PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN KJKS BINA NIAGA UTAMA (BINAMA) CABANG WELERI DALAM MENINGKATKAN KEUNGGULAN KOMPETITIF

Tugas Akhir

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat

Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya Dalam Ilmu Perbankan Syari'ah

Oleh:

UMI HANIK

112503104

PROGRAM DIII PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO

SEMARANG

2014/ 2015

Muhammad Saifullah, M. Ag.

Jl. Taman Karonsih IV No. 1181

Ngaliyan Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks.

Hal : Naskah Tugas akhir

An. Sdri. Umi Hanik

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya bersama ini saya kirim naskah tugas akhir Saudara:

Nama : Umi Hanik

NIM : 112503104

Judul : Penerapan Strategi Pemasaran Produk Simpanan KJKS Bina Niaga Utaman (BINAMA) Cabang Weleri dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif

Dengan ini saya mohon kiranya naskah tugas akhir saudari tersebut dapat segera diujikan.

Demikian harap menjadi maklum.

Wasalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing,

Muhammad Saifullah, M. Ag.

NIP. 19700321 199603 1 003

DEPARTEMEN AGAMA RI
INSTITUS AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM D III PERBANKAN SYARIAH
Jl. Raya Ngaliyan Boja Km. 02 Semarang Telp/ Fax. (024) 601291/ 7077187

PENGESAHAN

Tugas Akhir Saudara : Umi Hanik

NIM : 112503104

Judul : **"PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN KJKS BINA NIAGA UTAMA (BINAMA) CABANG WELERI DALAM MENINGKATKAN KEUNGGULAN KOMPETITIF"**

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Program D III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/ baik/ cukup, pada tanggal:

11 Juni 2014

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya tahun akademik 2014/ 2015.

Semarang, 11 Juni 2014

Ketua Sidang

Ita Rosita Zahara Jamila, Dra. M. Ag.
NIP. 19661217 200501 2 001

Sekretaris Sidang

Muhammad Saifullah, M. Ag.
NIP. 19700321 199503 1 003

Penguji I

Muhammad Fauzi, H., SE, MM.
NIP. 19730217 2 00604 1 001

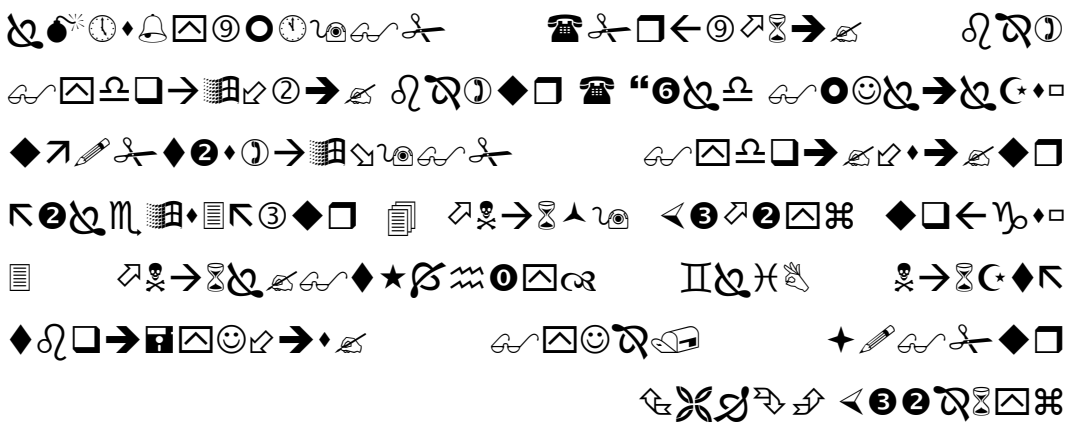
Penguji II

A. Turmudi, SH. M. Ag.
NIP. 19690708 200501 1 004

Pembimbing

Muhammad Saifullah, M. Ag.
NIP. 19700321 199503 1 003

MOTTO



Artinya : Jika kamu menampakkan sedekah(mu), Maka itu adalah baik sekali. Dan jika kamu menyembunyikannya dan kamu berikan kepada orang-orang fakir, Maka menyembunyikan itu lebih baik bagimu. Dan Allah akan menghapuskan dari kamu sebagian kesalahan-kesalahanmu; dan Allah mengetahui apa yang kamu kerjakan. (QS. Al-Baqarah: 271)

PERSEMBAHAN

Karya ini dengan tulus hati penulis persembahkan kepada:

- Allah Yang Maha Pengasih dan Rasullah yang menjadi teladan kita.
- Kedua orang tuaku tercinta yang telah mencurahkan segenap kasih sayang, pengorbanan, dan dukungan serta yang tanpa mengenal lelah untuk senantiasa mendoakan anak-anaknya dalam meraih cita-cita.
- Semua kakak-kakakku yang telah memberikan dorongan dan semangat serta doa yang tulus hati dan senantiasa memberikan motivasi untuk selalu belajar dari apapun yang ada, kapanpun dan dimanapun berada.
- Keponakanku Rani, Nayla, Harun, Salwa, Rizka yang selalu memberikan keceriaan disetiap hari-hariku.
- Sahabatku Ana, Ayu, Suci, Olip, Putri yang selalu mendengarkan keluh kesah ku disaat senang maupun sedih, yang selalu memberikan keceriaan, dan selalu memberikan ku semangat untuk terus belajar dan belajar lagi.
- Teman-teman seperjuangan di Perbankan Syariah angkatan 2011 IAIN Walisongo Semarang

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis 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 bahan rujukan.

Semarang, Juni 2014

Deklarator,

Umi Hanik

ABSTRAK

Alasan peneliti meneliti strategi pemasaran KJKS BINAMA selain karena peneliti tertarik dengan metode pemasaran KJKS BINAMA, di Weleri kabupaten Kendal banyak lembaga keuangan mikro lainnnya yang mengharuskan KJKS BINAMA bersaing secara kompeten dan menjadikan posisi KJKS BINAMA sebagai salah satu lembaga keuangan syariah harus mampu bersaing secara kompetitif memiliki karakter tersendiri dalam bersaing. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimanakah strategi pemasaran produk simpanan KJKS BINAMA dalam meningkatkan keunggulan kompetitif . Metodologi penelitian yaitu dengan jenis penelitian lapangan (field reseacrh) sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data yang di pakai peneliti adalah dengan cara observasi, dokumentasi, dan wawancara.

Hasil penelitian tentang strategi pemasaran yang digunakan oleh KJKS BINAMA dalam penjualan produknya yaitu dengan : strategi produk dengan cara menentukan motto, menciptakan merek yang mudah diingat, terkesan modern, dan memiliki arti (dalam arti positif). Strategi harga ditentukan berdasarkan bentuk atau ukuran produk dan kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh masing-masing produk. Strategi tempat dalam upaya KJKS melayani konsumen tepat waktu dan tepat sasaran, petugas KJKS langsung mendatangi nasabah dirumah-rumah atau ditempat mereka berusaha. Strategi promosi dengan cara periklanan, promosi penjualan, publisitas melalui kegiatan sponsor dan bakti sosial. Dan KJKS BINAMA juga menetapkan strategi pemasaran seperti menetapkan target dalam hal ini harus ditetapkan beberapa target *funding* yang akan di himpun agar marketing termotifasi melakukan kinerja yang maksimal. Melakukan inovasi pendanaan. Pencitraan (*brand image*) mewujudkan bahwa KJKS BINAMA dikelola secara profesional baik SDM, pembukuan dan pelayanan, pengelola juga menanamkan bahwa KJKS BINAMA adalah lembag dari, oleh, dan untuk umat, menanamkan bahwa KJKS BINAMA sebagai salah satu lembaga yang strategis untuk memberdayakan ekonomi umat, mewujudkan dan membuktikan bahwa simpanan dialokasikan untuk peningkatan kualitas hidup umat. Adapun produk yang diunggulkan yaitu: SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar), SISUKA (Simpanan Sukarela Berjangka), TASAQUR (Tabungan Persiapan Qurban), Siap Haji (Simpanan Persiapan Haji), TARBIAH (Tabungan Arisan berhadiah). Yang terakhir dengan keunggulan produk misalnya bagi hasil simpanan bersaing dengan lembaga lain, minimal sama, dari segi pelayanan, prosedur pembiayaan, dan simpanan aman, mudah, dan profesional.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Keunggulan Kompetitif.

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdullah, segala puji hanya untuk Allah yang telah memberikan banyak nikmat sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik. Shalawat dan salam semoga tercurah kepada teladan kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat dan para pengikutnya yang setia membela Islam.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini, tentu banyak pihak yang telah memberikan dorongan dan bantuan, baik berupa materil, saran, nasehat, dan bimbingan yang bermanfaat.

Dengan tersusunya Tugas Akhir ini, penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini, yang terhormat:

1. Prof. Dr. H. Muhibin, M. Ag., Selaku Rektor IAIN Walisongo Semarang
2. Dr. H. Imam Yahya, M. Ag., Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang
3. Muhammad Fauzi, H., SE, MM., Selaku Ketua Program DIII Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang
4. Muhammad Saifullah, M. Ag., Selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk memberikan pengarahan kepada penulis dalam pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL) dan proses penyusunan Tugas Akhir
5. Segenap Bapak Ibu Dosen pengajar serta semua staff Program DIII Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo

Semarang yang telah banyak membantu dari persiapan hingga selesainya penyusunan Tugas Akhir ini

6. Kartiko Adi Wibowo, SE. MM., Selaku Direktur KJKS BINAMA
7. Seluruh staff dan karyawan KJKS BINAMA selaku pembimbing lapangan yang telah memberi bimbingan dan pengarahan kepada penulis.
8. Kepada kedua Orang Tuaku tercinta yang telah banyak berjasa.
9. Dan semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir ini.

Penulis mengucapkan *jazzakumullah khairon katsiron*, Semoga Allah SWT berkenan memberikan pahala-Nya kepada semua pihak atas semua budi baik dan jasa yang telah diberikan kepada penulis. Akhirnya penulis berharap semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi pembaca dan berguna bagi pendidikan, khususnya di bidang perbankan syariah.

Semarang, Juni 2014

Penulis,

Umi Hanik

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING ii

HALAMAN PENGESAHAN iii

HALAMAN MOTTO iv

HALAMAN PERSEMBAHAN v

HALAMAN DEKLARASI.....vi

HALAMAN ABSTRAK vii

KATA PENGANTAR viii

DAFTAR ISI x

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang 1

B. Perumusan Masalah 6

C. Tujuan Penelitian 6

D. Manfaat Penelitian 6

E. Metode Penelitian 7

F. Sistematika Penulisan.....10

BAB II GAMBARAN UMUM KJKS BINAMA

A. Latar Belakang Pendirian KJKS BINAMA 12

B. Visi, Misi, dan Keyakinan Dasar 13

C. Manfaat dan Sasaran yang Hendak Dicapai KJKS BINAMA 14

D. Manajemen Personalia KJKS BINAMA 15

E. Sistem dan Produk KJKS BINAMA 17

BAB III TEORI DAN PEMBAHASAN

A. Definisi Strategi Pemasaran 19

B. Definisi Produk Simpanan 28

C. Definisi Keunggulan Kompetitif 30

D. Landasan Al- Qur'an 32

E. Analisa Strategi Pemasaran Produk Simpanan yang di Unggulkan KJKS BINAMA 33

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan 49

B. Saran 50

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN