

**ANALISIS PENERAPAN BAURAN PROMOSI DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PRODUK SIMPANAN SUKA
RELA LANCAR – SIRELA
(Studi Kasus pada BMT AL HIKMAH Ungaran Kabupaten Semarang)**

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya
Dalam Ilmu Perbankan Syari'ah



Disusun Oleh:

PUTRI RESTY AGUSTINA
112503009

**PROGRAM DIII PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
IAIN WALISONGO SEMARANG**

2014

H.Suwanto,S.Ag.MM.

Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Walisongo Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lampiran : 4 (empat) eks

Hal : Naskah Tugas Akhir An. Saudara Putri Resty Agustina

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah saya membimbing, meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya,bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir Saudara :

Nama : Putri Resty Agustina

NIM : 112503009

Judul : **Analisis Penerapan Bauran Promosi Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Produk Simpanan Suka Rela Lancar (Sirela)Studi Kasus Pada Bmt Al Hikmah Ungaran**

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera diujikan. Demikian harap menjadikan maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing, 19 Mei 2013



H.Suwanto,S.Ag.MM.

19700302 200501 1 003



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN D3 PERBANKAN SYARIAH
Jl. Prof. Dr. Hamka Km. 02 Ngaliyan, Semarang 50185

PENGESAHAN

Tugas Akhir Saudara:

Atas Nama : Putri Resty Agustina

NIM : 112503009

Judul : “ANALISIS PENERAPAN BAURAN PROMOSI DALAM UPAYA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PRODUK SIMPANAN SUKA RELA LANCAR – SIRELA (Studi Kasus pada BMT AL-HIKMAH Ungaran Kabupaten Semarang)”

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Program D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/ baik/ cukup pada tanggal :

9 Juni 2014

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya tahun akademik 2013/ 2014.

Semarang, 9 Juni 2014

Ketua Sidang,

Sekretaris Sidang,

M. Fauzi, H., SE., MM
NIP. 19730217 200604 1 001

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

Penguji I,

Choirul Huda, M.Ag.
NIP. 19760109 200501 1 002



Penguji II,

Ita Rosita Zahara J., Dra., M.Ag.
NIP. 19661217 200501 2 001

Pembimbing

Suwanto, H., S.Ag., MM
NIP. 19700302 200501 1 003

Motto

قُلْ يَا أَيُّهَا النَّاسُ قَدْ جَاءَكُمْ الْحَقُّ مِنِّي بِكُمُفْمِنَاهُنَّ دَىٰ فَاتَّمَايَهْتَدِي لِنَفْسِهِوَمَن
ضَلَّ فَاتَّمَايَضُلُّعَلَيْهَاوَمَا أَنَا عَلَيْكُمْ بِوَكِيلٍ وَاتَّبِعْمَا يُوحَىٰ لِيَكُونَ صَبْرٌ حَنِيئٌ كَمَا لَّهُوَ هُوَ خَيْرُ
الْحَاكِمِينَ

Artinya:

Katakanlah : “Wahai manusia, sesungguhnya telah datang kebenaran kepadamu dari Tuhanmu. Maka barangsiapa yang mendapat petunjuk maka sesungguhnya (Allah) memberi petunjuk untuk dirinya sendiri, dan barang siapa yang tersesat, maka sesungguhnya ia hanya menyesatkan dirinya sendiri, dan aku bukan penjaga atas dirimu. “Dan ikutilah (Al Qur’an) yang telah diwahyukan kepadamu dan bersabarlah kamu sehingga Allah memberi keputusan, dan Dia sebaik-baiknya pemberi keputusan. **Q.S. Yunus : 108-109**

Sebagian orang dapat berhasil karena memang digariskan seperti itu, namun hampir semua orang dapat berhasil karena mereka telah berbulat tekad untuk itu

(zig zigrar)

PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini penulis persembahkan kepada:

1. Bapak Zaenal Abidin dan ibu Siti Akhsanah orang tuaku tercinta yang tak henti memberikan doa, dukungan, kasih sayang dan pengorbanan yang tidak ternilai dan tidak terbalaskan.
2. Ayah Siswanto dan ibu Rokhayatun tercinta yang selalu memberikan doa, motivasi, dan perhatian yang tak pernah mungkin terlupakan.
3. Adik tersayang Anita dan Marsel yang selalu memberikan warna, keceriaan, dan semangat baru dalam hari-hari penulis.
4. Kakak terhebat Pambudi Laksita A yang selalu memberikan motivasi, semangat, kritikan dan bersedia menjadi korektor dalam penyusunan Tugas Akhir ini hingga terselesaikan tepat waktu.
5. Sahabat terhebat Gigih Agandi yang selalu memberikan pelajaran hidup, motivasi untuk penulis, dan selalu memberikan imbuhan kata agar naskah Tugas Akhir ini menjadi lebih indah.
6. Teman-teman D3 Perbankan Syariah tahun angkatan 2011 terimakasih atas kerjasama dan dukungannya.

DEKLARASI

Dengan kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisikan materi yang telah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 19 Mei 2014

Deklarator,

Putri Resty Agustina

1125030009

ABSTRAK

BMT AL-HIKMAH Ungaran Kabupaten Semarang merupakan lembaga keuangan syariah yang melakukan kegiatan penghimpunan dana melalui mekanisme simpanan. Salah satu produk penghimpunan dana ini yaitu simpanan suka rela lancar (SiRela). Dalam menjalankan kegiatan penghimpunan dana memerlukan sebuah promosi, sebagai upaya dalam meningkatkan volume penjualan. Memperhatikan hal-hal tersebut diatas, penulis memandang penting untuk melakukan penelitian dengan judul “ANALISIS PENERAPAN BAURAN PROMOSI DALAM UPAYA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PRODUK SIMPANAN SUKA RELA LANCAR – SIRELA (Studi Kasus pada BMT Al-Hikmah Ungaran Kabupaten Semarang).

Penelitian ini bertujuan Untuk mengetahui bauran promosi apa saja yang diterapkan di BMT Al Hikmah Ungaran Kabupaten Semarang. Dengan rumusan masalah bagaimana penerapan bauran promosi di BMT Al- Hikmah Ungaran Kabupaten Semarang dalam upaya meningkatkan volume penjualan. Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan yang dilakukan di BMT Al Hikmah Ungaran Kabupaten Semarang untuk menggali data-data yang relevan atau sumber data (primer dan sekunder). Penulis melakukan pengumpulan data dengan observasi, dokumentasi, dan wawancara. Data yang telah terkumpul kemudian dianalisis dengan metode deskriptif analitis.

Bauran promosi yang dilakukan oleh BMT AL-Hikmah Ungaran Kabupaten Semarang yaitu periklanan, media periklanan yang digunakan oleh BMT yaitu media buletin dan website. Hal ini dipandang lebih efektif dibandingkan jika BMT harus melakukan periklanan melalui media televisi. Hal ini dikarenakan lingkup BMT yang masih tergolong kecil dan dalam lingkup kabupaten kota. Selain periklanan adapula penjualan pribadi dalam praktiknya cenderung terfokus pada konsumen satu persatu, dan cenderung berpotensi memperoleh anggota yang loyal. Adapula publikasi yang dilakukan dengan cara penyebaran brosur dan penempelan *standing banner* di pusat perhatian dari suatu daerah. Yang terakhir yaitu promosi penjualan dalam praktiknya seringkali BMT memberikan bonus kepada pemilik rekening SiRela dan tanpa adanya potongan bulanan.

KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur hanya bagi Allah SWT, Tuhan semesta alam yang memberikan rahmat, taufik serta hidayah-Nya kepada kita semua. Pemberi karunia yang tiada batas kepada setiap makhluk. Dan juga telah memberi petunjuk serta kelancaran dalam pembuatan Tugas Akhir ini.

Shalawat dan salam selalu tercurah kepada insan termulia, terkasih dan terpercaya beliau Nabi Agung Muhammad SAW, pembawa lentera di tengah kegelapan, pemberi pertolongan kelak di hari kiamat.

Alhamdulillah atas rahmat, nikmat dan karunia kekuatan yang diberikan Allah SWT akhirnya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “Analisis Bauran Promosi Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Produk SiRela Studi Kasus Pada BMT Al-Hikmah Ungaran Kabupten Semarang” Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang.

Kiranya dalam Tugas Akhir ini, penulis memohon maaf tidak dapat menyebut satu persatu semua pihak yang telah membantu dalam proses perjalanan studi di D3 perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang. penulis mengucapkan terima kasih, utamanya kepada:

1. Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag, selaku Rektor IAIN Walisongo Semarang.

2. Bapak Imam Yahya, H.Dr., M.Ag , selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang.
3. Bapak M.Fauzi, H., SE., MM selaku Kepala Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang, beserta jajarannya.
4. Bapak H.Suwanto, S.Ag.M.M yang telah membimbing dan meluangkan waktu dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini.
5. Seluruh keluarga besar BMT Al-Hikmah Ungaran Kabupaten Semarang yang telah memberikan ilmu yang banyak kepada penulis.

Semoga segala kebaikan dan support yang telah diberikan kepada kami, menjadi amal jariyah dan ridlo Allah SWT bagi semuanya.

Kami menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam Laporan ini. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak, dan mohon maaf yang sebesar-besarnya. Semoga Laporan Magang ini bermanfaat bagi kita semua. Amin.

Semarang, 2 juni 2014

Putri Resty Agustina

NIM. 1125030009

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN DEKLARASI.....	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
E. Landasan Teori.....	6
F. Metode penelitian.....	17
G. Sistematika	19
BAB II GAMBARAN UMUM BMT AL-HIKMAH UNGARAN KABUPATEN SEMARANG	

A. Sejarah singkat BMT Al-Hikmah Ungaran	
1. Sejarah Pendirian.....	22
2. Profil BMT Al-Hikmah Unngaran	23
3. Struktur Organisasi.....	25
4. Produk-Produk	29

BAB III PEMBAHASAN

A. Periklanan.....	37
B. Penjualan Pribadi	37
C. Publikasi.....	39
D. Promosi penjualan.....	41

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan	43
B. Saran.....	44
C. Penutup.....	44

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN