

**ANALISIS STRATEGI PROMOSI DI KJKS BAITUT TAMWIL TAMZIS  
CABANG KERTEK DI WONOSOBO**



**TUGAS AKHIR**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat

Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya (D3)

Dalam Ilmu Perbankan Syariah

Oleh :

**LAYINATUSYIFA**

**NIM. 112503063**

**JURUSAN DIPLOMA III PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**IAIN WALISONGO SEMARANG**

**2014**

H. Suwanto., S. Ag., M.M  
Desa Troso Rt 06/Rw 01  
Kecamatan Pecangaan, Kabupaten Jepara

### **PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Lamp : 4 (empat) eks  
Hal : Naskah Tugas Akhir (TA)  
An. Layinatussyifa

Assalamu'alaikum *Wr. Wb*

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

Nama : Layinatussyifa

NIM : 112503063

Judul : "Analisis Strategi Promosi di KJKS Baituttamwi Tamzis  
Cabang Kertek di Wonosobo"

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

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Dosen Pembimbing



**H. Suwanto., S. Ag., M.M**

**NIP. 19700302 2005 01 1003**



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 : Layinatusyifa

NIM : 112503063

Judul : "ANALISIS STRATEGI PROMOSI DI KJKS BAITUT  
TAMWIL TAMZIS CABANG KERTEK DI WONOSOBO"

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,

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

Sekretaris Sidang,

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

Penguji I,

Dede Rodin, Lc. M.Ag  
NIP. 19720416 200112 1 002

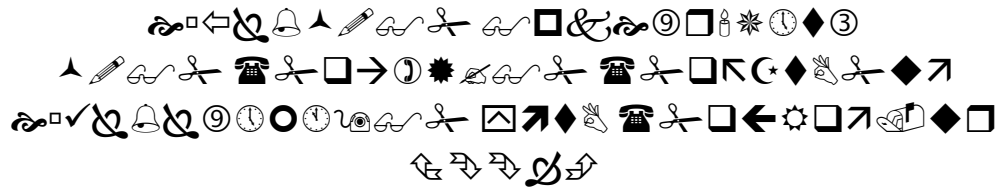
Penguji II,

Muhlis, M.si., Dr.H  
NIP. 19610117 198803 1 002

Pembimbing

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

## MOTTO



*“Hai orang-orang yang beriman bertakwalah kepada Allah, dan hendaklah kamu bersama orang-orang yang benar.” (QS. At-Taubah : 119)*

## **PERSEMBAHAN**

Segala puji syukur bagi Allah SWT zat yang telah melimpahkan banyak kenikmatan dan karunia. Tugas Akhir ini saya persembahkan kepada :

1. Kepada kedua orang tuaku Bapak Nur Hasyim dan Ibu Khusnul Khotimah yang telah mendidik, membesarkan, serta mendoakan dan menyemangatiku untuk keberhasilan di masa depanku.
2. Keluarga besarku, yang selalu memberikan nasihat, doa, semangat dan dukungannya untuk menjadi lebih baik. Serta kakakku Mustaqim, Tete Lisa, Nurul Khoiriyah, Siti Masturoh, Fajar Pamungkas yang selalu memberikan semangat dan dukungannya untukku.
3. Sahabatku pasukan “Bodrek” Unying, Kak Jojo, Embem, Bebebh Ncum, Gendut, Cupang, Gendon, Nathing, Panjul, Gudel, Melanox, Rapi yang selalu mengingatkan saya, memberiku hal-hal positif, selalu memberiku warna, dan kalian sahabatku yang terbaik.
4. Teman-teman seperjuanganku D3 angkatan 2011 yang telah membantu dalam pembuatan Tugas Akhir ini.
5. Semua yang telah memberikan dukungan, motivasi, semangat dan bantuan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih sedalam-dalamnya.
6. Kebo ijoku yang selalu memberikanku yang terbaik.
7. Kebo ngkong dan Zainuddin Tholibin terimakasih buat pinjaman laptopnya secara cuma-cuma, dengan ketulusanmu selalu ada untukku dan yang selalu memmberikan motivasi kepadaku.
8. Buat teman-teman kopibrik terimakasih buat semangat kalian.

9. Keluarga besar yang di Wonosobo (Bapak Saat Suharto sekeluarga, Mba Nina sekeluarga, Ibu Wien sekeluarga, Ibu Yuli sekeluarga, Ibu Endang Sukorejo, Mas Sani sekeluarga) terima kasih atas kenangan dan motivasi yang beliau berikan.
10. Seluruh pegawai KJKS Baituttamwil Tamzis Wonosobo dan Asad Alif Kantor Pusat, Sukorejo terimakasih atas ilmu serta pengalaman yang penulis dapatkan selama magang.

## **DEKLARASI**

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang telah 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 sebagai bahan rujukan.

Semarang, Juni 2014

Deklarator,

**Layinatussyifa**

**NIM.112503063**

## ABSTRAK

Promosi dimaksudkan untuk mengkomunikasikan kegunaan dan keistimewaan produk kepada pelanggan, sehingga mampu mengubah sikap yang berujung pada pembelian produk. KJKS Baitut Tamwil Tamzis Cabang Kertek di Wonosobo dari waktu ke waktu mengalami perkembangan yang luar biasa. Peningkatan anggota *lending*, selama tahun 2013 mengalami kenaikan lebih dari seribu anggota. Penulis tertarik melakukan penelitian dengan Judul “Analisis Strategi Promosi di KJKS Baitut Tamwil Tamzis Cabang Kertek di Wonosobo”. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi promosi di KJKS Baitut Tamwil Tamzis Cabang Kertek di Wonosobo dan bagaimana bauran promosi di KJKS Baitut Tamwil Tamzis cabang Kertek di Wonosobo.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan mengambil lokasi Baitut Tamwil Tamzis Cabang Kertek di Wonosobo. Data-data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder, yang diperoleh dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Data-data yang sudah terkumpul kemudian dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif analisis

Dari penelitian ini diperoleh hasil yang menjadi kesimpulan penelitian, yaitu: *pertama*, Strategi promosi yang dilakukan di KJKS Baitut Tamwil Tamzis Cabang Kertek di Wonosobo adalah strategi promosi dalam konsep periklanan (*Advertising*) yang di dalamnya melalui sponsor, brosur, spanduk, majalah dan sebagainya, konsep penjualan personal (*Personal Selling*) dengan cara jemput bola dan konsep hubungan masyarakat (*Publicity*). *Kedua*, bauran promosi yang dilakukan di KJKS Baitut Tamwil Tamzis Cabang Kertek di Wonosobo adalah ini dengan menawarkan semua produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan para nasabah maupun anggota baru. Di dalam strategi promosi ini, harga yang di tawarkan kepada nasabah bisa di nego, sesuai dengan saldo yang nasabah miliki.



## **KATA PENGANTAR**

Alhamdulillah, puji syukur senantiasa penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan segala rahmat, hidayah dan inayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir D3 Perbankan Syariah IAIN Walisongo Semarang di Baituttamwil Tamzis Wonosobo.

Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan pada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, para sahabat dan umatnya hingga akhir zaman.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa proses penyusunan Tugas Akhir ini dapat diselesaikan berkat bantuan dari berbagai pihak, bimbingan dan dorongan serta perhatiannya. Untuk itu penulis, penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Muhibbin M. Ag, selaku Rektor IAIN Walisongo Semarang.
2. Dr. Imam Yahya M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang.
3. H. Muchamad Fauzi, SE., MM, selaku Ketua Jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang.
4. H. Suwanto S. Ag., MM, selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, pikiran untuk memberikan bimbingan, pengarahan, dan saran dalam penulisan Tugas Akhir.
5. Seluruh Dosen dan Staf Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang.

6. Ibu Win Arum Dhani, S.E, selaku Wakil Manajer Area Wonosobo KJKS Baituttamwil Tamzis beserta Staf Kayawan yang membantu penulis dalam memberikan data dan pengalaman dalam Lembaga Keuangan Syariah.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik dari pembaca agar dalam penulisan Tugas Akhir ini dapat menuju ke arah yang lebih baik.

Akhir kata, semoga Tugas Akhir ini bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan. Amin.

Semarang, 9 Juni 2014

Penulis

**LAYINATUSSYIFA**

**NIM. 112503063**

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN .....	iii
MOTTO .....	iv
PERSEMBAHAN.....	v
DEKLARASI.....	vii
ABSTRAK .....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	5
E. Metode Penelitian.....	6
F. Sistematika Penulisan .....	8
<b>BAB II GAMBARAN UMUM KJKS BAITUT TAMWIL TAMZIS</b>	
<b>WONOSOBO</b>	
A. Sejarah Berdiri dan Perkembangan	
Baitut Tamwil Tamzis.....	11

B. Visi, Misi dan Motto .....	13
C. Susunan Kepengurusan .....	14
D. Struktur Organisasi .....	14
E. Sistem Operasional dan Produk .....	16
F. Kebijakan dan Strategi Usaha Bidang Operasional .....	26

### BAB III PEMBAHASAN DAN ANALISIS

A. Landasan Teori	
1. Strategi Promosi .....	30
2. Bauran Promosi.....	31
a. Periklanan ( <i>advertising</i> ).....	31
b. Promosi Penjualan ( <i>sales promotion</i> ).....	31
c. Penjualan Personal ( <i>personal selling</i> ).....	32
d. Humas/ Masyarakat ( <i>Publicity</i> ) .....	32
B. Strategi Promosi yang dilakukan KJKS Baitut Tamwil	
Tamzis Cabang Kertek di Wonosobo .....	32
1. Bauran Promosi yang dilakukan KJKS Baitut Tamwil	
Tamzis Cabang Kertek di Wonosobo .....	33
a. Konsep periklanan ( <i>Advertising</i> ).....	33
b. Konsep penjualan personal ( <i>Personal Selling</i> ) .....	35
c. Konsep humas/masyarakat ( <i>Publicity</i> ) .....	36
C. Karakteristik Bauran Promosi di KJKS Baitut Tamwil	
Tamzis cabang Kertek di Wonosobo.....	38
1. Promosi lain yang dilakukan KJKS Baituttamwil	

Tamzis cabang Kertek di Wonosobo.....	39
2. Tantangan dari strategi promosi yang sudah diterapkan di KJKS Baituttamwil Tamzis Cabang Kertek di Wonosobo.....	40
<b>BAB IV PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	43
B. Saran .....	44
C. Penutup.....	45
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	