

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO
DALAM MENARIK CALON NASABAH BARU DI BANK
SYARIAH MANDIRI KCP UNGARAN**

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya Perbankan Syari'ah



Oleh:

RIZKI WULANDARI

NIM: 132503027

**PROGRAM DIPLOMA III PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2016

Dr. H. Muhlis, M.Si

Mangkang Indah No. 470 RT.11 RW.02
Ngaliyan Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) eks.

Hal. : Naskah Tugas Akhir

An. Sdr. Rizki Wulandari

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Rizki Wulandari

Nomor Induk : 132503027

Judul : Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Mikro dalam Menarik Calon Nasabah Baru di Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran

Mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera dimunaqasyahkan.

Demikian harap menjadikan maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.





KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI D III PERBANKAN SYARIAH

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan, Telp/Fax. (024)7601291/7624691

PENGESAHAN

Nama : Rizki Wulandari

NIM : 132503027

Jurusan : D3 Perbankan Syariah

Judul : **“Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Mikro dalam Menarik Calon Nasabah Baru di Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran”**

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

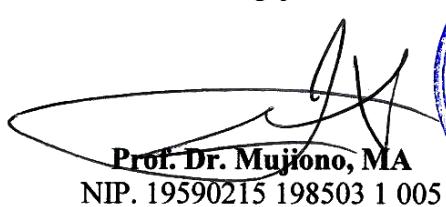
09 Juni 2016

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Diploma Tiga dalam bidang Perbankan Syariah.

Semarang, 09 Juni 2016

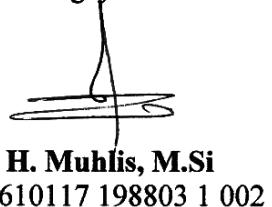
Mengetahui,

Penguji I

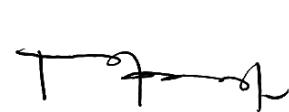

Prof. Dr. Mujiono, MA
NIP. 19590215 198503 1 005



Penguji II


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

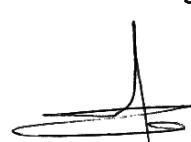
Penguji III


H. Much Fauzi, SE., MM
NIP. 19730217 200604 1 001

Penguji IV


Choirul Huda, M.Ag
NIP. 19760109 200501 1 002

Pembimbing


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

MOTTO

عَنْ أَنَّسِ بْنِ مَالِكٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ مَنْ سَرَّهُ أَنْ يُبَسِّطَ لَهُ فِي رُزْقِهِ أَوْ يُنْسَأَ لَهُ فِي أَثْرِهِ فَلَيَصِلَ رَحْمَةً

Dari Annas bin Malik R.A berkata "saya mendengar Rasulullah SAW bersabda: barang siapa yang ingin dilapangkan rezekinya atau di panjangkan umurnya, maka bersilaturahmilah."(Matan lain;Muslim 4638, Abi Daud 1443,Ahmad 12128)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah dengan segala nikmat yang Allah berikan kepada saya, akhirnya
Tugas Akhir ini telah selesai pada waktunya dan Tugas Akhir ini saya
persesembahkan kepada:

Ayah dan Ibuku

Yang selalu membimbing dan mengarahkan masa depanku

Adikku

Yang selalu menjadi penyemangatku

Sahabat-sahabatku

Yang telah mewarnai duniaku

Keluarga BPI S 19

Yang telah memberikan pengalaman berharga

Almamaterku tercinta

D3 Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggungjawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang pernah ditulis 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, 09 Juni 2016



Rizki Wulandari

ABSTRAK

Bank Syariah Mandiri merupakan salah satu bank yang bergerak dibidang perbankan syariah. Salah satu produk Bank Syariah Mandiri yaitu produk pembiayaan mikro, dalam menjalankan produk pembiayaan mikro memerlukan strategi pemasaran yang tepat agar dapat dietrima oleh masyarakat. Dalam hal tersebut penulis memandang penting untuk melakukan penelitian dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Mikro dalam Menarik Calon Nasabah Baru di Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran”.

Penulisan Tugas Akhir ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran produk pembiayaan mikro dan kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk pembiayaan mikro. Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan dengan mengambil lokasi di Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran. Data-data dalam penelitian ini terdiri terdiri dari data primer dan skunder, yang diperoleh dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Data-data yang sudah terkumpul kemudian dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif analitis.

Hasil penelitian ini adalah strategi yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri dengan periklanan yaitu dalam bentuk brosur, spanduk. Selain periklanan adapula penjualan pribadi dalam praktiknya *Micro Financing Sales* menawarkan, dan menjelaskan keunggulan produk pembiayaan mikro secara langsung kepada calon nasabahnya. Kendala yang dialami *Micro Financing Sales* yaitu kurangnya pengetahuan dan kepercayaan calon nasabah tentang bank syariah serta adanya produk competitor yang lebih murah dari Bank Syariah Mandiri, dari kendala tersebut *Micro Financing Sales* melakukan pemahaman langsung dan jelas tentang seluk beluk bank syariah dan akad yang digunakan pada produk pembiayaan mikro yang menggunakan bagi hasil dan bebas dari riba.

Kata kunci : *Strategi, Pemasaran, Pembiayaan*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah mencerahkan segala rahmat dan hidayahnya, 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 makhluk sekalian alam, keluarga, sahabat dan kepada kita umatnya. Semoga kita termasuk umat yang memperoleh syafaat di Yaumil Qiyamah nanti. Amin

Melalui pengantar ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang membantu dalam penulisan TA ini, atas dukungan dan motivasi yang diberikan. Pada kesempatan ini, secara lebih khusus, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof Dr. H. Muhibbin, M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Bapak H. Johan Arifin, S.Ag,. MM selaku Ketua Prodi D3 Perbankan Syariah.
4. Bapak Dr. H. Muhlis, M.Si selaku pembimbing Tugas Akhir yang berjasa membantu dalam pembuatan Tugas Akhir ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Prodi Perbankan Syariah yang tidak bias saya sebutkan satu persatu, terima kasih atas segala ilmu dan pengetahuan yang bermanfaat yang telah kalian berikan selama saya menuntut ilmu di UIN Walisongo Semarang.
6. Bapak Adityo Muko Wibowo selaku Kepala Cabang Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran dan para karyawan yang telah memberikan izin dan bimbingan untuk melakukan penelitian.
7. Ayah Mukti dan ibu Marsihati tercinta yang selalu mendukung dan mendoakan serta tulus mencintai kepada putri tercinta.

8. Teman-teman satu angkatan D3 Perbankan Syariah yang ikut terlibat dalam pembuatan Tugas Akhir ini. Semoga kelak kita menjadi orang yang sukses.
Aamiin

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

Semarang, 09 Juni 2016

Penulis



Rizki Wulandari

NIM:132503027

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN DEKLARASI.....	vi
ABSTRAKSI	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	3
D. Tinjauan Pustaka	5
E. Metode Penelitian.....	6
F. SistematikaPenulisan.....	8
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Strategi Pemasaran	10
1. Pengertian Strategi	10
2. Pengertian Pemasaran	10
3. Strategi Pemasaran.....	16

B. Pengertian Pembiayaan	22
C. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia.....	23
1. Pengertian UMKM.....	23
2. Keunggulan dan Kelemahan UMKM	25

BAB III : GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI

A. Profil Perusahaan	28
B. Sejarah Singkat Bank Syariah Mandiri	29
C. Visi, misi dan Nilai-nilai Perusahaan Bank SyariahMandiri	31
D. StrukturOrganisasi	32
E. Produk-produk Bank SyariahMandiri	35

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Mikro dalam Menarik Calon Nasabah Baru di Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran	54
B. Kendala-Kendala yang Dihadapi oleh Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Mikro Kepada Calon Nasbah dan Cara Mengatasinya	67
C. Analisis terhadap Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Mikro dalam Menarik Calon Nasabah Baru di Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran	68

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan	70
B. Saran.....	72
C. Penutup.....	73

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Target market segmen mikro	57
---	----

