

**STRATEGI *MARKETING MIX* PADA PRODUK
TABUNGAN IB SIAGA DI BANK SYARIAH BUKOPIN
CABANG SEMARANG**

TUGAS AKHIR

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



Disusun Oleh:

Rizki Rahmansari
1405015136

**PROGRAM D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG**

2017

Heny Yuningrum, SE.,M.Si
Tanjungsari Rt.07 Rw.05
Tambak Aji Ngaliyan, Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks.

Hal : Naskah Tugas Akhir

A.n.Sdr. Rizki Rahmansari

Kepada Yth. Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Rizki Rahmansari

NIM : 1405015136

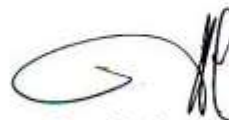
Jurusan : D3 Perbankan Syariah

Judul : **Strategi Marketing Mix Pada Produk Tabungan iB Siaga
Di Bank Syariah Bukopin Cabang Semarang.**

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir tersebut dapat segera di munaqosahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Semarang, 9 Mei 2017
Pembimbing



Heny Yuningrum, SE., M.Si
NIP. 19810609 2007102 005



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Prof. Dr. Hamka, Kampus 3 Ngaliyan Semarang 50185 Telp/ Fax, (024) 7608454
Website : www.febi.walisongo.ac.id, Email : Febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Tugas Akhir Saudara : Rizki Rahmansari
NIM : 1405015136
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
Judul : **"STRATEGI *MARKETING MIX* PADA PRODUK TABUNGAN
IB SIAGA DI BANK SYARIAH BUKOPIN CABANG
SEMARANG"**

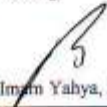
Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan Predikat cumlaude / baik / cukup, pada tanggal :

31 Mei 2017

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah tahun akademik 2017/2018

Semarang, 31 Mei 2017

Ketua Sidang,



Dr. H. Imam Yahya, M.Ag

19700410 199593 1001
Penguji I,


A. Turmudi, S.E., M.Ag

19690708 200501 1004

Sekretaris Sidang,


Heny Yuningrum, SE, M, Si

19810609 2007102 005
Penguji II,


Mohammad Nadzir, MSI

19730217 200312 1002

Pembimbing


Heny Yuningrum, SE, M, Si

19810609 2007102 005

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS.An-Nisa:29)

وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمْنَتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ ﴿٨﴾

Artinya : Dan orang-orang yang memelihara amanat-amanat (yang dipikulnya) dan janjinya. (QS.Al-Muminoon:8)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, rasa syukur yang tak terhingga kupanjatkan kepada Allah SWT atas rencana-Nya yang begitu indah untukku. Sholawat serta salam atas Baginda Nabi Muhammad SAW, semoga syafa'at Beliau selalu menyertaiku dunia maupun akhirat, Aamiin.

Sebuah karya sederhana dalam menggapai cita takkan berarti tanpa kehadiran mereka, penulis persembahkan karya ini kepada:

1. Orang tuaku tercinta (Bapak Rachmat dan Ibu Suryanti), yang selalu sabar dan sayang cinta kepadaku, selalu mengajarkan aku ilmu-ilmu yang berguna dan selalu mendoakanku untuk menjadi orang yang sukses.
2. Adik tercintaku yang bernama Nur Farhan Mauliansyah, selalu memberikan dukungan dan senyum semangat kepadaku.
3. Mas Indra Wahyu Santoso yang selalu sayang cinta kepadaku, selalu memberikan semangat yang tak pernah henti, memberikan motivasi-motivasi untuk berjuang.
4. Ibu Heny Yuningrum, SE., M. Si yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikirannya untuk membimbingku dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
5. Sahabatku Anif, Ari, Rizka, yang selalu menemaniku dalam susah maupun senang.

6. Teman terbaikku Desi Wulan, Afif, Arianti, Saili, Khorif, Rin, Ami, Tifa, Rani, yang selalu siap membantuku.
7. Keluarga besar D3 Perbankan Syari'ah angkatan 2014 yang telah membantu pembuatan Tugas Akhir ini khususnya anak-anak PBS-D yang senantiasa berbagi rasa dalam suka maupun duka.
8. Serta semua pihak yang memberikan dukungan dan bantuan yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

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 satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 9 Mei 2017

Deklarator,



Rizki Rahmansari
NIM. 1405015136

ABSTRAK

Bank Syariah Bukopin cabang Semarang adalah salah satu lembaga keuangan yang menyediakan pelayanan terhadap nasabahnya dalam bentuk produk *funding* (simpanan) yang diperlukan nasabahnya untuk menyimpan dana dan produk *lending* (pembiayaan) yang di perlukan bagi nasabah yang kekurangan dana. Bank Syariah Bukopin cabang Semarang untuk menjaga eksistensinya menerapkan strategi pemasaran yang tepat. Strategi pemasaran merupakan keseluruhan dari kegiatan-kegiatan yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga dan mempromosikan barang atau produk, agar perusahaan dapat berhasil dalam memasarkan produknya.

Produk simpanan tabungan iB Siaga merupakan salah satu keunggulan yang dimiliki oleh Bank Syariah Bukopin cabang Semarang, karena produk ini mempunyai Keunggulan 4G. Oleh karena itu penulis tertarik untuk dijadikan penelitian ini dengan judul “Strategi *Marketing Mix* Pada Produk Tabungan iB Siaga Di Bank Syariah Bukopin Cabang Semarang”.

Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi *marketing mix* pada produk tabungan iB Siaga di Bank Syariah Bukopin cabang Semarang, bagaimana kendala dalam memasarkan produk tabungan iB Siaga dan Bagaimana analisis SWOT pada produk tabungan iB Siaga di Bank Syariah Bukopin cabang Semarang.

Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah metodologi kualitatif deskriptif. Metodologi penelitian kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif dengan data berupa wawancara, observasi dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini adalah strategi *marketing mix* pada produk tabungan iB Siaga menggunakan 4P, kendala dalam memasarkan produk tabungan iB Siaga agar lebih banyak yang meminati masyarakat Bank Syariah Bukopin cabang Semarang menggunakan

4G, dan cara menganalisis SWOT pada produk tabungan iB Siaga dengan menggunakan kekuatan, Kelemahan, peluang, ancaman.

Kata kunci : Bank Syariah Bukopin cabang Semarang, Strategi *marketing mix*, tabungan iB Siaga.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim.....

Alhamdulillah segala puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik. Sholawat dan salam kami sampaikan kepada junjungan kita Nabi Agung Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat, dan para pengikutnya.

Berkat taufiq, hidayahnya dan inayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul **“STRATEGI *MARKETING MIX* PADA PRODUK TABUNGAN IB SIAGA DI BANK SYARIAH BUKOPIN CABANG SEMARANG”**. Disusun untuk memenuhi tugas dan sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar ahli madya (Amd) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN WALISONGO Semarang.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini, penulis mendapatkan banyak sekali bimbingan, arahan, dan saran-saran dari berbagai pihak sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin, M. Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. Imam Yahya, M. Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.

3. Bapak Johan Arifin, S. Ag, MM. Selaku Ketua Jurusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
4. Ibu Heny Yuningrum, SE., M. Si 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 Diploma III Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.
6. Bapak Imam Pamuji selaku pimpinan cabang BSB Cabang Semarang.
7. Segenap karyawan BSB Cabang Semarang yang telah membantu terutama kepada mas Rahmat dan mas Rizki.
8. Bapak, Ibuku tersayang dan semua keluarga besarku yang selalu memberikan semangat dan yang selalu mengajarku ilmu kehidupan.
9. Perpustakaan Institut dan Fakultas Syariah yang telah meminjamkan buku-buku yang diperlukan penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
10. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari para pembaca Tugas Akhir ini. Semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan kepada para pembaca.

Semarang, 9 Mei 2017

Penulis,

Rizki Rahmansari
NIM. 1405015136

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN.....	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
DEKLARASI.....	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xiii

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan dan Manfaat.....	6
D. Tinjauan Pustaka	7
E. Metodologi Penelitian	8
F. Sistematika Penulis.....	12

BAB II : LANDASAN TEORI

A. Pengertian Strategi.....	15
B. Pengertian Pemasaran.....	18
C. Pengertian Strategi Pemasaran	28

D. <i>Marketing mix</i> / Bauran Pemasaran.....	31
E. Analisis SWOT.....	40
F. Tabungan	46
G. Prinsip Operasional yang Diterapkan dalam Penghimpunan Dana.....	48

BAB III : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Bukopin.....	51
B. Visi, Misi, dan Nilai-Nilai Perusahaan	54
C. Struktur Organisasi	55
D. Tugas-Tugas Jabatan Bank Syariah Bukopin	56
E. Produk-Produk Bank Syariah Bukopin	62

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi <i>Marketing Mix</i> Pada Produk Tabungan iB Siaga Di Bank Syariah Bukopin Cabang Semarang	90
B. Kendala Dalam Memasarkan Produk Tabungan iB Siaga Dan Analisis SWOT Pada Tabungan iB Siaga Di Bank Syariah Bukopin Cabang Semarang	98

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan.....	106
B. Saran.....	108
C. Rekomendasi	109
D. Penutup.....	110

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP