

**STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK SIMPANAN
INVESTAMA DALAM MENARIK MINAT NASABAH
UNTUK MENABUNG
(Studi Kasus di KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang)**



TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syariah
Disusun Oleh:

Rin Yaikum
NIM. 1405015135

**PRODI D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
2017**

Heny Yuningrum, SE., M.Si
Jl. Tanjung Sari Rt. 01 Rw. 05
Tambak Aji, Ngaliyan, Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eksemplar
Hal : **Naskah Tugas Akhir (TA)**
An. Sdri. Rin Yaikum

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang

Assalamualaikum Wr. Wb

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


Nama : Rin Yaikum
Nim : 1405015135
Judul : Strategi Pemasaran pada Produk Simpanan Investama
dalam Menarik Nasabah untuk Menabung
(Studi Kasus di KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang)

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera diajukan.

Atas perhatiannya, saya menyampaikan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Pembimbing



Heny Yuningrum, SE., M.Si
NIP. 19810609 200710 2 005



PENGESAHAN

Nama : Rin Yaikum
NIM : 1405015135
Judul : **“Strategi Pemasaran pada Produk Simpanan Investama dalam Menarik Minat Nasabah untuk Menabung (Studi Kasus di KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang)”**

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dinyatakan LULUS dengan predikat cumlaude/baik/cukup, pada tanggal :

05 JUNI 2017

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

Semarang, 05 Juni 2017

Ketua Sidang

Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun M.Ag.
NIP. 195904131987032001

Sekretaris Sidang

Heny Yuningrum, S.E., M.Si.
NIP. 198106092007102005

Penguji Utama I

H. Johan Arifin, S.Ag., MM.
NIP. 197109082002121001



Penguji Utama II

Dr. H. Musahadi M.Ag.
NIP. 196907091994031003

Pembimbing

Heny Yuningrum, S.E., M.Si.
NIP. 198006102009012009

MOTTO

فَأَنْصَبْغَرٍ غُنْفًا إِذَا

“Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan),
kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain”

(Q.S Al Insyirah: 7)

Jadi apabila kamu telah selesai dalam urusan,
lakukanlah ibadah dengan sungguh- sungguh.

Lakukanlah ibadah sampai dirimu merasa lelah dan
apabila kamu telah selesai dari salat maka bersungguh-sungguhlah kamu
di dalam berdoa,

PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufik serta hidayah serta kenikmatan dan karunia kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang dilaksanakan di KSPPS Arthamadina. Shalawat serta salam tidak lupa penulis haturkan kepada junjungan Nabi agung Muhammad SAW, keluarga, sahabat, tabiinsertakepadakitaumatnya. Semogakitatermasukumat yang memperolehsyafaat di Yaumul Qiyamah nanti.

Dengan penuh kerendahan hati dan bangga, penulis mempersembahkan karya tulis ini kepada orang-orang berjasa dan penuh arti dalam hidup. Karena dalam perjalanan hiduptidak pernah sendiri, selalu butuh orang lain untuk berbagi suka maupun duka. Karya tulis ini saya persembahkan kepada :

1. Kedua orang tuaku Bapak Sapujiono dan Ibu Temu Asih tercinta, yang selalu mendo'akanku sepanjang waktu, yang selalu memberikan dorongan dikala rapuh, selalu mencurahkan kasih sayangnya yang tiada habis serta mendidik anaknya hingga dewasa yang tak lupa dengan ajaran agama. Do'a dan kasih sayangmu membuatku merasa tak sendiri di dunia ini. Kerja kerasmu untukku tidak akan saya sia-siakan.

2. Kakakku tersayang Siti Zaeni yang menjadi orang tuaku kedua serta senantiasa memberikan motivasi dan do'a yang selalu mengiringiku.
3. Teman-teman serta sahabatku, Ami Sulistiani dan Tifa Lu'lu'ul Maliya temen seperjuangan dari semester satu sampai semester akhir kita selalu bersama baik suka maupun duka, Nungki Kusuma Wardani dan Diana Riski Amalia temen kos dari awal sampai saat ini yang selalu membantu, memberi motivasi, membuatku tertawa, dan menemaniku membuat tugas akhir ini, dan keluarga PBSB. Terimakasih atas kebaikan kalian yang senantiasa menerimaku dan menyayangiku seperti keluarga sendiri.
4. Bu Heny Yuningrum, SE., M.Si yang telah membimbing dan memberi pengarahan dalam penyusunan tugas akhir ini.
5. Keluarga dari KSPPS Arthamadina Banyuputih, terimakasih atas kebaikan, ilmu, dan pengalaman yang diberikan.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir (TA) ini tidak berisi materi yang pernah 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 rujukan.

Semarang, 24 Mei 2017

Deklarator,



Rin Yaikum

NIM. 1405015135

ABSTRAK

Dari berbagai produk Simpanan yang disalurkan oleh KSPPS Arthamadina kepada masyarakat, Tabungan Investama dengan akad mudharabah adalah paling banyak yang diminati nasabahnya. Sedangkan ada produk lain yang lebih unggul beserta dengan hadiah-hadiah. Akan tetapi produk Simpanan Investama lebih banyak yang diminati nasabah. Karena produk Simpanan Investama diajukan untuk membantu mitra dalam investasi. Produk Simpanan Investama ini adalah produk penghimpun dana dari masyarakat yang bertujuan untuk mengembangkan jumlah nasabah yang berpartisipasi di KSPPS Arthamadina. Sehingga KSPPS Arthamadina selalu melakukan Strategi Pemasaran terhadap masyarakat.

Pada dasarnya produk Simpanan Investama bisa diambil sewaktu-waktu. Bagi hasil untuk Simpanan Investama sangat kompetitif dan banyak diminati oleh masyarakat. Strategi pemasaran yang dilakukan juga baik karena masih bisa dijangkau oleh petugas bagian pemasaran kepada masyarakat. Untuk itu penulis membahas tentang Strategi Pemasaran pada Produk Simpanan Investama dalam Menarik Minat Nasabah untuk Menabung (Studi Kasis di KSPPS Arthamadina Banyuputih).

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Sumber data yang diperoleh adalah data primer dan data sekunder dengan metode pengumpulan data. Adapun pengumpulan data yang diperoleh melalui wawancara dan dokumentasi melalui tanya jawab dengan karyw KSPPS Arthamadina, dari data yang diperoleh dapat di analisis dengan metode deskriptif analisis. Data-data yang diperoleh kemudian dituangkan dalam bentuk kata-kata yang jelas dan realistis.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis dapat disimpulkan bahwa Simpanan Investama adanya jemput bola sehingga nasabah mudah untuk menabung tidak perlu datang ke kantornya, pelayanan marketing yang ramah sehingga membuat nasabah lebih nyaman. Strategi pemasaran yang dilakukan KSPPS Arthamadina dengan menggunakan bauran pemasaran yang mencakup 4P yaitu *product, price, place, dan promotion*.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Simpanan Investama, *Mudharabah*.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahillobbi robbil'alamin, segala puji dan syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufik serta hidayah-Nya kepada kita semua. Pemberian karunia yang tiada batas kepada makhluk-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA) yang berjudul "STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK SIMPANAN INVESTAMA DALAM MENARIK MINAT NASABAH UNTUK MENABUNG (Studi Kasus di KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang) " Prodi Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang di KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang. Sholawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, yang mana telah membawa dari zaman kebodohan menuju zaman yang penuh dengan rahmat, nikmat Allah Yang Maha Esa. Semoga kita termasuk umat yang memperoleh syafaat di Yaumul Qiyamah nanti. Amin.

Penelitian ini merupakan tugas akhir pada Program Studi D3 Perbankan Syari'ah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Walisongo Semarang sebagai syarat untuk memperoleh Gelar Ahli Madya. Melalui pengantar ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu, membimbing dan mendorong serta memperhatikan dalam penulisan Tugas Akhir ini atas dukungan dan motivasi yang diberikan baik secara spriritual maupun moral. Sehubungan itu penulis menyampaikan 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 Kaprodi D3 Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang
4. Bapak Dr. Imam Yahya, M.Ag., selaku dosen wali yang telah membimbing saya dari awal proses kuliah hingga akhir semester.
5. Ibu Heny Yuningrum, SE., M.Si selaku Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam menyempurnakan penulisan Tugas Akhir (TA) ini.
6. Seluruh Dosen Pengajar Program D3 Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Walisongo Semarang yang telah memberikan pengetahuan dan wawasan untuk penelitian selama menempuh pendidikan.
7. Seluruh Pegawaidan Staff TU Prodi D3 Perbankan Syari'ah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo.
8. Perpustakaan Institut dan Fakultas UIN Walisongo Semarang yang telah memfasilitasi buku – buku sebagai referensi untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
9. Bapak Budi Waluyo, SE selaku pimpinan KSPPS Arthamadina Banyuputih.

10. Teman – teman seangkatan D3 Perbankan yang telah berjuang bersama dari awal kuliah hingga akhir semester.
11. Semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang turut membantu dalam penyelesaian tugas akhir ini.

Akhirnya, penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Tugas Akhir ini jauh dari sempurna karena terbatas pengetahuan penulis, sehingga masih banyak ditemui kekurangan dan ketidaksempurnaan. Oleh karena itu penulis sangat menantikan kritik dan saran demi kesempurnaan Tuga Akhir ini. Penulis berharap Tugas Akhir ini akan bermanfaat bagi pembaca.

Semarang, Mei 2017

Penulis,

Rin Yaikum
NIM. 1405015135

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN DEKLARASI	vii
HALAMAN ABSTRAK.....	viii
HALAMAN KATA PENGANTAR	ix
HALAMAN DAFTAR ISI.....	xii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	7
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
E. Tinjauan Pustaka	10
F. Metode Penelitian	12
G. Sistematika Penulisan	16

BAB II : LANDASAN TEORI

A.	Definisi Strategi Pemasaran	18
1.	Pengertian Strategi	18
2.	Pengertian Pemasaran	19
3.	Pengertian Strategi Pemasaran	23
B.	Lingkungan Pemasaran	25
1.	Lingkungan Mikro Perusahaan	25
2.	Lingkungan Makro Perusahaan	30
C.	Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	32
D.	Produk Simpanan Investama	37
E.	Akad Mudharabah	39
1.	Pengertian Mudharabah	39
2.	Landasan Hukum Al – Qur’an	45
F.	Fatwa DSN MUI	51

BAB III: GAMBARAN UMUM KSPPS ARTHAMADINA BANYUPUTIH

A.	Profil KSPPS Arthamadina	53
1.	Sejarah Berdirinya KSPPS Arthamadina ...	53
2.	Visi, Misi, dan Nilai-nilai KSPPS Arthamadina	56
3.	Tujuan, Fungsi, dan Peran KSPPS Arthamadina	57

4.	Struktur Organisasi KSPPS Arthamadina ..	59
5.	Deskripsi Tugas Pengelolaan KSPPS Arthamadina	62
B.	Produk KSPPS Arthamadina	66
1.	Produk Penghimpun Dana	67
2.	Produk Pembiayaan	76
C.	Pengelolaan Usaha Syariah	87
D.	Ruang Lingkup Pemasaran	88
E.	Bidang Garap	56

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A.	Strategi Pemasaran pada Simpanan investama dalam Menarik minat Nasabah untuk Menabung	89
----	---	----

BAB IV: PENUTUP

A.	Kesimpulan	104
B.	Saran	106
C.	Penutup	107

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP