

**STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN RAHN DI KSPPS MARHAMAH CABANG
KALIBAWANG WONOSOBO**



TUGAS AKHIR

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya Perbankan Syariah

Oleh:

LERY IKA APRELLYANTI

1405015207

PROGRAM STUDI (D3) PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMRANG

2017

Hasyim Syarbani.H.,Drs.,MM

Jl. Pelem Kuweni.No. 6 Tambakaji Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 Naskah eks

Hal : Naskah Tugas Akhir An. Lery Ika Aprellyanti

Assalamu'alaikum Wr. Wb

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

Nama : Lery Ika Aprellyanti

NIM : 1405015207

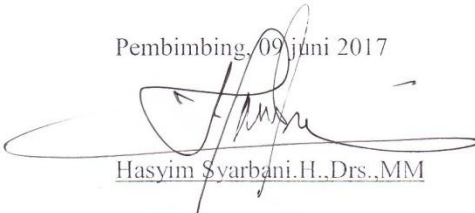
Jurusan : D3 Perbankan Syariah

Judul TA : **STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN DENGAN AKAD RAHN DI
BMT MARHAMAH CABANG KALIBAWANG**

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing, 09 Juni 2017



Hasyim Syarbani.H.,Drs.,MM

19570913 198203 1 002



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. DR. HAMKA (kampus III) Ngaliyan Telp/Fax (024) 7601291,
7624691, Semarang. 50185

Nama : Lery Ika Aprellyanti
NIM : 1405015207
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
Judul TA : Strategi Pemasaran Pembiayaan Rahn di KSPPS Marhamah
Cabang Kalibawang

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dinyatakan lulus pada predikat
cumlaude / baik / cukup, pada tanggal : 16 Juni 2017

Dan dapat diterima sebagai pelengkap ujian akhir guna memperoleh gelar Ahli
Madya (Amd) dalam Ilmu Perbankan Syariah.

Semarang, 21 juni 2017

Mengetahui,

Ketua Sidang

Sekretaris Sidang

Drs. Saekhu, MH.
NIP. 19690120 199403 1004

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

Penguji I

Penguji II

Rahman El-husni, S.E., M.M
NIP 196911182000031001

Dra. Hj. Nur Huda, M.Ag
NIP. 1960830 199403 2 003

Pembimbing

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

MOTTO

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقُوضَةً فَإِنْ آمَنَ
بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا
تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا
تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

“hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya...”

PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta bapak Sugiyanto dan Ibu Emiliana sepis yang senantiasa mendukung dalam setiap langkahku. Dan selalu memberikan bantuan dan dorongan dengan tulus, ikhlas dan moril serta materil. Ini adalah sebagian perjuangan dari cita-citaku. Doa dan dukunganmu senantiasa terus kuharapkan agar langkah esok terus maju.
2. Adik-adikku Gilang ramadhan, Singgih riswana dan Khoiron nisak maulidah yang aku sayangi, semoga menjadi anak yang sholeh dan sholehah dan berbakti kepada orang tua
3. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam khususnya dosen pengajar D3 Perbankan Syariah yang telah mengajarkan banyak ilmu dan pengalamannya dalam Perbankan Syariah
4. Terima kasih untuk teman-teman tercinta (Eva, Osi, Ulna, Qori'ah, Finda, Anggik, Wulan, Juli, Ana, Asti, vina, arif, trimul dan richo) yang selalu setia menemaniku baik dalam keadaan susah maupun senang, tangis maupun tawa. Dan telah membantu banyak hal, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini, semoga kita semua menjadi orang yang bermanfaat untuk sesam dan mampu meraih kesuksesan di masa depan
5. Teman-teman D3 Perbankan Syariah angkatan 2014 senasib dan seperjuangan yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas waktu dan kebersamaanya
6. Semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuannya, terima kasih sedalam-dalamnya.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggungjawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis orang lain atas diterbitkan. Demikian juga tugas Akhir ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam refrensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, Mei 2017

Deklarator,



Lery ika aprelyanti

1405015207

ABSTRAK

KSPPS Marhamah Cabang Kalibawang Wonosobo merupakan lembaga keuangan syariah yang melakukan kegiatan menyalurkan dana melalui mekanisme akad rahn. Salah satu produk menyalurkan dana ini yaitu pembiayaan rahn, dan dalam menyalurkan dana memerlukan strategi pemasaran. Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan serta aturan yang memberi arahan kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan serta lokasinya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran apa saja yang di terapkan di KSPPS Marhamah Cabang Kalibawang Wonosobo. Dengan rumusan masalah bagaimana penerapan strategi pemasaran di KSPPS Marhamah Cabang Kalibawang Wonosobo. Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan yang dilakukan di KSPPS Marhamah Cabang Kalibawang untuk menggali data-data yang relevan atau sumber data primer dan sekunder, penulis melakukan pengumpulan data dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang terkumpul kemudian dianalisis dengan metode deskriptif analisis.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh KSPPS Marhamah Cabang Kalibawang yaitu dengan promosi langsung dengan masyarakat dalam praktiknya marketing KSPPS Marhamah Cabang Kalibawang melayani serta mempengaruhi, menawarkan dan mensosialisasikan produknya kepada masyarakat secara langsung. Selain promosi adapula periklanan, media periklanan yang dilakukan oleh KSPPS Marhamah Cabang Kalibawang yaitu dilakukan dalam bentuk brosur, internet, mmt, dan media cetak.

Selain strategi pemasaran ada juga hambatan-hambatan yang dialami oleh KSPPS Marhamah cabang kalibawang diantaranya yaitu tidak adanya pemahaman masyarakat tentang lembaga keuangan syariah khususnya KSPPS Marhamah, Masyarakat menganggap bahwa konvensional dengan yang syariah sama saja. Selanjutnya yang menjadi kendala dalam memasarkan produk di KSPPS Marhamah adalah jarak tempuh yang cukup jauh antara satu desa atau kecamatan kedesa lain atau kecamatan lain. Dan yang terakhir adalah kurangnya sumber daya manusia atau marketing yang professional.

Kata Kunci: Strategi, Pemasaran, Pembiayaan rahn

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah, puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah mencurahkan segala rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA) sebagai syarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya program D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang. Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, Nabi pembawa Rahmat bagi seluruh alam, keluarga, sahabat dan kepada kita umatnya. Semoga kita termasuk umat yang memperoleh syafaat di Yaumul Qiyamah nanti. Amin

Melalui pengantar ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang membantu dalam penulisan TA ini, atas dukungan dan motivasi yang diberikan .Pada kesempatan ini, secara lebih khusus, penulis ingin mengucapkan terimakasih 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 Prodi D3 Perbankan Syariah
4. Bapak Dr. H Hasyim Syarbani.,MM selaku pembimbing Tugas Akhir yang berjasa membantu dalam pembuatan Tugas Akhir ini dan meluangkan waktu untuk membimbing penulis.
5. Ibu Heny Yuningrum,S.E.,M.Si. selaku Wali Studi.
6. Bapak dan Ibu Dosen Prodi Perbankan Syariah yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terimakasih atas segala ilmu dan pengetahuan yang bermanfaat yang telah kalian berikan selama saya menuntut ilmu di UIN Walisongo Semarang
7. Bapak Rony Prasetyo.S.E selaku Manager BMT Marhamah Cabang Kalibawang
8. Mas eko (Marketing) BMT Marhamah Cabang Kalibawang membantu memberikan informasi serta data yang dibutuhkan.
9. Perpustakaan Pusat UIN Walisongo Semarang dan Perpustakaan Daerah Semarang
10. Teman-teman Jurusan PBS UIN Walisongo yang ikut terlibat dalam pembuatan Tugas Akhir ini, khususnya Kelas PBSF kelas yang telah memberi dukungan dan saling menyemangati.

Akhir kata, penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu hingga terselesainya TA ini.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Semarang, 16 Juni 2013

Penulis

Lery Ika Aprellyanti

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN DEKLARASI	vi
HALAMAN ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	xi
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan dan Manfaat	4
D. Tinjauan Pustaka.....	6
E. Metodologi Penelitian	7
F. Sistematika Penulisan	9
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Pengertian <i>Ar-Rahn</i>	11
1. Dasar Hukum <i>Ar-Rahn</i>	12
2. Rukun Dan Syarat <i>Ar-Rahn</i>	22
B. Pengertian Strategi Pemasaran.....	23
1) Konsep Pemasaran	24
2) Bauran Pemasaran.....	26
3) Karakteristik Pemasaran Syariah	30

4) Paradigma Pemasaran Syariah	31
BAB III : GAMBARAN UMUM KSPPS MARHAMAH	
A. Sejarah Berdirinya KSPPS Marhamah Wonosobo	33
B. Visi dan Misi KSPPS Marhamah Wonosobo	34
C. Struktur Organisasi KSPPS Marhamah Wonosobo	35
D. Deskripsi Tugas Pengelolaan	35
E. Produk-Produk dan Jasa KSPPS Marhamah Wonosobo	38
BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS	
A. Gambaran umum tentang produk pembiayaan rahh di KSPPS Marhamah cabang kalibawang	50
B. Strategi pemasaran produk pembiayaan rahn di KSPPS Marhamah cabang kalibawang.....	52
C. Hambatan-hambatan yang dihadapi KSPPS Marhamah cabang kalibawang	56
BAB V : PENUTUP	
A. Kesimpulan	58
B. Saran	59
C. Penutup	60
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	