

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN
GUNA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI PT. BPRS
PNM BINAMA SEMARANG CABANG MIJEN**



TUGAS AKHIR

**Disusun Guna Memenuhi Tugas Akhir Dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya Dalam Ilmu Perbankan Syari'ah**

**Disusun Oleh:
Nafisatul Kholidah**

112503050

PROGAM D3 PERBANKAN SYARI'AH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM
NEGERI WALISONGO SEMARANG**

2014



DEPARTEMEN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka Km 02 Semarang Tel/Fax. (024) 7601295 Semarang 50185

PENGESAHAN

Nama : Nafisatul Kholidah
NIM : 112503050
Judul : **Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pendidikan guna Meningkatkan Jumlah Nasabah di PT. BPRS PNM Binama Semarang cabang Mijen**

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, pada tanggal:

11 JUNI 2014

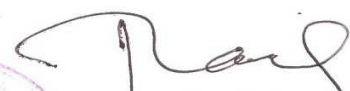
Dan dapat diterima sebagai kelengkapan ujian akhir dalam rangka menyelesaikan studi program D3 Perbankan Syariah Tahun Akademik 2013/2014 guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah.

Semarang, 11 Juni 2014


Ketua Sidang


H. Ahmad Furqon, LC., MA
NIP. 19751218 200501 1 002

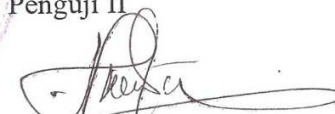
Sekretaris Sidang


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


Penguji I


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

Penguji II


Drs. H. Hasyim Sarbani, MM
NIP. 19570913 198203 1 002

Pembimbing


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

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN DEKLARASI	iii
ABSTRAK.....	iv
KATA PENGANTAR	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. LatarBelakang.....	1
B. RumusanMasalah	4
C. TujuanPenelitian.....	4
D. ManfaatPenelitian.....	4
E. MetodePenelitian.....	6
F. SistematikaPenulisan.....	9
BAB II GAMBARAN UMUM PT. BPRS PNM Binama Semarang CabangMijen	
A. SejarahBerdirinya PT. BPRS PNM Binama	11
B. Legalitas BPRS PNM Binama Semarang	12
C. TujuanBerdirinya BPRS PNM Binama Semarang CabangMijen	12
D. Perkembangan BPRS PNM BINAMA Semarang.....	14
E. Visi Dan Misi PT. BPRS PNM Binama Semarang.....	15
F. Produk Produk BPRS PNM Binama Semarang CabangMijen	16

G. Struktur Organisasi di PT. BPRS PNM Binama Semarang	18
H. Bagiandan Tugas Anggota BPRS PNM Binama Semarang.....	18
BAB III PEMBAHASAN	
A. Definisi Strategi Pemasaran	21
1. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pendidikan.....	22
2. Mekanisme tabungan pendidikan.....	30
3. Landasan Hukum Akad <i>Mudharabah Mutlaqah</i>	31
4. Manfaat dari Tabungan Pendidikan di PT. BPRS PNM Binama Semarang Cabang Mijen.....	23
5. Prosedur Operasional Tabungan Pendidikan di PT. BPRS PNM Binama Semarang.....	35
B. Analisa Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman di BPRS PNM Binama Semarang Cabang Mijen.	37
BAB IV PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	40
B. Saran.....	41
C. Penutup.....	42

Jhoan Arifin, S.Ag. MM

Perum BPI Blok D

No. 1 Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBIN

Lamp : 4 (empat) eks

Hal : Naskah Tugas Akhir

An. Sdra. Nafisatul Kholidah

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya teliti dan mengadakan perbaikan seperlunya bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir Saudara :

NAMA : Nafisatul Kholidah

NIM : 112503050

JUDUL : **STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN**

UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI BPRS PNM

BINAMA SEMARANG CABANG MIJEN

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudara tersebut segera diujikan.
.Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing

JhoanArifin,S.Ag,MM

NIP.19710908 200212 1 001

MOTTO

Demi masaa, sesungguhnya manusia bener bener berada dalam kerugian, kecuali orang yang beriman dan orang orang yang mengajakan amal saleh dan nasehat nasehati supaya mendapat kebenaran dan nasehat supaya menetapi kebenaran.

PERSEMBAHAN

Tugas akhir ini dipersembahkan untuk :

- Almamaterku tercinta dan pengelola Progam Diploma 3 Perbankan Syariah
- Civitas akademi IAIN Walisongo Semarang.
- Seluruh pengelola BPRS PNM Binama Semarang Cabang Mijen yang telah membantu dalam penyusunan TA ini.
- Bapak Johan Arifin, S.Ag. MM yang selalu meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya untuk membimbingku dalam menyusun TA ini.
- Bapak,Ibu,dan adiku tercinta.
- Dan semua pihak pihak lain yang tidak dapat disebut satu persatu, terimakasih untuk segalanya.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang telah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikianlah Tugas Akhir ini tidak berisi satu pun pikiran pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam refrensi yang dijadikan rujukan penulisan tugas akhir ini.

Semarang, Mei 2014

Deklarator

Nafisatul Kholidah
NIM. 112503050

ABSTRAK

BPRS PNM Binama merupakan salah satu Lembaga Keuangan Syari'ah yang berada di Semarang, yang terletak di Jalan Alteri Soekarno Hatta No. 9 Semarang. Dalam penghimpun dana, pihak BPRS PNM Binama Semarang memiliki berbagai macam produk, salah satunya produk tabungan pendidikan yaitu simpanan dengan akad *Mudharabah mutlaqah* yang penyetorannya dapat dilakukan kapan saja selama jam kerja, sedangkan penarikannya tidak bisa diambil sewaktu waktu, hanya bisa diambil pada saat tahun ajaran baru, karna tujuan tabungan pendidikan itu sendiri adalah untuk meringankan beban biaya pendidikan. tetapi di BPRS PNM Binama sendiri masih banyak menghadapi kendala, yaitu masih kurangnya pemahaman masyarakat tentang pentingnya pendidikan bagi masa depan putra putrinya.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis. Sedangkan metode pengumpulan datanya dengan cara observasi terhadap objek penelitian, wawancara dengan karyawan BPRS PNM Binama Semarang Cabang Mijen, dan dokumentasi yang berhubungan dengan penelitian ini.

Hasil penelitian ini telah penulis lakukan di BPRS PNM Binama Cabang Mijen bahwa strategi pemasaran itu sangat penting dalam memasarkan produk agar bisa diterima.

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT. Yang telah melimpahkan segala kasih sayangNya bagi kita semua, khususnya bagi penyusun sehingga bisa menyelesaikan Tugas Akhir ini. Tugas Akhir dengan judul “ STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN GUNA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DIBPRS PNM BINAMA SEMARANG CABANG MIJEN “ ini disusun sebagai perlengkapan guna memenuhi sebagian dari syarat syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya dalam ilmu perbankan syari’ah di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang. Karya tugas ini tidak akan selesai tanpa kritik, saran, dan arahan, saran bombing dari berbagai pihak mulai dari pengajuan judul sampai terselesainya Tugas Akhir ini. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada :

- A. Rektor IAIN Walisongo Semarang Prof. Dr. H. Muhibbin, MA. Yang telah memberikan tauladan, utamanya di saat penulis aktif sebagai aktivis mahasiswa.
- B. Bapak Dr. Imam Yahya, M.A. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, yang telah memberikan kebijakan teknis di tingkat fakultas.
- C. Terkhusus untuk Bapak Jhohan Arifin, S.Ag. MM selaku pembimbing yang penuh dengan kesabaran dan keteladanan telah berkenang meluangkan waktu dan memberikan pemikiran untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam pelaksanaan penulis Tugas Akhir.

- D. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi dan bisnis syariah IAIN Walisongo Semarang yang telah member bekal ilmu pengetahuan serta staf dan karyawan fakultas syariah.
- E. Orang tua dan kekasihku atas do'a restu dan pengorbanan baik secara moral ataupun material yang tidak mungkin terbalas, kasih sayangmu sepanjang jalan walau kasihku sebatas galah.
- F. Para guru SD dan guru ngaji saya, terimakasih telah membuat saya menadi orang yang bisa membaca.
- G. Alumni MA Al Irsyad Gajah Demak tahun 2011, yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, kalian benar benar sahabat yang penuh inspirasi.
- H. Teman teman magang yang kadang nyebelin, tp gokil, zulia, tika, hari, inti , mbak isti , aftor , zahwan, tri , bella, kalian benar benar orang yang menyenangkan.
- I. Temen teman PBSB '11, aku akan kangen sama kalian.
- J. Segenap pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu terimakasih.

Semoga ini semua menadi amal dan kebaikan yang telah diperbuat akan mendapat imbalan yang lebih baik dari Allah SWT dan penulis berharap semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat Amin.

Semarang, Mei 2014
Penyusun,

Nafisatul Kholidah

DAFTAR PUSTAKA

Umam Kholibul, Legislasi fikih ekonomi dan penerapan dalam produk perbankan syari'ah di Indonesia, Yogyakarta, 2001.

Syafi'I Antonio Muhammad, Bank Syari'ah dan teori ke praktek, Gama Insani Press, Jakarta, 2001.

Wawancara dengan rifah, costumor rervice BPRS PNM BINAMA Semarang, tanggal 27 Maret 2014.

Margono .S, Metode Penelitian Pendidikan, Rieneke Cipta, Jakarta, 1996.

Pirgantoro, Crown, Manajemen Strategi, Gramedia Widiasarana, Jakarta, Indonesia, 2001.

Amir, M. taufiq, *Dinamika Pemasaran*, Rajagrafindo Persada, Jakarta:2005.

Kotler, Philip *Manajemen Pemasaran*, Prenhalindo , Jakarta:, 2002.

Mursid, Drs. M.*Manajemen Pemasaran*.Jakarta.2008.

Meleong, Lexy J, Metode penelitian kualitatif , PT. Ramaja Rosdakarya, Bandung, 2004.

Profil company BPRS PNM BINAMA Semarang

Standar operasional BPRS PNM BINAMA Semarang