

**PENERAPAN STRATEGI *SEGMENTATION*, *TARGETTING*, DAN
POSITIONING DALAM MEMASARKAN PRODUK SIRELA
(SIMPANAN SUKARELA LANCAR) DI KJKS BMT AL-HIKMAH
UNGERAN CABANG BABADAN**



TUGAS AKHIR

*Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Akhir dan
melengkapi syarat Guna memperoleh
Gelara Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syari'ah*

Oleh :

IRINE RATNA VILA

112503035

**PROGRAM D3 PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2014

Dra. Ita Rosita Zahara Jamila M.Ag
Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Walisongo Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) sks

Hal : Naskah Tugas Akhir

An. Saudari Irine Ratna Vila

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
di tempat

Assalamualaikum Wr.Wb

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

Nama : Irine Ratna Vila

NIM : 112503035

Jurusan : Diploma III Perbankan Syari'ah

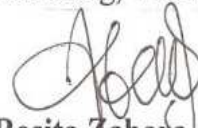
Judul : "PENERAPAN STRATEGI *SEGMENTATION, TARGETTING* DAN *POSITIONING* DALAM MEMASARKAN PRODUK SIRELA (SIMPANAN SUKARELA LANCAR) DI KJKS BMT AL HIKMAH UNGARAN CABANG BABADAN.

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera diujikan.

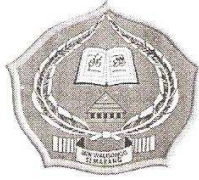
Demikian harap menjadikan maklum.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Pembimbing, 7 Mei 2014



Dra. Ita Rosita Zahara Jamila M.Ag
NIP : 19661217 200501 2001



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUTE AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka Km 02 Semarang Telp/Fax. (024) 76012910

PENGESAHAN

Nama Tugas Akhir : Irine Ratna Vila

NIM : 112503035

Telah diujikan oleh dewan penguji program D3 Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat Cumlaude/Baik/Cukup, pada tanggal :

22 Mei 2014

Dan saya diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya tahun akademik 2014.

Semarang, 22 Mei 2014

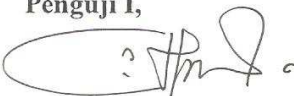
Ketua Sidang


Dra. Hj. Nur Huda, M.Ag
NIP. 19690830 199403 2 003

Sekretaris Sidang


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

Penguji I,

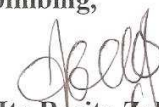

Choirul Huda, M.Ag
NIP. 19760109 200501 1 002



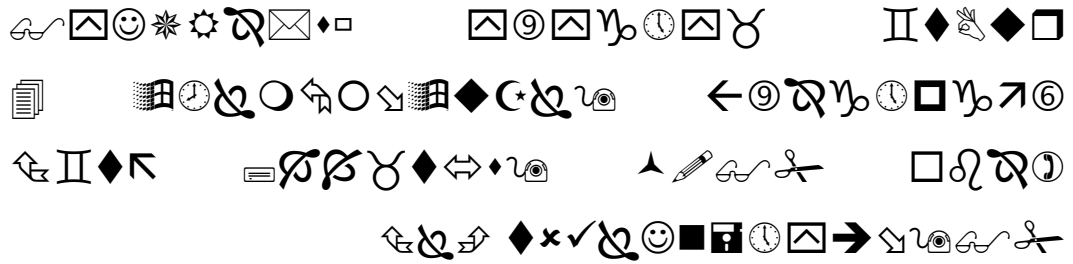
Penguji II,


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

Pembimbing,


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

MOTTO



“Dan barang siapa yang berjihad, maka sesungguhnya jihadnya itu adalah untuk dirinya sendiri. Sesungguhnya Allah benar-benar Maha Karya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam”. (QS. Al-Ankabut : 6)

PERSEMBAHAN

1. Allah SWT yang selalu memberikan kemudahan dan kelancaran dalam penyusunan Tugas Akhir penulis.
2. Bapak Edy Paryono dan ibu Siti Rokhani yang selalu mendukung penulis baik suka maupun duka.
3. Ibu Ita Rosita Zahara Jamila selaku Dosen Pembimbing yang telah sabar memberikan bimbingan kepada penulis.
4. Semua Dosen dan karyawan D3 Perbankan Syari'ah yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu terimakasih untuk bantuan dan dukungannya.
5. Afthon Usyaqi yang banyak memberikan semangat dan dukungan lebih selama penulis menyusun tugas akhir ini, terimakasih.
6. Teman - teman D3 Perbankan Syari'ah "11 dan khususnya snaptu family, aida cs :* thankyou so much aku sayang kalian.
7. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Penulis hanya mampu menghaturkan sebuah ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya. Teriring do'a semoga Allah SWT memberikan rahmat dan keselamatan bagi kita semua.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan.

Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 7 Mei 2014

Deklarator

Irine Ratna Vila

ABSTRAK

Penelitian “Penerapan strategi *segmentation*, *targetting* dan *positioning* dalam pemasaran produk SIRELA di KJKS BMT AL- HIKMAH Ungaran cabang Babadan” ini dilatarbelakangi oleh keberhasilan staff marketing dalam memasarkan produk SIRELA dengan baik. Penulis ingin mengkaji lebih dalam mengenai cara staff marketing dalam memasarkan produk SIRELA serta mengetahui bagaimana penerapan strategi *segmentation*, *targetting* dan *positioning* dalam memasarkan produk SIRELAnya.

Metode penelitian yang digunakan dalam Tugas Akhir ini adalah metode deskriptif kualitatif. Adapun metode pengumpulan data dilakukan dengan melakukan wawancara kepada Manager KJKS BMT AL- HIKMAH Ungaran cabang Babadan, staff administrasi dan staff marketing KJKS BMT AL- HIKMAH Ungaran, observasi secara langsung terhadap objek tertentu yang terjadi fokus penelitian serta mencatat segala sesuatu yang berhubungan dengan pemasaran produk SIRELA di KJKS BMT AL- HIKMAH.

Hasil penelitian yang telah penulis lakukan di KJKS BMT AL- HIKMAH Ungaran menunjukkan bahwa cara yang dilakukan oleh staff marketing yakni meliputi persiapan pribadi oleh staff marketing dilanjutkan dengan penetapan target, kegiatan promosi, melakukan pendekatan, dan menajalin kerjasama dengan lembaga pendidikan dan keuangan lain. KJKS BMT AL- HIKMAH belum sepenuhnya menerapkan strategi *segmentation* dikarenakan pemenuhan target yang harus dicapai oleh staff marketing, strategi *targetting* belum berjalan secara optimal diakarenakan strategi *segmentation* yang merupakan langkah awal belum sepenuhnya diterapkan oleh KJKS BMT AL- HIKMAH sehingga resiko penempatan produk yang kurang sesuai dengan kebutuhan nasabah seringkali terjadi, sedangkan strategi *positioning* yang dijalankan oleh KJKS BMT AL- HIKMAH bertumpu pada staff marketing, dikarenakan sistem jemput bola yang dipakai sehingga nama baik lembaga tergantung pada baik dan buruknya staff marketing.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufiq, dan hidayah-Nya kepada kita semua. Tak lupa kita panjatkan Sholawat dan salam kepada Nabi Besar Muhammad SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul: ***“PENERAPAN STRATEGI SEGMENTATION, TARGETTING DAN POSITIONING DALAM MEMASARKAN PRODUK SIRELA (SIMPANAN SUKARELA LANCAR) DI KJKS BMT AL HIKMAH UNGARAN CABANG BABADAN”***. Tugas Ahir ini disusun untuk memenuhi persyaratan kelulusan program Diploma III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang. Dan dalam penulisan Tugas Akhir ini telah banyak mendapatkan bantuan baik dari berbagai pihak secara langsung maupun tidak langsung, sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan dengan baik. Penulis banyak mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag selaku rektor IAIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H Imam yahya, M.Ag, selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang.
3. Bapak H. Muhammad Fauzi, SE,MM., selaku Ketua Prodi Perbankan Syari'ah IAIN Walisongo Semarang.

4. Ibu Dra Ita Rosita zahara Jamila M.Ag selaku Dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan.
5. Bapak dan Ibu Dosen Prodi Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang yang telah banyak memberikan ilmunya kepada penulis sebagai bekal dalam pembuatan Tugas Akhir ini.
6. Bapak Muhari M.Ag selaku Direktur Utama KJKS BMT AL- HIKMAH Ungaran beserta staffnya yang telah memberikan waktu dan arahan dalam pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan.
7. Orang Tua yang telah mendukung dan senantiasa memberikan semangat dan mencurahkan doanya kepada saya selama ini.
8. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

Penulis percaya bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, sehingga penulis akan sangat berterimakasih atas kritik dan saran yang bersifat membangun guna penyempurnaan Tugas Akhir ini.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

DAFTAR ISI

| | |
|---|------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| PERSETUJUAN PEMBIMBING | ii |
| PENGESAHAN | iii |
| MOTTO | iv |
| PERSEMBAHAN | v |
| DEKLARASI | vi |
| ABSTRAK | vii |
| KATA PENGANTAR | viii |
| DAFTAR ISI | ix |
| BAB 1 PENDAHULUAN | |
| A. Latar belakang masalah | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 4 |
| C. Tujuan dan Manfaat Penelitian | 4 |
| D. Metodologi Penelitian | 5 |
| E. Sistematika Penelitian | 9 |
| BAB II GAMBARAN UMUM BMT AL HIKMAH UNGARAN | |
| A. Sejarah Berdirinya BMT AL HIKMAH Ungaran | 10 |
| B. Profil BMT AL HIKMAH Ungaran | 12 |

| | | |
|----|---|----|
| C. | Tujuan dan Sasran BMT AL HIKMAH Ungaran | 12 |
| D. | Badan Hukum Lembaga KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran | 13 |
| E. | Visi dan Misi KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran | 13 |
| F. | Struktur Organisasi KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran | 13 |
| G. | <i>Job Description</i> KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran | 16 |
| H. | Produk – Produk KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran | 19 |
| I. | Produk SIRELA KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran | 22 |

BAB III PEMBAHASAN

| | | |
|----|--|----|
| A. | Pengertian Pemasaran | 28 |
| B. | Cara KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran dalam memasarkan Produk SIRELA | 31 |
| C. | Penerapan strategi <i>segmentation, targetting, positioning</i> di KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran | 39 |

BAB IV PENUTUP

| | | |
|----|------------------|----|
| A. | Kesimpulan | 48 |
| B. | Saran | 49 |
| C. | Penutup | 49 |