

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Hasil musyawarah yang dilakukan oleh ahli dalam bidang ekonomi syariah serta para ahli dibidang fiqh yang berasal dari *Academi Fiqh* di Mekah pada tahun 1073, bisa diambil kesimpulan jika dasar dalam hubungan ekonomi berdasarkan prinsip syariah agama Islam dapat diterapkan dalam operasional lembaga keuangan, baik lembaga keuangan bank ataupun lembaga keuangan syariah non bank. Penerapan konsep ekonomi Islam terwujud melalui beroperasinya lembaga keuangan syariah di berbagai negara. Salah satu instrumen dalam menjalankan perekonomian yang berbasis Islami adalah bank syariah.¹ Masyarakat Indonesia sendiri yang mayoritas masyarakatnya beragama Islam juga merasakan perlu adanya sistem perbankan yang dapat menghindarkan dari transaksi-transaksi yang mengandung unsur riba, sehingga tumbuhlah perbankan syariah yang pengoperasionalannya menghindari sistem bunga, spekulasi (dugaan), dan juga ketidakpastian (*gharar*).² Fungsi dan juga eksistensi perbankan syariah bukan hanya sekedar untuk menabung ataupun kegiatan transaksi berbasis islami tetapi juga dapat meningkatkan nilai-nilai ibadah yang dilakukan oleh seluruh masyarakat.³

Berdasarkan data jumlah penduduk yang diakses dari akun resmi Direktorat Jenderal Kependudukan dan Pencatatan Sipil (Dukcapil), bahwa jumlah keseluruhan masyarakat di Indonesia pada bulan Juni 2021 berjumlah 272,23 juta jiwa. Dari jumlah keseluruhan penduduk di Indonesia, ada 236,53 juta jiwa (86,88%) yang menganut agama Islam, sehingga masyarakat di Indonesia mayoritas adalah orang-orang muslim.⁴ Rukum Islam merupakan

¹ Dwi Suwiknyo, *Jasa-Jasa Perbankan Syariah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), 1-7.

² Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), 1.

³ M. Soleh Mauludin dan Agestina Pinatih, "Persepsi Masyarakat Terhadap Bank Syariah Indonesia", *Jurnal Al-Muraqabah* Vol 1 No. 2, (Desember 2021), 223. Diakses melalui <https://jurnal.iainkediri.ac.id/index.php/muraqabah/article/> pada Selasa 28 Juni 2022 pukul 19.26 WIB.

⁴ Diakses melalui <https://dukcapil.kemendagri.go.id> pada Jumat 15 Oktober 2021 pukul 20.13 WIB.

sebuah perintah dari Allah yang menjadi pondasi untuk orang-orang yang beriman serta menjadi dasar kewajiban dalam kehidupan umat muslim. Dalam rukun Islam yang kelima, terdapat kewajiban untuk menunaikan ibadah haji untuk setiap muslim yang mampu menjalankannya. Besarnya umat muslim di Indonesia yang setiap tahunnya ingin menjalankan ibadah haji ke tanah suci menjadikan ladang yang sangat menguntungkan bagi lembaga perbankan syariah. Merujuk Undang-Undang Republik Indonesia No. 13 Tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji yang menyebutkan bahwa ibadah haji merupakan rukun Islam kelima yang menjadi kewajiban sekali dalam seumur hidup bagi setiap umat Islam yang mampu untuk menunaikannya.⁵ Berdasarkan data yang diakses melalui web resmi Direktorat Jendral Penyelenggaraan Haji Dan Umrah dalam setiap tahunnya terdapat pembatasan kuota pendaftaran haji disetiap wilayah dan untuk masa tunggu masing-masing wilayah juga berbeda.

Tabel 1.1
Kuota Pendaftaran Pendaftaran Haji di Setiap Wilayah

No.	Wilayah	Kuota Pendaftar Haji	Tahun
1.	Aceh	4.298	31 tahun
2.	Sumatera Utara	8.168	20 tahun
3.	Sumatera Barat	4.525	23 tahun
4.	Jawa Timur	34.516	32 tahun
5.	Jawa Tengah	29.786	29 tahun
6.	Bali	686	26 tahun
7.	NTB	4.412	35 tahun
8.	Kalimantan Selatan	3.746	36 tahun
9.	Sulawesi Tenggara	1.9984	25 tahun
10.	Papua	1.056	23 tahun

Sumber: Data Direktorat Jendral Penyelenggaraan Haji dan Umrah⁶

⁵ Diakses melalui <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/39044/uu-no-13-tahun-2008> pada Kamis 14 Oktober 2021 pukul 21.29 WIB.

⁶ Diakses melalui <https://haji.kemenag.go.id/v4/waiting-list> pada Rabu 23 Maret 2022 pukul 08.31 WIB.

Berdasarkan tabel 1.1 dengan adanya peluang yang besar dari nasabah bank syariah yang ingin melaksanakan haji, bank syariah memberikan penawaran produk tabungan haji yang dapat memudahkan nasabah dalam mengumpulkan serta menyiapkan dana sebelum pemberangkatan haji dilaksanakan. Dengan adanya produk tabungan haji yang diberikan oleh bank syariah menjadikan solusi untuk masyarakat kecil supaya bisa mempersiapkan dana pemberangkatan haji dari jauh-jauh hari. Bank syariah yang memberikan pelayanan tabungan untuk membantu nasabahnya dalam mempersiapkan ibadah haji diantaranya ada Bank Muamalat Indonesia, Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, BTN Syariah, Bank Jatim Syariah, BCA Syariah, Permata Syariah, dan Sinarmas Syariah.

Tabel 1.2
Rincian tarif tabungan haji pada Bank Syariah di Kabupaten Nganjuk

No.	Nama bank	Nama tabungan	Setoran awal minimum	Setoran selanjutnya	Saldo mengendap minimal
1.	Bank Muamalat Indonesia	Tabungan iB Hijrah Haji	Tidak ada batasan minimum	Tidak ada batasan minimum	Tidak ada minimum
2.	Bank Syariah Mandiri	Tabungan Mabror Mandiri Syariah	Rp. 100.000	Rp. 100.000	Rp. 100.000
3.	BNI Syariah	BNI Tabungan iB Hasanah	Rp. 500.000	Rp. 5.000	Rp. 500.000
4.	BTN Syariah	Tabungan BTN Haji & Umroh iB	Rp. 100.000	Rp. 100.000	Rp. 100.000
5.	Bank Jatim Syariah	Tabungan Haji Amanah	Rp. 100.000	Rp. 50.000	Rp. 100.000
6.	BCA Syariah	Tabungan Haji BCA Syariah	Rp. 25.000.000	Rp. -	Rp. -
7.	Permata Syariah	Tabungan Haji iB	Rp. 250.000	Rp. 50.000	Rp. 50.000

8.	Sinarmas Syariah	Tabungan iB Haji	Rp. 500.000	Rp. 100.000	Rp. -
----	------------------	------------------	-------------	-------------	-------

Sumber: Data diolah peneliti

Berdasarkan paparan data pada tabel 1.2 dapat disimpulkan jika Bank Muamalat Indonesia memiliki tarif yang paling rendah (tidak ada batasan minimum dalam menabung) jika dibandingkan dengan bank syariah lainnya. Perbedaan yang dimiliki Bank Muamalat menjadikan dasar pemilihan sebagai pemilihan lembaga pada penelitian ini, karena dapat dilihat bahwa Bank Muamalat Indonesia memiliki tarif yang paling kecil (rendah) jika dibandingkan dengan bank syariah yang lainnya, sehingga seharusnya produk Tabungan iB Hijrah Haji yang dimiliki Bank Muamalat Indonesia mempunyai ciri khas tersendiri yang dapat memudahkan nasabah untuk mendaftarkan diri. Dikutip dari web resmi yang dimiliki oleh Bank Muamalat, prestasi yang diraih oleh Bank Muamalat yaitu Pemenang Ajang Indonesia *Sharia Finance Awards* 2021 dan masuk daftar perusahaan peraih *Digital Brand Award* 2021, serta diangkat sebagai bank syariah terbaik dalam urusan pelayanan dan dalam menjaga loyalitas nasabah dalam *4rd Satisfaction, Loyalty, & Engagement (SLE)* 2021.⁷

Selain itu, berdasarkan observasi yang diperoleh dari Kantor Kementerian Agama Kabupaten Nganjuk, ada beberapa bank syariah di kabupaten Nganjuk yang terdaftar sebagai penerima setoran pendaftaran haji, diantaranya yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, Bank Jatim Syariah, Bank Muamalat Indonesia, BTN Syariah, BCA Syariah, dan Bukopin Syariah.

Tabel 1.3
Jumlah Pendaftar Haji Kantor Kementerian Agama Kabupaten Nganjuk

No.	Nama Bank	Tahun			
		2017	2018	2019	2020
1.	Bank Syariah Mandiri	317	354	370	228
2.	BNI Syariah	12	35	46	21

⁷ Diakses melalui <https://www.bankmuamalat.co.id/berita/banjir-penghargaan-bos-bank-muamalat-ini-berkat-kepercayaan-masyarakat> pada hari Sabtu 10 September 2021, pukul 18.14 WIB.

3.	Bank Syariah Jatim	-	-	-	-
4.	Bank Muamalat Indonesia	137	676	1.028	408
5.	BTN Syariah	1	-	1	-
6.	BCA Syariah	-	-	7	2
7.	Bukopin Syariah	-	-	-	3

Sumber: data pendaftar haji Kementerian Agama Kabupaten Nganjuk

Dilihat dari tabel 1.2 dapat diketahui jika pada tahun 2017 pendaftar haji di Kantor Kementerian Agama Kabupaten Nganjuk paling banyak berasal dari Bank Syariah Mandiri yang berjumlah 317 pendaftar, kemudian disusul oleh Bank Muamalat dengan 137 pendaftar. Pada tahun 2018 pendaftar haji paling banyak berasal dari Bank Muamalat dengan 676 pendaftar, kemudian Bank Syariah Mandiri menyusul di urutan kedua dengan 354 pendaftar. Pada tahun 2019 dan juga tahun 2020 pendaftar haji paling banyak berasal dari Bank Muamalat Indonesia dengan jumlah pendaftar pada tahun 2019 sebanyak 1.028 pendaftar dan pada tahun 2020 sebanyak 408 pendaftar.

Pertumbuhan ekonomi yang dijelaskan dalam jurnal perencanaan pembangunan: *the indonesian journal of development planning*, saat pandemi covid-19 melanda dunia, Indonesia melakukan modifikasi kebijakan karantina (*lockdown*) menjadi pembatasan sosial berskala besar (PSBB) sesuai dengan tingkat keparahan di wilayah provinsi, kabupaten, ataupun kota. Selama pandemi covid-19 tersebut, pemerintah dan lembaga strategis memprediksi perekonomian dunia dan indonesia mengalami pelambatan. Dampak yang dirasakan oleh masyarakat salah satunya yaitu hilangnya pekerjaan dan penurunan jam kerja yang menyebabkan perekonomian masyarakat mulai menurun.⁸ Disituasi seperti itu masyarakat cenderung akan mengambil tabungan yang dimiliki. Namun, berdasarkan jumlah pendaftar haji berdasarkan data yang

⁸ Muhyiddin, "Covid-19, New Normal, Dan Perencanaan Pembangunan Di Indonesia", *Jurnal Perencanaan Pembangunan* Vol 4 No. 2, (Juni 2020), 244. Diakses melalui <https://journal.bappenas.go.id/index.php/jpp/article/view/118/89> pada Rabu 23 Maret 2022 pukul 19.14 WIB.

dipaparkan pada tabel 1.2 dan juga tabel 1.3, Bank Muamalat Indonesia memiliki pendaftar haji tertinggi dari bank syariah lainnya. Melihat dari data tabel 1.2 dan juga 1.3 maka peneliti mengambil Bank Muamalat KCP Nganjuk sebagai tempat penelitian.

Berdasarkan observasi yang dilakukan pada Bank Muamalat KCP Nganjuk strategi pengembangan produk tabungan haji dilakukan karena pada tahun 2016 jumlah nasabah haji hanya mencapai 172 nasabah, dan pada tahun 2017 nasabah tabungan haji belum bisa menembus 200 nasabah, hanya mengalami sedikit kenaikan yaitu 198 nasabah. Padahal seharusnya Bank Muamalat bisa menggandeng banyak nasabah haji, karena Bank Muamalat sendiri lebih dikenal dengan sebutan bank haji serta pelayanan yang diberikan sangatlah bagus. Hingga akhirnya Bank Muamalat mengambil strategi untuk mengembangkan produk tersebut guna meningkatkan jumlah nasabah haji.

Strategi yang dijalankan Bank Muamalat Cabang Nganjuk dalam mengembangkan produk tabungan ib hijrah haji diantaranya: pertama, sebelumnya Bank Muamalat KCP Nganjuk menetapkan jumlah setoran minimum, namun sekarang strategi itu dirubah dengan memberikan keringanan berupa tidak adanya batasan minimum untuk menabung. Kedua, strategi yang dilakukan adalah meluncurkan aplikasi Muamalat-DIN, dengan memanfaatkan kemajuan teknologi yang menambah fitur tabungan ib hijrah haji sehingga nasabah yang ingin mendaftarkan diri dapat mengisikan formulir pendaftaran dari rumah masing-masing. Strategi yang ketiga yaitu jika sebelumnya nasabah mengumpulkan uang saku yang akan dibawa saat haji di tabungan hijrah, maka sekarang nasabah bisa lebih fokus mengumpulkan uang saku tersebut pada produk baru yaitu tabungan ib hijrah rencana yang dapat digunakan fokus untuk mengumpulkan saku saat haji. Dan strategi yang keempat yaitu peluncuran kartu *shar-e* debit 1hram, jika sebelumnya nasabah bertransaksi menggunakan uang kertas, maka sekarang nasabah cukup menggunakan kartu *shar-e* debit untuk segala transaksi saat di tanah suci.

Perubahan strategi pengembangan produk ini dimulai pada tahun 2018. Sehingga, dapat dilihat hasilnya jika sebelumnya nasabah tabungan ib hijrah haji

pada tahun 2016 dan juga 2017 berada di angka kurang dari 200 nasabah. Maka setelah adanya strategi pengembangan produk tersebut, pada tahun 2018 mengalami kenaikan yang tinggi yang berjumlah 384 nasabah dan pada tahun 2019 nasabah tabungan ib hijrah haji juga mengalami kenaikan menjadi 478. Namun, pada tahun 2020 karena adanya penyebaran virus corona yang menyerang seluruh dunia menyebabkan perekonomian semakin melemah karena adanya pembatasan kegiatan sehingga jumlah nasabah tabungan ib hijrah haji pada tahun 2020 mengalami penurunan yaitu menjadi 231 nasabah.⁹

Penelitian terdahulu yang mendukung berjalannya penelitian ini yaitu hasil penelitian yang sudah dilakukan Endang Sulistya Rini (Ketua Prodi Manajemen USU) yang dimuat dalam jurnal ekonom yang memiliki judul “peran pengembangan produk dalam meningkatkan volume penjualan” yang menunjukkan kesimpulan jika pengembangan produk sangatlah erat kaitannya dengan keberhasilan suatu perusahaan dalam usaha meningkatkan penjualan dan dengan dilakukannya pengembangan produk maka peluang untuk mendapatkan pelanggan baru pun akan semakin besar, sehingga jika pelanggan bertambah maka secara otomatis penjualan produk juga akan semakin meningkat. Berdasarkan latar belakang permasalahan yang ada pada Bank Muamalat KCP Nganjuk penulis tertarik untuk menelitinya sehingga nantinya dapat membawa dampak positif pada pemenuhan kebutuhan nasabah maupun pegawai serta lebih efektif dan efisien dalam menjalankan kegiatan produk Tabungan iB Hijrah haji untuk kedepannya. Dari penjelasan sebelumnya, peneliti mengambil judul **“STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK TABUNGAN IB HIJRAH HAJI DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH HAJI (Studi Kasus PT. Bank Muamalat KCP Nganjuk)”**.

⁹ Affandi Shopia Wijaya, Pimpinan Bank Muamalat KCP Nganjuk, Nganjuk, 25 Oktober 2021.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian, maka fokus penelitian ini adalah:

1. Bagaimana strategi pengembangan produk Tabungan iB Hijrah Haji Bank Muamalat KCP Nganjuk?
2. Bagaimana strategi pengembangan produk Tabungan iB Hijrah Haji Bank Muamalat KCP Nganjuk dalam meningkatkan jumlah nasabah haji?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan produk Tabungan iB Hijrah Haji Bank Muamalat KCP Nganjuk,
2. Untuk mengetahui strategi pengembangan produk Tabungan iB Hijrah Haji Bank Muamalat KCP Nganjuk dalam meningkatkan jumlah nasabah haji.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini adalah:

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan bisa memberikan manfaat teoritis, baik digunakan untuk rujukan dalam menunjang materi perkuliahan serta bisa menambah wawasan mahasiswa IAIN Kediri, khususnya semua mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri dalam menyelesaikan tugas-tugas.

2. Manfaat praktis

a. Bagi lembaga

Penelitian ini diharapkan bisa menjadi masukan untuk memajukan serta mengoptimalkan produk Tabungan iB Hijrah Haji yang tersedia di Bank Muamalat Cabang Nganjuk untuk kedepannya, sehingga bisa memberikan dampak yang lebih baik untuk semua pihak yang merasakannya.

b. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan bisa memberi bekal ilmu pengetahuan lebih dalam lagi dalam menyelesaikan penelitian, serta pengalaman-pengalaman yang bisa memberikan banyak pelajaran yang bisa diambil selama dalam proses penyusunan penelitian.

E. Penelitian Terdahulu

1. *Peran Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Penjualan* oleh Endang Sulistya Rini (2013), Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara.¹⁰

Penelitian ini fokus pada pengembangan produk supaya mampu dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat serta mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, dengan hasil penelitian bahwa strategi yang dijalankan untuk menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin ketat yaitu dengan cara pengembangan suatu produk. Pengembangan produk-produk yang dijalankan oleh perusahaan akan membuka peluang yang besar bagi perusahaan dalam mendapatkan pelanggan baru yang semakin besar lagi, dengan bertambahnya pelanggan baru secara otomatis akan meningkatkan jumlah penjualan produk yang semakin tinggi.

Persamaan penelitian penulis dengan penelitian sebelumnya yaitu sama-sama meneliti mengenai pengembangan produk untuk meningkatkan jumlah nasabah ataupun pelanggan. Sedangkan perbedaannya terletak pada produk yang dikembangkan, jika penelitian terdahulu meneliti tentang pengembangan produk secara umum dalam meningkatkan jumlah penjualan produk perusahaan, maka penelitian ini lebih fokus pada pengembangan produk tabungan ib hijrah haji yang dimiliki oleh Bank Muamalat KCP Nganjuk dalam meningkatkan nasabah haji.

¹⁰ Endang Sulistya Rini, "Peran Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Penjualan", *Jurnal Ekonom* Vol 16 No. 1 (Januari 2013), 32. Diakses melalui <https://scholar.google.co.id/citations?user=KMOTM2UAAAAJ&hl-id> pada Jumat 15 Oktober 2021 pukul 19.10 WIB.

2. *Strategi Pemasaran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Haji Amanah Ditinjau Dari Perspektif Marketing Syariah (Studi Kasus di Bank Jatim Syariah Cabang Kediri)* Oleh Kaffi Chaula Yukissa (2021), Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Kediri.¹¹

Penelitian ini fokus pada strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah nasabah tabungan haji amanah yang ditinjau dari perspektif marketing syariah, hasil penelitiannya bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Jatim Syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan haji amanah dijalankan menggunakan strategi pemasaran yang berdasarkan dengan karakteristik marketing syariah, yaitu dengan prinsip ketuhanan, etis, realistis, dan humanistis.

Persamaan penelitian penulis dengan penelitian sebelumnya yaitu: pertama, meneliti strategi untuk meningkatkan jumlah nasabah tabungan haji. Kedua, menggunakan penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya terdapat pada cara yang dilakukan, jika penelitian terdahulu dengan strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah nasabah, maka penelitian ini dengan strategi pengembangan produk dalam meningkatkan jumlah nasabah.

3. *Peranan Strategi Komunikasi Pemasaran di BNI Syariah Kediri Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah* Oleh Bambang Hermantoro (2013), Mahasiswa Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Kediri.¹²

Penelitian ini fokus pada peranan strategi komunikasi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah, dengan hasil penelitian jika Bank BNI Syariah Kediri telah melakukan variabel-variabel komunikasi mulai dari periklanan, promosi penjualan, publisitas, penjualan pribadi, komunikasi dari mulut ke mulut. Semua variabel komunikasi selalu ditingkatkan dalam semesternya

¹¹ Kaffi Chaula Yukissa, "Strategi Pemasaran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Haji Amanah Ditinjau Dari Perspektif Marketing Syariah (Studi Kasus di Bank Jatim Syariah Cabang Kediri)" (Skripsi, IAIN Kediri, Kediri, 2021), 95-96. Diakses melalui etheses.iainkediri.ac.id/2473/ pada Jumat, 15 Oktober 2021 pukul 03.11 WIB.

¹² Bambang Hermantoro, "Peranan Strategi Komunikasi Pemasaran di BNI Syariah Kediri Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah" (Skripsi, IAIN Kediri, Kediri, 2013), 84-85. Diakses melalui etheses.iainkediri.ac.id/534/ pada Jumat, 15 Oktober 2021 pukul 03.29 WIB.

sehingga jumlah nasabahnya bisa meningkat, karena nasabahnya yang menentukan berjalannya Bank BNI Syariah kedepannya.

Persamaan penelitian penulis dengan penelitian sebelumnya yaitu pertama, meneliti strategi meningkatkan jumlah nasabah. Kedua, sama-sama menggunakan penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya terletak pada cara yang dilakukan, jika penelitian terdahulu menggunakan strategi komunikasi untuk meningkatkan jumlah nasabah, maka penelitian ini menggunakan strategi pengembangan produk dalam meningkatkan jumlah nasabah haji.

4. *Strategi Perbankan Syariah Dalam Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Tabungan iB Masalah di Bank BJB Syariah KCP Cianjur* oleh Didit Supriyadi dan Aulia Delvina (2018), dari Universitas Singaperbangsa Karawang dan Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung.¹³

Penelitian ini fokus pada strategi yang dilakukan perbankan syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah Tabungan iB Masalah pada Bank BJB Syariah KCP Cianjur, dengan hasil penelitian bahwa upaya dalam meningkatkan jumlah nasabah di Bank BJB Syariah yaitu dengan cara promosi dirasa kurang berpengaruh dalam bertambahnya jumlah peningkatan nasabah sehingga penelitian yang dilakukan ditekankan pada *self promotion* dan pemilihan lokasi, sehingga mendapatkan hasil akhir bahwa *self promotion* serta pemilihan lokasi memberikan pengaruh pada jumlah nasabah tabungan iB Masalah di Bank BJB Syariah KCP Cianjur.

Persamaan penelitian penulis dengan penelitian sebelumnya adalah sama-sama meneliti mengenai strategi untuk meningkatkan jumlah nasabah. Sedangkan perbedaan dengan penelitian terdahulu yaitu pertama, terletak pada cara yang dilakukan, jika penelitian terdahulu menggunakan strategi *self promotion* dan pemilihan lokasi untuk meningkatkan jumlah nasabah, maka penelitian ini menggunakan strategi pengembangan produk dalam

¹³ Didit Supriyadi dan Aulia Delvina, "Strategi Perbankan Syariah Dalam Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Tabungan iB Masalah di Bank BJB Syariah KCP Cianjur" *Journal Unsika* (2018), 361. Diakses melalui <https://journal.unsika.ac.id/> pada Jumat 15 Oktober 2021 pukul 05.14 WIB.

meningkatkan jumlah nasabah. Kedua, jika penelitian terdahulu menggunakan metode kuantitatif, maka penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif.

5. *Strategi Inovasi Produk Perbankan Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah PT. BPRS Daya Artha Mentari Bangil Pasuruan* oleh Anik Fatimatzahro dan Aslikhah (2020), dari Universitas Yudharta Pasuruan.¹⁴

Penelitian ini fokus pada strategi dalam menginovasi produk yang ada di perbankan syariah untuk meningkatkan jumlah nasabah di PT. BPRS Daya Artha Mentari Bangil Pasuruan, dengan hasil penelitian strategi inovasi produk dilakukan berdasarkan kebutuhan yang diperlukan nasabah secara terus menerus terjadi perubahan, perubahan inovasi produk tersebut dapat ditawarkan dan juga dipromosikan kepada nasabah. Kekompakan seluruh komponen bank juga menjadi salah satu faktor dalam menarik minat nasabah, sehingga nasabah akan mengalami penambahan yang signifikan.

Persamaan penelitian penulis dengan penelitian sebelumnya yaitu pertama, tentang strategi dalam menginovasi produk untuk meningkatkan jumlah nasabah. Kedua, menggunakan penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya yaitu jika penelitian terdahulu menggunakan strategi dalam menginovasi produk perbankan syariah untuk meningkatkan jumlah nasabah, maka penelitian ini menggunakan strategi pengembangan produk dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan hijrah iB haji pada Bank Muamalat.

¹⁴ Anik Fatimatzahro dan Aslikhah, “Strategi Inovasi Produk Perbankan Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah PT. BPRS Daya Artha Mentari Bangil Pasuruan”, *Jurnal Muallim* Vol 2 No 1 (2020), 92-93. Diakses melalui <https://jurnal.yudharta.ac.id/> pada Jumat 15 Oktober 2021 pukul 05.27 WIB.