

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Konteks Penelitian**

Haji adalah kewajiban yang harus dipenuhi oleh umat Islam agar mereka dapat melakukannya, baik secara keuangan maupun jasmani. Kedua pengorbanan tersebut sangat dibutuhkan pada saat melaksanakan haji. Haji termasuk rukun islam kelima yang harus dilakukan oleh setiap umat muslim yang mampu. Apabila kewajiban haji ditolak berarti sama halnya dengan memungkiri kewajiban lainnya, dan haji bukan berarti menjadi tidak wajib meskipun tidak sanggup melakukannya. Haji merupakan urutan terakhir dari rukun islam setelah syahadat, shalat, zakat dan puasa yang wajib dilakukan oleh seluruh umat muslim yang memenuhi syarat, baik keuangan maupun jasmani dan rohani, serta dilakukan hanya sekali seumur hidup untuk memenuhi panggilan Allah SWT. Haji adalah ritual setiap tahun yang dilakukan oleh masyarakat islam di seluruh dunia dengan mengunjungi berbagai tempat di Arab Saudi dan melakukan berbagai kegiatan pada musim haji tiba.

Untuk mendukung implementasi pemberangkatan haji dari tanah air dan melaksanakannya di Arab Saudi, pemerintah telah mengeluarkan beberapa prosedur dan pedoman operasional penyelenggaraan manajemen haji di berbagai daerah. UU No.13/2008 secara tegas mengatur pelayanan dan penyelenggaraan haji dalam negeri. Meski sudah banyak yang faham,

tetapi apabila mendengar gabungan kedua kata tersebut haji bukanlah ibadah yang

mudah. Memang, pikiran kita otomatis berangan – angan ke kota makkah. Ibadah haji sama halnya dengan kegiatan bertamu ke *baitullah* (rumah Allah Swt) guna melaksanakan *thawaf*, *sa'i*, *wukuf* di arafah, dan ibadah lainnya di musim haji. Mampu melaksanakan berarti mampu melakukannya secara fisik, material, dan mental. Ketiganya adalah syarat yang harus dipenuhi oleh umat islam supaya dapat menunaikan ibadah haji. Apabila kondisi ini tidak terwujud, kewajiban untuk menunaikan haji menjadi gugur. Mampu bisa diartikan sebagai orang yang sehat jasmani , dan mendapatkan pembekalan serta transportasi agar perjalanannya aman.<sup>1</sup>

Dalam hadist riwayat Bukhari dan Muslim menjelaskan bahwa hikmah diperintakkannya ibadah haji dan umrah diantaranya adalah dosa – dosanya akan diampuni Allah dan masuk kedalam surga. Seperti sabda Rasulullah :

الْعُمْرَةُ إِلَى الْعُمْرَةِ كَفَّارَةٌ لِمَا بَيْنَهُمَا وَالْحَجُّ الْمَبْرُورُ لَيْسَ لَهُ جَزَاءٌ إِلَّا الْجَنَّةُ. رَوَاهُ

البخاري و مسلم.

Artinya : “Umrah yang satu dengan umrah yang berikutnya adalah penghapus dosa yan dilakukan antara masa keduanya, sedangkan haji mabrur balsannya tiada lain adalah surga”. (HR. Bukhari dan Muslim).<sup>2</sup>

Dalam hadist riwayat At-Tirmidzi juga dijelaskan sebagai berikut :

<sup>1</sup> Syakur DJ Abdullah dan Amnalullah Halim, *Haji dan Umrah: Uraian manasik, panahan meraih haji mabru/M.Quraish Shihab*, (Tangerang: Lentera Hati, 2012), h. 515-517.

<sup>2</sup> Abu Abdillah al- Bukhari, *Sahih Bukhari, bab: wujub al-umrah wafadhluha, no 1773*, (Beirut:Dār Ibnu Katsir, 1987 H).

حَدَّثَنَا قُتَيْبَةُ وَ أَبُو سَعِيدٍ الْأَشْجِيُّ قَالََا حَدَّثَنَا أَبُو خَالِدٍ الْأَحْمَرُ عَنْ عَمْرِو بْنِ قَيْسٍ عَنْ عَاصِمٍ عَنْ شَقِيقٍ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ تَابِعُوا بَيْنَ الْحَجِّ وَالْعُمْرَةِ فَإِنَّهُمَا يَنْفِيَانِ الْفَقْرَ وَالذُّنُوبَ كَمَا يَنْفِي الْكَبِيرُ خَبَثَ الْحَدِيدِ وَالذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَلَيْسَ لِلْحَجَّةِ الْمَبْرُورَةِ ثَوَابٌ إِلَّا الْجَنَّةُ

Artinya : Telah menceritakan kepada kami Qutaibah dan Abu Sa'id Al Asyaji berkata : Telah menceritakan kepada kami Abu Khalid Al Ahmar dari Amru bin Qais dari Ashim dari Syaqiq dari Abdullah bin Mas'ud berkata : Rasulullah SAW bersabda : *“Lakukanlah haji dan umrah dalam waktu yang berdekatan, karena keduanya dapat menghilangkan kemiskinan dan menghapus dosa sebagaimana al kir menghilangkan karat besi, emas dan perak. Tidak ada balasan haji mabrur kecuali syurga”*.<sup>3</sup>

Semakin banyaknya lembaga – lembaga keuangan syariah yang berdiri menjadi tanda bahwa lembaga keuangan syariah di Indonesia sekarang sudah berkembang dengan cepat apabila dibandingkan dengan tahun – tahun yang lalu. Hal ini ditunjukkan dengan terus bertambahnya lembaga keuangan syariah dengan beberapa macam pelayanan berlandas islam serta menyediakan produk yang berkaitan dengan Haji dan umrah.

Secara umum produk haji sudah banyak dibuka pada lembaga – lembaga keuangan syariah maupun non syariah, begitu juga strategi yang digunakan. Hal ini penulis menggunakan lembaga pembanding Bank Jatim Syariah Kediri, dengan perbedaan diantaranya strategi pemasaran yang digunakan dan biaya operasionalnya.

<sup>3</sup> Hadits At-Tirmidzi, *Kitab Haji, bab Pahala haji dan umrah*, no 738.

**Tabel 1.1**  
**Data Perbandingan dari Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri**  
**dan Bank Jatim Syariah Kediri.**

| <b>Nama Bank</b>                   | <b>Produk<br/>Haji</b>  | <b>Cara<br/>Promosi</b>   | <b>Akad</b>         | <b>Fitur dan Biaya</b>  |
|------------------------------------|-------------------------|---------------------------|---------------------|---|
| Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri | Tabungan iB Hijrah Haji | Referral da'i             | Wadiah Yad Dhamanah | a. Setoran awal :<br>Tidak ada ( RTJH : Rp. 25 juta)<br>b. Saldo minimal :<br>-<br>c. Biaya layanan :<br>gratis<br>d. Biaya penutupan rekening : gratis                 |
| Bank Jatim Syariah Kediri          | Tabungan Haji Amanah    | <i>Triangle marketing</i> | Mudharabah Mutlaqah | a. Pembukaan rekening : Rp. 100.000<br>b. Minim setoran bulanan : Rp. 50.000<br>c. Saldo minimal :<br>-<br>d. Biaya administrasi perbulan : -<br>e. Biaya penutupan : - |
| Bank Mega                          | Tabungan                | Media                     | Mudharabah          | a. Setoran awal :<br>Rp. 200.000  |

|                |         |  |          |   |
|----------------|---------|--|----------|---|
| Syariah Kediri | Haji iB | elektronik,<br>dan <i>door to door</i> . | Mutlaqah | b. Setoran minimum selanjutnya : Rp. 100.000<br>c. Saldo minimum : Rp. 100.000<br>d. Biaya administrasi : -<br>e. Biaya penutupan : Rp. 100.000 |
|----------------|---------|--|----------|---|

*Sumber : Brosur Tabungan Haji*

Tabel 1.1 diatas dapat diketahui bahwa setiap tabungan haji memiliki karakteristik sendiri – sendiri. Karakteristik tersebut dapat dilihat dari nama tabungan, akad yang digunakan, cara promosi serta fitur dan biayanya. Bank Muamalat kantor cabang Kediri menyediakan produk haji yang disebut Tabungan iB Hijrah Haji dan menggunakan akad Wadiah Yad Dhamanah (titipan). Fitur dan biaya di Bank Muamalat kantor cabang Kediri juga sangat terjangkau dimana nasabah tidak diwajibkan membayar biaya setoran awal dengan syarat RTJH (Rekening Tabungan Jamaah Haji) sebesar Rp. 25.000.000,00 dan tidak ada saldo minimum. Bank Muamalat juga menggunakan strategi *referral da'i* untuk memasarkan produk iB Hijrah Haji kepada masyarakat. Strategi *referral da'i* adalah dimana bank bekerjasama dengan nasabah untuk menceritakan kepuasannya terhadap produk iB Hijrah Haji kepada orang lain dan mengajak orang tersebut untuk ikut serta mendaftar haji melalui Bank Muamalat kantor cabang Kediri. Kemudian nasabah yang berhasil mengajak orang lain untuk mendaftar haji tersebut akan diberi insentif senilai Rp. 100.000,00.

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa tabungan iB Hijrah Haji adalah produk haji yang sangat terjangkau terbukti pada tidak diwajibkannya membayar biaya setoran awal, selanjutnya tidak ada saldo minimum, serta tidak ada biaya layanan dan penutupan rekening.

Sebagaimana dinyatakan pada UU No.21 tahun 2008 pasal 1 ayat 2, bahwa bank adalah perusahaan yang menampung uang dari masyarakat berupa simpanan kemudian dibagikan kepada masyarakat berupa pinjaman atau lain sebagainya yang bertujuan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat.<sup>4</sup>

Bank Muamalat adalah salah satu Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPS – BPIH), yang terdaftar di SISKOHAT Kementerian Agama Republik Indonesia. Tabungan iB Hijrah Haji ini mempunyai beberapa kelebihan yang tidak banyak di temukan pada Bank syariah lainnya yakni lebih fleksibel karena nasabah tidak harus membawa uang tunai berlebihan, lebih nyaman karena tersaji berbagai nominal setoran bulanan ataupun harian yang bisa disesuaikan dengan kebutuhan nasabah tanpa harus pergi ke kantor cabang/ATM, lebih mudah karena tidak perlu membayar dana administrasi maupun pemindahan dana ke rekening tabungan iB Hijrah Haji serta lebih banyak bonus dan hadiah lainnya.<sup>5</sup> Sementara itu bila dipandang dari segi fitur yang dipasarkan pada Tabungan ib Hijrah Haji Bank Muamalat yakni akad yang digunakan adalah Akad Wadiah (akad penitipan dana dari nasabah sebagai pemilik dana kepada

---

<sup>4</sup> Undang – undang Republik Indonesia No.21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.

<sup>5</sup> Wawancara dengan Bapak Mega Danay Priawan selaku RM Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri.

Bank selaku penyimpan dana), jenis rekeningnya itu berupa rekening perseorangan dan bisa di atasnamakan anak (dibawah 17 tahun) tersaji dalam beberapa mata uang Rp/US Dollar.

Setiap lembaga keuangan menghadapi masalah pemasaran, oleh karena itu perusahaan perlu mengatasi pesaingnya semaksimal mungkin agar dapat menyusun rencana strategi pemasaran yang efektif dan kompetitif. Dengan cara membandingkan produk, harga, saluran dan promosi perusahaan bisa menemukan kelebihan dan kekurangannya. Bila perlu merancang proteksi yang kuat akan tindakan para pesaing.<sup>6</sup>

Supaya dapat melihat sentimen pelanggan terhadap pertumbuhan lembaganya, diperlukan strategi pemasaran untuk memajukan keanggotaan dengan cara memperkirakan kekuatan suatu perusahaan saat memasarkan produk dan jasanya kepada para pelanggan. Pada dasarnya strategi pemasaran adalah rancangan komprehensif dan terintegrasi yang memberikan bimbingan terkait kegiatan yang dijalankan untuk mencapai tujuan pemasaran.<sup>7</sup>

Menangkap dari (*waiting list*) atau daftar tunggu haji di Indonesia yang begitu lama terlebih di provinsi Jawa Timur yang mencapai 26-31 tahun karena meningkatnya jumlah kuota jamaah haji, maka banyak masyarakat islam yang sadar lalu merancang pemberangkatan ibadah haji mulai kecil dengan membuat rekening tabungan haji. Kejadian tersebut

---

<sup>6</sup> Nembah F Hartimbul Ginting, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: CV.Yrama Widya, 2011), h. 241.

<sup>7</sup> Deliyanti Oentoro, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Laks Bang PRESS indo, 2012), h. 2.



dijadikan kesempatan oleh Bank dan lembaga keuangan yang lainnya dengan menciptakan produk tabungan haji dan beberapa macam strategi pemasaran untuk menarik minat nasabah. Bank Muamalat juga memanfaatkan kesempatan ini untuk menjaring dan menerapkan beberapa strategi, antara lain yakni membuat produk iB Hijrah Haji mulai dari jenis rekening yang digunakan, lalu akadnya, setoran awal hingga biaya langganan.

Seperti halnya lembaga keuangan lain dalam menyediakan produk haji dengan berbagai keunggulannya maka peluang ini juga dimanfaatkan oleh Bank Muamalat kantor cabang Kediri, untuk menarik minat nasabah pihak bank menggunakan berbagai macam strategi pemasaran.<sup>8</sup> Salah satu strategi pemasaran yang saat ini digunakan adalah *referral* da'i haji, yakni melakukan kerjasama dengan nasabah untuk membantu mencari orang – orang yang ingin mendaftar sebagai calon jamaah haji.

Dengan menggunakan strategi *referral* da'i, semakin tahun masyarakat yang ingin mencalonkan diri sebagai jamaah haji semakin meningkat, pada tahun 2008 sampai tahun 2010 sebelum menggunakan strategi *referral* da'i nasabah yang mendaftar haji berjumlah ratusan karena Bank Muamalat hanya mengandalkan nasabah datang ke kantor untuk mendaftar haji, namun pada tahun 2011 setelah menggunakan strategi *referral* da'i jumlah nasabah meningkat sampai pada tahun 2020 menjadi 1236 calon jamaah haji, kecuali pada tahun 2021 jumlah nasabah menurun

---

<sup>8</sup> Muhammad, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Akademi manajemen dan perusahaan YKPN, 2004), h. 102.

dikarenakan virus covid-19 yang menyebabkan pemberangkatan ibadah haji di seluruh dunia dibatalkan.

Melihat peningkatan dari setiap tahunnya, banyak masyarakat Kediri yang menyadari bahwa haji adalah ibadah yang harus dilakukan jika mampu dan tidak sedikit pula masyarakat Kediri yang mampu untuk melakukannya. Dari sini penulis ingin melakukan penelitian tentang **“Peran Strategi Referral Da’i dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pendaftar Haji di Bank Muamalat kantor cabang Kediri”**.

#### **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi referral da’i pada Bank Muamalat kantor cabang Kediri ?
2. Bagaimana peran strategi referral da’i dalam meningkatkan jumlah nasabah pendaftar haji Bank Muamalat kantor cabang Kediri ?

#### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui strategi referal da’i pada Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri
2. Untuk mengetahui peran strategi refreal da’i dalam menignkatkan jumlah nasabah pendaftar haji di Bank Muamalat kantor cabang Kediri

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

Berdasarkan penelitian diatas, maka diharapkan penelitian ini memiliki kegunaan sebagai berikut :

1. Kegunaan Secara Teoritis

Hasil penelitian berikut dimaksudkan untuk digunakan sebagai tambahan wawasan dan pengalaman di bidang strategi pemasaran, serta dapat digunakan sebagai referensi oleh peneliti selanjutnya.

2. Kegunaan Secara Praktis

- a. Bagi Peneliti

Dapat memperluas pengetahuan dan informasi terkait strategi pemasaran, begitu juga ilmu yang didapat selama belajar di kampus untuk diterapkan kepada masyarakat maupun di lapangan kerja.

- b. Bagi Lembaga

Dapat memberikan kegunaan bagi pengelola Bank Muamalat kantor cabang Kediri untuk lebih baik dalam menerapkan strategi referral da'i kepada nasabahnya.

- c. Bagi Pembaca

Dapat digunakan sebagai karya ilmiah yang bermanfaat serta sebagai salah satu perspektif untuk penelitian selanjutnya.

## E. Telaah Pustaka

Berikut Telaah Pustaka yang digunakan penulis :

1. *Implementasi Strategi Pemasaran Produk Tabungan IB Hijrah Haji di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Utama Kediri*, Oleh Nikmatus Sholikhah (2020) Mahasiswi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung. Metode penelitian yang dipakai adalah deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitiannya adalah Tabungan iB Hijrah Haji menggunakan akad wadi'ah yang merupakan titipan murni dan tidak dapat mengurangi dari dana yang sudah disetorkan ke rekening, Setoran awal ketika pembukaan rekening adalah Rp100.000 dan harus mencapai saldo akhir sebesar Rp 25.000.000 untuk mendapatkan porsi keberangkatan haji di Kementerian Agama, Untuk strategi pemasaran produk tabungan IB Hijrah Haji ini menggunakan tiga faktor strategi pemasaran yakni segmenting, targeting, positioning yang juga didalamnya terdapat bauran pemasaran atau marketing mix. Terdapat beberapa kendala pada tabungan iB Hijrah Haji yakni meliputi minimnya unit kantor dan terbatasnya SDM khususnya Customer Service yang melayani, jangkauan pendaftaran tabungan haji, dan keraguan masyarakat tentang adanya bank muamalat sebagai bank syariah, untuk solusinya adalah setiap nasabah baru disarankan menginstal Mobile Banking, dan disediakan pula mobil Branch yang disediakan bank untuk keliling ditempat serta waktu tertentu. Untuk informasi disediakan Brosur cetak maupun elektronik di web resmi

Bank Muamalat Indonesia.<sup>9</sup> Persamaan dari kedua penelitian adalah sama – sama meneliti tentang produk iB Hijrah Haji di Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri sedangkan perbedaannya adalah untuk peneliti Nikmatus Sholikhah meneliti tentang implementasi strategi pemasaran dalam produk iB Hijrah Haji dan penulis meneliti tentang peran strategi pemasaran Bank Muamalat dalam meningkatkan penghimpunan dana iB Hijrah Haji.

2. *Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Semarang*, Oleh Muhammad Nadzif (2016) Mahasiswa Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang. Metode penelitian yang dipakai adalah deskriptif kualitatif dimana dalam metode ini yang dipaparkan hanya situasi dan peristiwa saja, tidak perlu menjelaskan atau mencari hubungan, membuat prediksi ataupun menguji hipotesis. Hasil dari penelitiannya adalah dalam memasarkan produk tabungan iB Muamalat haji dan umrah BMI KC Semarang merumuskan pasar yang dituju yakni masyarakat muslim semarang dan sekitarnya dari berbagai usia dan kalangan profesi. Serta mengembangkan marketing mix atau bauran pemasaran. Menciptakan produk dengan branding iB Muamalat Haji dan Umrah yang menerapkan akad *wadi'ah*. Dalam harga menawarkan Rp. 50.000 untuk setoran awal minimal. Tempat atau distribusi dengan menerapkan sistem jemput bola. Dan dalam

---

<sup>9</sup> Nikmatus Sholikhah, *Implementasi Strategi Pemasaran Produk Tabungan IB Hijrah Haji di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Utama Kediri*, (Tulungagung: Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, 2020)

promosi dengan brosur, *website*, penjualan pribadi dan membuat program Rezeki Haji Berkah yang berhadiah umrah gratis untuk lima pemenang setiap bulannya. Analisis yang dilakukan terhadap strategi pemasaran produk tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah menemukan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.<sup>10</sup> Persamaan dari kedua penelitian adalah sama – sama meneliti tentang produk iB Haji dan Umrah di Bank Muamalat sedangkan perbedaannya adalah untuk penelitif Muhammad Nadzif meneliti tentang analisis strategi pemasaran produk tabungan iB Haji dan Umrah di Bank Muamalat kantor cabang Semarang dan penulis meneliti tentang strategi Bank Muamalat dalam meningkatkan penghimpunan dana iB Hijrah Haji.

3. *Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Haji pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk cabang Padangsidempuan*, Oleh Ari Wardana Pulungan (2019) Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Metode penelitian yang dipakai adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa strategi yang digunakan PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan adalah bauran pemasaran (marketing mix) yaitu dengan 4P (*product, price, place, dan promotion*). Melalui strategi produk, PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan mengembangkan berbagai produk tabungan seperti Tabungan Muamalat iB, Tabungan Muamalat Dollar,

---

<sup>10</sup> Muhammad Nadzif, *Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Semarang*, (Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2016)

Tabungan Muamalat iB Haji dan Umroh, Tabungan Haji Arafah, Tabungan Muamalat Umrah iB, TabunganKu, Tabungan Muamalat Rencana iB, Tabungan Muamalat Prima iB, Tabungan iB Muamalat Sahabat untuk menarik minat nasabah. Melalui strategi harga, PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan menetapkan harga yang murah dan bersaing dengan lembaga keuangan lainnya seperti bank. Melalui strategi tempat, PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan merupakan lokasi yang strategis untuk menarik nasabah dan memberikan pelayanan yang memuaskan kepada nasabah ketika bertransaksi. Melalui strategi promosi, PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan membagikan brosur serta memberikan penjelasan kepada nasabah yang mengunjungi PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan, dan membuat iklan agar nasabah lebih mengetahui tentang PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidimpuan.<sup>11</sup> Persamaan kedua penelitian diatas adalah sama – sama meneliti tentang strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah haji sedangkan perbedaannya adalah untuk peneliti Ari Wardana Pulungan meneliti pada Bank Muamalat Indonesia cabang Padangsidimpuan dan penulis meneliti pada Bank Muamalat kantor cabang Kediri.

---

<sup>11</sup> Ari Wardana Pulungan, *Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Haji pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk cabang Padangsidimpuan*, (Padangsidimpuan, Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan, 2019).

4. *Strategi Pemasaran warung mikro Bank Syari'ah Mandiri (BSM) cabang Kendal*, Oleh Akhmad Nurasikin (2013) Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang. Metode penelitian yang digunakan adalah (*field research*) atau penelitian lapangan. Penelitian lapangan adalah penelitian dimana lokasi digunakan sebagai obyek penelitian kemudian diteliti secara langsung sampai peneliti mendapatkan data yang dibutuhkan. Hasil dari penelitiannya adalah strategi produk yang digunakan yakni dengan menentukan moto lebih adil dan menentramkan dan menciptakan merk (Madya, PUM Tunas dan Utama), jangka waktu angsuran minimal 12 bulan sampai 48 bulan sesuai plafond yang di inginkan nasabah dan angsuran tetap sampai dengan jatuh tempo, menggunakan sistem jemput bola dan dekatnya outlet dengan tempat usaha nasabahnya dan cara promosi yang digunakan yakni periklanan, dengan cara memasang spanduk di jalan, tempat, atau lokasi yang strategis dan mencetak brosur untuk disebarakan di setiap Sales outlet, pemberian cinder mata serta kenang-kenangan yang lainnya pada konsumen yang loyal.<sup>12</sup> Persamaan dari penelitian diatas adalah sama – sama meneliti tentang strategi pemasaran sedangkan perbedaannya adalah peneliti Akhmad Nurasikin meneliti tentang strategi pemasaran warung mikro Bank Syariah Mandiri dan penulis meneliti tentang peran strategi pemasaran referal da'i pada Bank Muamalat kantor cabang Kediri.

---

<sup>12</sup> Akhmad Nurasikin, *Strategi Pemasaran warung mikro Bank Syari'ah Mandiri (BSM) cabang Kendal*, (Semarang: Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, 2013)



5. *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji iB Tasya Baitullah di BPRS Suriyah cabang Semarang*, Oleh Joko Purnomo Hadi (2014) Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang. Metode penelitian yang dipakai adalah Jenis penelitian lapangan (*field research*). *Field research* adalah penelitian dimana lokasi digunakan sebagai obyek penelitian kemudian diteliti secara langsung sampai peneliti mendapatkan data yang dibutuhkan. Hasil dari penelitiannya adalah Strategi produk yang digunakan adalah menciptakan branding dengan mempertimbangkan faktor-faktor diantaranya mudah diingat, terkesan modern, dan memiliki arti positif, menggunakan sistem jemput bola, dan strategi promosi yang digunakan adalah dengan cara memasang spanduk, membuat brosur, pemberian undian, kegiatan bakti social dan penjualan cara *door to door*.<sup>13</sup> Persamaan kedua penelitian adalah sama – sama meneliti tentang strategi pemasaran produk haji sedangkan perbedaannya adalah peneliti Joko Purnomo Hadi meneliti tentang Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji iB Tasya Baitullah di BPRS Suriyah cabang Semarang sedangkan penulis meneliti tentang peran strategi referal da'i dalam meningkatkan jumlah nasabah di Bank Muamalat kantor cabang Kediri.

---

<sup>13</sup> Joko Purnomo Hadi, *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji iB Tasya Baitullah di BPRS Suriyah cabang Semarang*. (Semarang: Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang 2014).