

**PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK
PENGHIMPUNAN DANA KJKS BINA NIAGA UTAMA
(BINAMA) CABANG WELERI DALAM MENINGKATKAN
KEUNGGULAN KOMPETITIF**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat

Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S.1)

Dalam Ilmu Ekonomi Islam



Disusun oleh :

ANISATUL FAROCHAH

062411078

**FAKULTAS SYARI'AH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
2011**

Drs. H. Djohan Masruhan, MM
Jl. Candi Kencana 1/B. 17
Pasadena Semarang

Johan Arifin, S.Ag., M.Ag.
Perum BPI blok D No.1
Ngaliyan Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (eksemplar)
Hal : Naskah skripsi
A.n. Anisatul Farochah

Assalamu'alaikum wr.wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah saudara:

Nama : Anisatul Farochah
Nim : 062411078
Jurusan : Ekonomi Islam
Judul : Penerapan Strategi Pemasaran Produk KJKS Bina Niaga Utama (BINAMA)
Cabang Weleri Dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif

Dengan ini saya mohon kiranya skripsi tersebut dapat segera dimunaqasahkan.

Demikian harap maklum adanya.

Wassalamu'alaikum wr.wb

Semarang, 9 Juni 2011

Pembimbing I,


Drs. H. Djohan Masruhan, MM.
NIP. 195105101982031002

Pembimbing II


Johan Arifin, S.Ag., MM.
NIP. 197109082002121001



PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : **Anisatul Faroahah**
NIM : **062411078**
Jurusan : **Ekonomi Islam**
Judul Skripsi : **PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK
PENGHIMPUNAN DANA KJKS BINA NIAGA UTAMA
(BINAMA) CABANG WELERI DALAM
MENINGKATKAN KEUNGGULAN KOMPETITIF**

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Skripsi Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat *Cumlaude / Baik / Cukup* pada tanggal:

28 Juni 2011

Dan dapat diterima sebagai kelengkapan ujian akhir dalam rangka menyelesaikan studi Program Sarjana Strata Satu (S1) tahun akademik 2011/2012 untuk memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi Islam

Semarang, 12 Juni 2011

Ketua Sidang

Dr. Ali Murtadho, M.Ag
NIP. 19710830 199803 1 003

Sekretaris Sidang

Drs. Djohan Masruhan, M.Ag
NIP. 19510510 198203 1 002

Penguji I

Nur Fatoni, M.Ag
NIP. 19730811 200003 1 004



Penguji II

H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag
NIP. 19670119 199803 1 002

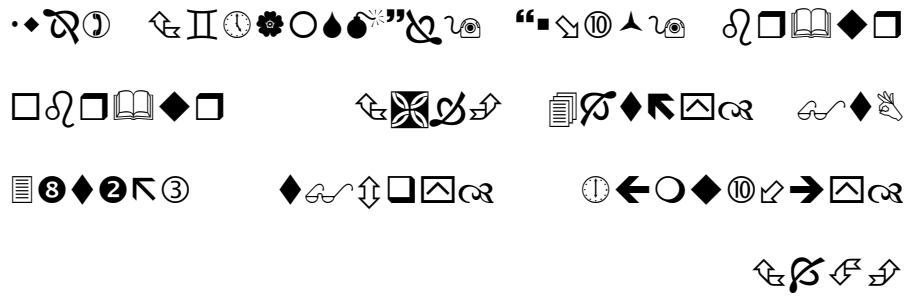
Pembimbing I

Drs. Djohan Masruhan, M.Ag
NIP. 19510510 198203 1 002

Pembimbing II

Johan Arifin, S. Ag. MM
NIP. 19710908 200212 1 001

MOTTO



Artinya : Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya. Dan bahwasanya usaha itu kelak akan diperlihatkan (kepadanya). (Qs. An Najm ayat: 39 – 40)

PERSEMBAHAN

Persembahan yang tertinggi hanyalah kepada Allah SWT,
yang telah memberikan rahmat dan hidayahNya
Hingga pada Dia lah segalanya bergantung.

Nabi Muhammad SAW
Sang inspirator hidup

Alamameterku tercinta, Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang

Bapakku (Umar Sholeh) dan Ibuku (Azah Khayati).
yang memberikan dorongan dan semangat serta do'a suci dengan
setulus hati. Adikku (M. Nashrullah) yang memberikan semangat dan
motivasi dalam meraih tujuan hidup.

Semoga Allah SWT selalu memberikan Rahman dan Rahim Nya,
Amiin...

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis Menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang telah atau pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Dengan demikian skripsi ini tidak berisi satupun pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang menjadi bahan rujukan.

Semarang, Juni 2011

Deklarator,

Anisatul Faroahah
NIM. 062411078

ABSTRAK

Alasan peneliti meneliti strategi pemasaran KJKS BINAMA selain karena peneliti tertarik dengan metode pemasaran KJKS BINAMA, di Weleri kabupaten Kendal banyak lembaga keuangan mikro lainnya yang mengharuskan KJKS BINAMA bersaing secara kompeten dan menjadikan posisi KJKS BINAMA sebagai salah satu lembaga keuangan syariah harus mampu bersaing secara kompetitif memiliki karakter tersendiri dalam bersaing.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah produk apa saja yang diunggulkan KJKS BINAMA dalam menerapkan strategi pemasaran, dan bagaimanakah strategi pemasaran KJKS BINAMA dalam meningkatkan keunggulan kompetitif.

Metodologi penelitian yaitu dengan jenis penelitian lapangan (field research) sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data yang di pakai peneliti adalah dengan cara observasi, kuesioner, dokumentasi, dan analisis data. Hasil penelitian tentang produk unggulan adalah *mudharabah*: SIRELA (simpanan suka rela lancar), TASAQUR (tabungan persiapan qurban), SISUKA (simpanan sukarela berjangka) dan *wadiah*: TARBIAH (tabungan arisan berhadiah) yang mempunyai ekstra manfaat bagi nasabah/anggota KJKS. Sedangkan strategi pemasaran yang digunakan oleh KJKS BINAMA dalam penjualan produknya yaitu dengan : strategi produk dengan cara menentukan motto, menciptakan merek yang mudah diingat, terkesan modern, dan memiliki arti (dalam arti positif). Strategi harga ditentukan berdasarkan bentuk atau ukuran produk dan kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh masing-masing produk. Strategi tempat dalam upaya KJKS melayani konsumen tepat waktu dan tepat sasaran, petugas KJKS langsung mendatangi nasabah dirumah-rumah atau ditempat mereka berusaha. Strategi promosi dengan cara periklanan, promosi penjualan, publisitas melalui kegiatan sponsor dan bakti sosial. Dan KJKS BINAMA juga menetapkan strategi pemasaran seperti menetapkan target dalam hal ini harus ditetapkan beberapa target *funding* yang akan di himpun agar marketing termotifasi melakukan kinerja yang maksimal. Melakukan inovasi pendanaan. Pencitraan (*brand image*) mewujudkan bahwa KJKS BINAMA dikelola secara profesional baik SDM, pembukuan dan pelayanan, pengelola juga menanamkan bahwa KJKS BINAMA adalah lembaga dari, oleh, dan untuk umat, menanamkan bahwa KJKS BINAMA sebagai salah satu lembaga yang strategis untuk memberdayakan ekonomi umat, mewujudkan dan membuktikan bahwa simpanan dialokasikan untuk peningkatan kualitas hidup umat. Yang terakhir dengan keunggulan produk misalnya bagi hasil simpanan bersaing dengan lembaga lain, minimal sama, dari segi pelayanan, prosedur pembiayaan, dan simpanan aman, mudah, dan profesional.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT. Yang melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sebagai hamba-Nya yang tidak luput dari kesalahan. Shalawat dan salam kami sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa panji-panji ke-Islaman serta meletakkan nilai-nilai hakiki sebagai pedoman hidup di dunia.

Berkat taufik, hidayah dan inayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul: “Penerapan Strategi Pemasaran Produk KJKS Bina Niaga Utama (BINAMA) Cabang Weleri Dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif” sebagai suatu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam pada Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang.

Dengan tersusunya skripsi ini, penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam proses penyusunan skripsi ini, yang terhormat:

1. Prof. Dr. Muhibbin, M.Ag. selaku Rektor IAIN Walisongo Semarang.
2. Dr. Imam Yahya, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Syari’ah IAIN Walisongo Semarang.
3. Drs. H. Djohan Masruhan, MM. yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk mengkaji masalah ini yang sekaligus sebagai pembimbing I.
4. Johan Arifin, S,Ag., MM. selaku pembimbing II yang telah membina dan mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.

5. Semua dosen yang telah membimbing dan mengajar penulis selama belajar di bangku perkuliahan.
6. Pihak KJKS BINAMA yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian dalam penyusunan skripsi ini.
7. Bapak, Ibu dan adikku yang telah memberikan motivasi, semangat, dan doa hingga terselesainya skripsi ini.
8. Sahabat-sahabatku yang telah membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini.

Pada akhirnya penulis menyadari bahwa tulisan ini masih banyak kekurangannya, maka kritik dan saran konstruktif sangat penulis harapkan. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca pada umumnya dan penulis khususnya.

Semarang, 7 juni 2011

Penulis

Anisatul Faroahah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN DEKLARASI.....	vi
HALAMAN ABSTRAK.....	vii
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	viii
HALAMAN DAFTAR ISI.....	x
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
E. Telaah Pustaka	6
F. Metodologi Penelitian	10
G. Sistematika Penulisan	13
BAB II :	
A. Strategi Pemasaran Produk.....	16
1. Strategi	15
2. Pemasaran	22

3. Produk	23
4. Strategi Pemasaran Produk	27
B.Keunggulan Kompetitif	31
BAB III :	
A. Latar Belakang Pendirian KJKS BINAMA.....	35
B. Legalitas KJKS BINAMA.....	35
C. Visi, Misi, dan Keyakinan Dasar.....	36
D. Manfaat dan Sasaran Yang Hendak Dicapai KJKS BINAMA.....	36
E. Manajemen dan Personalia KJKS BINAMA	37
F. Sistem dan Produk KJKS BINAMA	38
G. Bidang Garap KJKS BINAMA	40
H. Data Perkembangan Keuangan KJKS BINAMA	42
BAB IV :	
A. Produk Yang di Unggulkan KJKS BINAMA.....	43
B. Strategi Pemasaran KJKS BINAMA	52
BAB V :	
A. Kesimpulan	59
B. Saran-Saran	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP