strategi S-T

Strategi ini merupakan strategi untuk mengatasi ancaman melalui kekuatan yang dimiliki. Adapun cara yang sudah dilakukan oleh pihak Bank BRI Syariah Prabumulih untuk mengatasi ancaman seperti kurang

nya antusias masyarakat yang menganggap bahwa dunia perbankan adalah sesuatu yang sangat rumit dan terkesan hanya untuk masyarakat kelas atas. Dengan menawarkan produk Tabungan Haji dan Produk Tabungan Faedah yang mempunyai fasilitas untuk biaya pembukaan awal yang relatif ringan sehingga pola pikir masyarakat akan berubah. Serta untuk mengatasi banyaknya pesaing baik bank syariah maupun bank konvensional pihak Bank BRI Syariah pun tiap tahunnya selalu mengadakan kegiatan sosial di masyarakat seperti memberikan bantuan ke masjid dan panti asuhan di kota Prabumulih.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti ada beberapa kesimpulan yang bisa diambil dari hasil penelitian ini yaitu:

1. Tabungan Haji adalah jenis simpanan dana pihak ketiga pada Bank BRI Syariah bagi nasabah perorangan yang berminat untuk melaksanakan ibadah haji secara terencana sesuai dengan kemampuan dan jangka waktu yang dikehendaki. Sedangkan Tabungan Faedah BRI Syariah iB merupakan tabungan dari BRI Syariah bagi nasabah perorangan yang menggunakan prinsip titipan, dipersembahkan untuk anda yang menginginkan kemudahan dalam transaksi keuangan.
- Analisis SWOT mengarahkan analisis strategi dengan cara memfokuskan perhatian pada kekuatan (*strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threat*) yang merupakan hal yang kritis bagi keberhasilan perusahaan dengan melakukan identifikasi secara hati-hati pada faktor keberhasilan kritik, sedangkan analisis SWOT Tabungan Haji dan Tabungan Faedah membandingkan antara faktor eksternal Peluang (*Opportunities*) yaitu mayoritas penduduk Prabumulih beragama islam, membaiknya *image* masyarakat terhadap bank syariah, promosi melalui media elektronik dan Ancaman (*Threat*) seperti kurangnya antusias masyarakat, banyaknya pesaing. Dengan faktor internal Kekuatan

(*Strenght*) seperti dikelola dengan sistem syariah, bebas biaya administrasi bulanan, memperoleh kepastian keberangkatan haji untuk Tabungan Haji. Dan kelemahan (*Weakness*) seperti kurangnya promosi, dan sering terjadinya gangguan ketika penarikan uang. Ancangan SWOT Tabungan Haji dan Tabungan Faedah menghasilkan strategi S – O yakni meningkatkan pengembangan produk, meningkatkan pelayanan nasabah terhadap nasabah, membuat kiat-kiat pemasaran produk, promosi yang lebih gencar. Strategi W – O yakni Menjaga citra bank dengan menjaga kepercayaan nasabah, Menambah jaringan pemasaran, bank harus memperbaiki sistem penarikan yang sering terjadi nya gangguan, mengoptimalkan bagian pemasaran karena melalui promosi akan lebih m dan meningkatkan pendapatan. Strategi S – T Melakukan berbagai macam kegiatan sosial di masyarakat, menciptakan suasana yang islami ketika deposit berada di bank, mempertahankan ciri khas produk produk Bank BRI Syariah. Strategi W – T seperti mencari kiat-kiat baru dalam mensosialisasikan produk, mengoptimalkan iklan SDM pemasaran.

B. Saran

Saran-saran yang diberikan peneliti dalam penelitian ini khususnya bagi Bank BRI Syariah Cabang Prabumulih adalah sebagai berikut:

1. Bank BRI Syariah Cabang Prabumulih harus terus meningkatkan baik kualitas produk Tabungan Haji dan Tabungan Faedah ini dengan memunculkan inovasi-inovasi baru agar tetap eksis dengan tetap berprinsip syariah.

2. Mensosialisasikan dan mempromosikan produk tersebut lebih gencar karena potensi masyarakat untuk pergi ke tanah suci sangat besar.
3. Meningkatkan kualitas SDM pemasaran agar mempunyai semangat dan sikap yang mencerminkan umat Rasulullah SAW.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Antonio, Syafi'i Muhammad, 2001. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Bungin, Burhan, 2011, *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: RajaGrafindo Persada
- Dwino Koesen Al-Jambi, Abu Muhammad 2011, *Selamat Tinggal Bank Konvensional*, Jakarta : CV Tifa Surya Indonesia Cet. Ke 2.
- Freddy, Rangkuti, 2004. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Hadiwidjaja dan Rivai Wirasasmita. 2000. *Manajemen Dana Bank*. Bandung: CV.Pionir Jaya.
- Hendro. 2010. *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Herman, Darmawi, 2011. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Julius, M, 2013, *Panduan Lengkap dan Praktisi Haji Tamattu*, cet 1 ed. 1, Malang: Bayu media
- Kasmir, 2014, *Manajemen Perbankan*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Kotler dan Armstrong. 2001. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Modul Bank BRI Syariah
- Nasution, 2008, *Metode Research*. Jakarta: Bumi Askara.
- Sugiono, 2009. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* Bandung : Alfabeta.
- Stanton, William J. 1996, *Produk Perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Suryatama, Erwin 2005. *Lebih Memahami Analisis SWOT Dalam Bisnis*. Jakarta: Kencana.

Jurnal

Aditya, Dekky 2011. “Pelaksanaan Akad Mudharabah Tabungan Haji Pada Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pekanbaru”, dari <http://repository.unand.ac.id/skripsi.pdf>, diakses tanggal 19 maret 2016

Agung, Rahmat Hidayat. Analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Oppoortunity, Threat*) terhadap Pemasaran Produk BNI iB Griya pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang.

Khusnita, Amila, 2013 “analisis SWOT dalam penentuan strategi bersaing pada PT Bank BNI Syariah kantor cabang Jember” dari <http://repository.unej.ac.id/handle/123456789/6314> di akses tanggal 28 maret 2016

Umi, Masrurroh, 2014 “Analisis SWOT dalam srategi pemasaran produk tabungan Batara IB PT Bank BTN Syariah Semarang” dari <http://eprints.walisongo.ac.id/4332/1/102411136.pdf> diakses tanggal 28 maret 2016

Yuliani, Tri, 2010. “Analisis SWOT terhadap pemasaran produk tabungan mabrur pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Palembang”, Skripsi tidak diterbitkan

Yunizar, Anita (2015) “Penerapan strenghts dan weaknesses terhadap produk tabungan haji iB dengan akad Mudharabah pada Bank SUMSEL BABEL Syariah Palembang “ skripsi tidak diterbitkan.

Website

<http://www.BRI.Syariah.co.id>