

**ANALISIS EFEKTIFITAS PEMASARAN PRODUK IB BIMA
EMAS DALAM UPAYA PENINGKATAN LABA BANK
JATENG SYARIAH CABANG SEMARANG**



TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya Dalam Ilmu Perbankan Syariah

Oleh:

JOKO ARIF MUKTIONO
1405015045

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO**

SEMARANG

2017

Dr.H. Muhlisi, M.Si

Mangkang Indah No. 470 RT 11 RW 02

Ngaliyan Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eksemplar

Hal : Naskah Tugas Akhir

An. Sdra. Joko Arif Muktiono

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

UIN Walisongo

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

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

Nama : Joko Arif Muktiono

NIM : 1405015045

Judul : **ANALISIS EFEKTIFITAS PEMASARAN PRODUK
IE GIMA EMAS DALAM UPAYA PENINGKATAN
LABA BANK JATENG SYARIAH CABANG
SEMARANG**

Mohon kiranya Tugas Akhir saudara dapat segera dimunaqasahkan.

Demikian harap menjadikan maklum

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Semarang, 9 Mei 2017

Pembimbing



Dr.H. Muhlisi, M.Si

NIP. 19590413 198703 2 001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Prof. Hamka Kampus III Ngaliyan Semarang
Telp/Fax. (024) 7601291

HALAMAN PENGESAHAN

Nama : Joko Arif Muktiono
NIM : 1405015045
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
Judul : Analisis Efektifitas Pemasaran Produk (B Bima Emas Dalam Upaya Peningkatan Laba Bank Jateng Syariah Cabang Semarang

Telah dimunaqoyahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang pada tanggal :

18 Mei 2017

Dan dapat diterima sebagai kelengkapan ujian akhir dalam rangka menyelesaikan studi Program Diploma 3 (D3) Perbankan Syariah Tahun Akademik 2016/2017 guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah.

Ketua Sidang

Ade Yusuf Mujaddid M.Ag.

19670119 199803 1 002

Sekretaris Sidang

Dr. H. Muhlis, M.Si

19610117 198803 1 002

Penguji Utama I

H. Khoiril Anwar M.Ag.

19690420 199603 1 002



Penguji Utama II

H. Johan Arifin S.Ag, MM

19710908 200212 1 001

Sekretaris Sidang

Dr. H. Muhlis, M.Si

19610117 198803 1 002

DEKLARASI

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

Semarang, 8 Mei 2017

Deklarator,



Joko Arif Muktiono

MOTTO

مَنْ أَرَادَ الدُّنْيَا فَعَلَيْهِ بِالْعِلْمِ، وَمَنْ أَرَادَ الْآخِرَةَ فَعَلَيْهِ بِالْعِلْمِ، وَمَنْ أَرَادَهُمَا فَعَلَيْهِ بِالْعِلْمِ

“Barang siapa yang menghendaki kehidupan dunia maka wajib baginya memiliki ilmu, Barang siapa menghendaki kehidupan akhirat, maka wajib baginya memiliki ilmu. Dan Barang siapa yang menghendaki keduanya, maka wajib baginya memiliki ilmu.”

(HR.Turmudzi)

PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati,

Kupersembahkan Tugas Akhir ini untuk

Orang-orang yang telah memberikan warna dalam kehidupanku

1. Bapak dan Ibu Tercinta, Terima Kasih atas iringan do'a restumu, kerja keras untuk membiayai kuliahku, nasihat-nasihat untuk menyemangatiku, dan kasih sayang yang tulus disetiap waktu sehingga Allah memberi kemudahan dan kelancaran, hingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan.
2. Kakak saya Joko Tiar Setiyono yang telah memberikan pekerjaan sampingan sehingga kebutuhan finansial dalam perkuliahan dapat tercukupi.
3. Sahabat-Sahabat saya di kelas PBSB selama 3 tahun, Kamal, Galih, Adi, Umam, Winda, Mbak Eko, Ratri, Ima, Shofi, Farida, yang selalu ada di saat aku senang maupun sedih, kalian adalah sahabat terbaikku.
4. Teman-teman magang selama 2 bulan, Rafi, Jeffredi, Faishal, Arif, Umam, Putri, Alfina, Nurresa, tetap semangat kawan.
5. Karyawan KJKS Marhamah cabang Leksono, Pak Ari yang telah membimbing saya selama magang di wonosobo.
6. Karyawan di Bank Jateng Syariah Cabang Semarang Pak Joko, Mas Setyo, Mas Fendi, Mas Dipa, Mas Rifky, Mas

Yoga, Pak Alex, Pak Ranto, Mbak Ridha, Mbak Yeyen, Bu Eni, Bu Gunawati, Bu Siti, Mbak Diva, Semoga sukses terus. Terima kasih telah di beri kesempatan magang dan memberikan pelajaran yang sangat bermanfaat di Dunia Kerja.

7. Teman saya Yudi dan Iqbal dari MA N 1 Semarang yang selalu ngajak ngopi di kala waktu luang.
8. Teman-teman seperjuangan D3 Perbankan Syariah angkatan 2010, tetap semangat dan semoga sukses.
9. Dan Pihak-pihak lain yang tidak bisa disebut satu persatu, terima kasih untuk segalanya.

Kupersembahkan Karya Sederhanaku ini untuk ketulusan hati kalian semua, Semoga kebaikan dan ketulusan kalian menjadi sebuah ibadah disisi Allah SWT. Aminn....

ABSTRAK

Tugas Akhir ini berjudul Analisis efektifitas pemasaran Produk iB Bima Emas dalam Upaya Peningkatan Laba Bank Jateng Syariah Cabang Semarang. Penelitian ini di latar belakang dari fitur-fitur dan keunggulan yang diberikan Bank Jateng Syari'ah dalam produk iB Bima Emas ternyata belum efektif memikat hati nasabah untuk menggunakan pembiayaan iB Bima Emas tersebut. Seperti yang di sampaikan Pemimpin Cabang Bank Jateng Syari'ah yaitu Ibu Gunawati pada saat *Briefing* pagi pada hari Kamis 2 Februari 2017 Bahwa Produk iB Bima Emas ini sulit berjalan dan beliau sampai memberi kebijakan yaitu pemimpin ,wakil pemimpin cabang, dan kepala kasi harus mendapatkan nasabah iB Bima Emas tersebut minimal dirinya sendiri mendaftarkan.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif yaitu metode penelitian untuk membuat gambaran mengenai situasi atau kejadian secara sistematis. Metode penelitian yang digunakan adalah observasi, interview, dan dokumentasi. Penelitian ini dilakukan di Bank Jateng Syariah Cabang Semarang.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Strategi yang digunakan Pemasar Bank Jateng Syariah Cabang Semarang ini kurang tepat sasaran/efektif, misalnya dalam penerapan pasar sasaran, Bank Jateng Syariah berfokus pada masyarakat menengah ke atas, terbukti dari mereka melakukan pemasaran di sebuah karyawan perusahaan-perusahaan yang telah berkerjasama dengan Bank Jateng Sayriah. Kemudian dalam Promosinya Bank Jateng Syariah kurang gencar atau frekuensinya kurang banyak dalam memasarkan sehingga masih jarang masyarakat di Jawa tengah tahu akan Produk iB Bima Emas ini, Padahal Produk ini sangat menjanjikan untuk masyarakat di Jawa Tengah yang ingin melakukan investasi dengan kepemilikan Emas dari Produk iB Bima Emas tersebut.

Maka dari itu Bank Jateng Syariah Perlu adanya sosialisasi untuk memperkenalkan produk-produknya karena hal yang aneh apabila Bank Jateng Syariah adalah Banknya Warga Jawa tengah sedangkan Warga di Jawa Tengah sendiri hanya segelintir orang saja yang mengenal produk-produknya.

KATA PENGANTAR

Alhammdulillahirabbil'alamin, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah mencurahkan segala rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Analisis Efektifitas Pemasaran Produk iB Bima Emas dalam Upaya Peningkatan Laba Bank Jateng Syariah Cabang Semarang”.

Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Agung Muhammad SAW, Nabi pembawa rahmat bagi makhluk sekalian alam, keluarga, sahabat, dan tabi'in serta kepada kita umatnya. Semoga kita termasuk umat yang memperoleh syafa'at di Yaumul Qiyamah nanti. Amin.

Dalam Penulisan Tugas Akhir ini tidak terlepas Dari Bimbingan, arahan, dan bantuandari berbagai pihak baik langsung maupun tidak langsung, sehingga pada kesempatan hari ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang memberikan kemudahan bagiku untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
2. Bapak prof Dr. H. Muhibbin, M.Ag. selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
3. Bapak Dr. Imam Yahya, M.Ag. selaku Dekan fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo.
4. Bapak H. Johan Arifin SAg, M.M, selaku Ketua Program Diploma III Perbankan Syariah UIN Walidsongo.
5. Bapak Dr.Muhlis, M.Si selaku Dosen Pembimbing, terima kasih atas bimbingan, masukan, kritikan, dan arahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tuhgas Akhir ini.

6. Pimpinan Bank Jateng Syariah cabang Semarang dan seluruh Staf yang telah memberikan izin bagi penulis untuk melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL). Terima Kasih atas data-data dan informasi yang diberikan.
7. Bapak dan Ibu, serta keluarga tercinta terima kasih telah memberikan kasih sayang, do'a, motivasi, dukungan moral dan finansial yang tiada henti.
8. Teman-teman seperjuangan D3 Perbankan Syariah, Terima Kasih atas kerja sama, motivasi, inspirasi, dan kekompakannya.
9. Semua pihak yang telah ,membantu hingga terselesaikannya Tugas Akhir ini.

Semoga kebaikan dan ketulusan mereka semua menjadi amal ibadah disisi Allah SWT. Penulis menyadari laporan ini jauh dari kesempurnaan, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak demi kebaikan Tugas Akhir ini. Semoga bermanfaat, Amin.

Semarang, 8 Mei 2017

Penulis,

Joko Arif Muktiono

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
DEKLARASI.....	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan dan Manfaat Hasil Penelitian	4
D. Tinjauan Pustaka	6
E. Metodologi Penelitian	8

F. Sistematika Penulisan	11
--------------------------------	----

BAB II LANDASAN TEORI

A. Perbankan Syariah	14
a. Pengertian Perbankan Syariah	14
b. Fungsi dan Tujuan Perbankan Syariah	15
c. Prinsip Bank Syariah	16
d. Pembiayaan Bank Syariah	17
e. Peranan Bank Syariah	18
B. Pemasaran	21
a. Pengertian Pemasaran	21
b. Konsep dan Pengertian Pemasaran	22
c. Definisi Pemasaran Perbankan	23
d. Tujuan Pemasaran Perbankan	24
C. Manajemen Pemasaran	25
a. Analisis Situasi	25
b. Strategi Pemasaran	26
D. Efektifitas	30
1. Efektifitas	30
E. Produk iB Bima Emas Bank Jateng Syariah	31
1. Pengertian Produk iB Bima Emas	31
2. Landasan Hukum	34
3. Skema iB Bima Emas	36

BAB III GAMBARAN UMUM BANK JATENG SYARIAH

A. Sejarah Bank Jateng Syariah	38
B. Legalitas Perusahaan	39
C. Visi dan Misi Bank Jateng Syariah	40
D. Struktur Organisasi Bank Jateng Syariah	41
E. Produk dan Layanan	52
1. Produk Pembiayaan Bank Jateng Syariah	52
2. Produk dana dan jasa	63
F. Jaringan Bank Jateng Syariah	66

BAB IV ANALISIS EFEKTIFITAS PEMASARAN PRODUK IB BIMA EMAS DI BANK JATENG SYARIAH CABANG SEMARANG

A. Strategi Pemasaran Produk iB Bima Emas di Bank Jateng Syariah	68
B. Analisis Strategi Pemasaran iB Bima Emas di Bank Jateng Syariah	71

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	75
B. Saran	76

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	39
-----------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	36
------------------	----