

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN HAJI IB TASYA
BAITULLAH DI BPRS SURIYAH CABANG SEMARANG**



TUGAS AKHIR

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

Oleh :

JOKO PURNOMO HADI

NIM : 102503035

PROGRAM DIPLOMA III PERBANKAN SYARI'AH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO

SEMARANG

2014

Drs. Wahab Zaenuri, MM.
Bangetayu Wetan Rt2/1
Genuk, Semarang.

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks.
Hal : Naskah Tugas Akhir
An. Sdr. Joko Purnomo Hadi

Assalamu'alaikum Wr. Wb

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

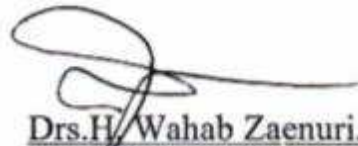
Nama : Joko Purnomo Hadi
NIM : 102503035
Judul : STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN HAJI IB
TASYA BAITULLAH DI BPRS SURIYAH CABANG SEMARANG

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

Demikian harap menjadikan maklum

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb

Pembimbing



Drs. H. Wahab Zaenuri, MM.
NIP. 19690908 200003 1 001



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Raya Prof. Dr. Hamka Km. 02 Ngaliyan Semarang 50185 telp/fax (024) 7601294

PENGESAHAN

Nama : Joko Purnomo Hadi
NIM : 102503035
Jurusan : Diploma III Perbankan Syari'ah
Judul : STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN HAJI IB TASYA
BAITULLAH DI BPRS SURIYAH CABANG SEMARANG

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

23 Mei 2014

Dan dapat diterima sebagai kelengkapan ujian akhir dalam rangka menyelesaikan studi program Diploma III (D3) Perbankan Syari'ah tahun akademik 2014/2015 guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syari'ah.

Semarang, 23 Mei 2014

Ketua Sidang

M. Nadzir, M.A.g.
NIP. 19730923 200312 1002

Penguji 1

Drs. Saekhu, M.H.
NIP. 1969 0120 199403 1 004



Sekretaris Sidang

Drs. H. Wahab Zaenuri, MM
NIP. 19690908 200003 1 001

Penguji 2

Johan Arifin, S.Ag, MM
NIP. 19710908 200201 1 001

Pembimbing

Drs. H. Wahab Zaenuri, MM.
NIP. 19690908 200003 1 001

MOTTO

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ ۖ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ آمِنًا ۗ وَاللَّهُ عَلَى النَّاسِ حَجُّ الْبَيْتِ
مَنْ
أَسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا ۗ وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ

“Mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, yaitu (bagi) orang yang sanggup mengadakan perjalanan ke Baitullah; Barangsiapa mengingkari (kewajiban haji), maka sesungguhnya Allah Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam”. (QS. Ali Imran: 97).

PERSEMBAHAN

Dengan ridho Allah SWT, kupersembahkan karya kecilq ini kepada :

1. Ayahanda dan Ibundaku terima kasih atas do'a, semangat, motivasi kasih sayang yang tiada pernah putus.
2. Kakakku Yang tercinta Sunjoyo Hadi Cipto, Siswo Hadi Joyo, Susanto Hadi Sarwoko yang telah membiayai kuliah saya sampai lulus.
3. Buat mami makasih cinta dan kasih sayangnya serta dukungannya, semangat ya kuliahnya semoga Allah memberikan jalan yang terbaik buat kita.
4. Mas felix Efendi yang jauh-jauh dari Batang ke semarang hanya untuk mendukung dan membantu kelancaran pembuatan tugas akhir
5. Terima kasih juga buat mas bagas yang sudah meluangkan waktunya untuk membantu dan memberi semangat.
6. Keluarga Besar "GondezZ Community" angkatan 2010 terima kasih atas kebersamaan, doa, semangat, tawa dan canda yang selalu menguatkan.
7. Buat Teman-teman seangkatan, saya pertanyakan kesetiakawanan kalian. Kenapa kalian ninggalin diriku di belantara kampus sendirian! Semoga kalian dihindarkan dari status Pengangguran.
8. Serta kepada semua pihak yang telah banyak membantuku dalam penyelesaian Tugas Akhir ini yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu. Terima kasih banyak atas semuanya.

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, 23 Mei 2014

Deklarator,

Joko Purnomo Hadi

NIM 102503035

ABSTRAK

Dari berbagai produk tabungan yang tersedia di BPRS Suriyah, produk Tabungan Haji IB Tasya Baitullah merupakan produk tabungan yang diperuntukan bagi umat muslim yang akan menunaikan Ibadah Haji. Namun dari data pra riset yang penulis peroleh selama menjalani proses magang di BPRS Suriyah cabang Semarang, justru prosentase DPK untuk Tabungan Haji IB Tasya Baitullah masih relatif rendah.

Dalam penelitian ini menjelaskan masalah apa saja kendala-kendala yang di hadapi dan strategi pemasaran dalam memasarkan produk Tabungan Haji IB Tasya Baitullah di BPRS Suriyah cabang Semarang.

Adapun metode pengumpulan data dalam penelitian ini dengan wawancara kepada Bapak Anang Jatmiko Setiaji selaku Kepala Cabang dan Anggarita selaku Customer Service di BPRS Suriyah cabang Semarang. Observasi secara langsung melihat secara langsung cara kerja Customer Service, Teller, dan Marketing serta mengetahui suasana kerja di BPRS Suriyah cabang Semarang yang berhubungan dengan proses penerapan Tabungan IB Tasya Baitullah yang ada di BPRS Suriyah cabang Semarang, serta dokumentasi yang berhubungan dengan penelitian ini. Sedangkan analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif.

Strategi pemasaran yang di gunakan BPRS Suriyah cabang Semarang pada Produk Tabungan Haji IB Tasya Baitullah adalah Strategi produk, strategi harga, strategi tempat dan strategi promosi. Sementara kendala-kendala yang di hadapi dalam memasarkan Produk Tabungan Haji IB Tasya Baitullah adalah: Masih kalah saing dengan bank umum dan bentuk promosi Produk Tabungan Haji IB Tasya Baitullah di BPRS Suriyah cabang Semarang belum maksimal karna marketing tidak diberi target dalam mendapatkan nasabah Produk Tabungan Haji IB Tasya Baitullah.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kepada Allah SWT, rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir ini. Tugas akhir ini penulis susun untuk memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan pendidikan D III dalam Program Studi Perbankan Syariah.

Dalam menyusun tugas akhir ini penulis telah banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung untuk itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Muhibbin, M.A , selaku Rektor IAIN Walisongo Semarang.
2. Drs. H. Imam Yahya, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang.
3. Bapak H. Muchamad Fauzi,SE selaku Ketua Program Studi D3 Perbankan Syariah.
4. Bapak Drs. H. Wahab Zaenuri, MM selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan tugas akhir ini.
5. Seluruh Dosen Pengajar Program DIII Perbankan Syariah
6. Bapak Anang Jatmiko Setiaji dan seluruh Staf karyawan BPRS Suriyah Cabang Semarang yang telah membantu penulis dalam memberikan data dan informasi yang diperlukan dalam penyusunan tugas akhir ini.

Akhirnya hanya kepada Allah penulis berserah diri, dan semoga apa yang tertulis dalam tugas akhir ini bisa bermanfaat khususnya bagi penulis sendiri dan para pembaca pada umumnya. Amin.

Semarang, Mei 2014

Penulis

Joko Purnomo Hadi

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTOv
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN DEKLARASI	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Metode Penelitian7
E. Sistematika Penulisan	10

BAB II : GAMBARAN UMUM BPRS SURIYAH CABANG SEMARANG

A. Sejarah berdirinya dan perkembangan PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Suriyah12
B. Landasan hukum pendirian PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) Suriyah Cabang Semarang	15

C. Visi, Misi dan Motto	16
D. Struktur organisasi	17
E. Job Description Organisasi PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) Suriyah Cabang Semarang18
F. Produk-produk BPRS Suriyah cabang Semarang24

BAB III : PEMBAHASAN

A. Landasan Teori	30
B. Kendala-kendala yang di hadapi dalam memasarkan produk tabungan Haji IB Tasya Baitullah dan solusinya	40
C. Strategi pemasaran Yang Digunakan BPRS Suriyah Cabang Semarang Pada Produk Tabungan Haji IB Tasya Baitullah.....	41
D. Pendekatan Analisis Swot45
E. Analisis Terhadap Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji IB Tasya Baitullah	49

BAB IV : PENUTUP

A. Kesimpulan	47
B. Saran-saran	48
C. Penutup	49