

Analisis Strategi Pemasaran Produk Hasanah Card Dengan Metode Stp (Segmenting, Targeting, Positioning) Pada Bni Syariah Cabang Bandung Periode 2012-2013

¹Rismayanti Nurul Fatimah

¹*Prodi Keuangan dan Perbankan Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Bandung, Jl. Tamansari No.1 Bandung 40116*

e-mail: rismayantinurul@gmail.com

Abstrak: Pada beberapa tahun terakhir ini perbankan syariah mengalami pertumbuhan yang positif setiap tahunnya. Dengan situasi seperti ini bank konvensional akan menghadapi persaingan baru dengan hadirnya bank syariah. Seperti salah satunya persaingan dalam produk kartu kredit. Pada saat ini tidak hanya bank konvensional saja yang mempunyai kartu kredit, tetapi bank syariah juga meluncurkan produk yang sama. Hasanah Card merupakan jenis *banking card* sebagai produk dari BNI Syariah. Tetapi disayangkan adanya Hasanah Card ini belum begitu diketahui oleh masyarakat luas. Maka diperlukan strategi pemasaran yang tepat dan sesuai untuk bisa memasarkan produk Hasanah Card ini. Sebagai *Grand Methode* dalam pemasaran, metode STP bisa dijadikan salah satu strategi pemasaran yang baik untuk memperkenalkan Hasanah Card kepada masyarakat. Berdasarkan pembahasan diatas, maka masalah yang akan dibahas adalah sebagai berikut: 1) Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. BNI Syariah dalam memasarkan produk Hasanah Card. 2) Apa kendala-kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk Hasanah Card. 3) Bagaimana analisa terhadap strategi pemasaran Hasanah Card dengan menggunakan metode STP di BNI Syariah. Maka tujuan dari penelitian ini adalah 1) Mengetahui strategi pemasaran yang digunakan oleh BNI Syariah dalam memasarkan Hasanah Card. 2) Mengetahui kendala apa saja yang dihadapi BNI Syariah dalam memasarkan Hasanah Card. 3) Mengetahui tepat atau tidaknya metode STP yang sudah diterapkan oleh BNI Syariah agar bisa menarik nasabah Hasanah Card lebih banyak.

Kata kunci: Kartu kredit, Strategi pemasaran, dan Metode STP

Pendahuluan

Bank syariah atau perbankan Islam adalah lembaga keuangan yang berfungsi sebagai penghimpun dan penyalur dana dari masyarakat untuk masyarakat yang mana sistem operasionalnya sesuai dengan syariat Islam. "Bank berperan sebagai lembaga perantara satuan-satuan kelompok masyarakat atau unit-unit ekonomi yang kelebihan dana dengan unit-unit ekonomi yang kekurangan dana."¹

Prinsip perbankan syariah juga memiliki tujuan yang sama seperti perbankan konvensional, yaitu agar lembaga perbankan dapat menghasilkan keuntungan dengan cara menghimpun dana, meminjamkan dana, dan membiayai kegiatan usaha. Namun dalam pelaksanaannya perbankan syariah tidak sama dengan perbankan konvensional yang memakai sistem bunga, karena dalam islam bunga termasuk riba yang diharamkan hukumnya. Dengan prinsip yang berbeda, produk-produk yang dikeluarkan oleh perbankan syariah juga berbeda dengan perbankan konvensional. Perbedaan dapat terlihat dari akad-akad yang terdapat dalam produk perbankan syariah.

¹ Muhammad Amin Suma, *Himpunan Undang – Undang Perdata Islam dan Peraturan Pelaksanaan Lainnya di Negara Indonesia*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2004. Hal 396.