

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
(Studi Kasus di BPRS Saka Dana Mulia Kudus)**

SKRIPSI

**Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Strata 1 dalam Ilmu Ekonomi Islam**



Disusun Oleh :

**IRMA ROSYIDA
122411030**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2016

Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun, M.Ag

Jl. Tanjungsari 31 Rt/Rw 07/v Tambakaji Ngaliyan Semarang 50185

Dr. H. Ahmad Furqon, Lc.,M.A.

Perum. BPI Blok N No. 11 Rt/Rw 6/10 Purwoyoso Ngaliyan Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi

A.n. Sdri. Irma Rosyida

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 skripsi saudara:

Nama : Irma Rosyida

NIM : 122411030

Jurusan : Ekonomi Islam

Judul Skripsi : **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM**

MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH (Studi Kasus di BPRS Saka Dana

Mulia Kudus)

Dengan ini saya mohon kiranya skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan.

Demikian atas perhatiannya, harap menjadi maklum adanya dan kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun, M.Ag
NIP.19590413 198703 2 001

Semarang, 21 Maret 2016
Pembimbing II

Dr. H. Ahmad Furqon, Lc.,M.A
NIP. 19751218 200501 1 002



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

Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Semarang Telp.(024)7601291
Fax.7624691 Semarang 50185

PENGESAHAN

Nama : Irma Rosyida
NIM : 122411030
Jurusan : Ekonomi Islam
Judul Skripsi : “ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH (Studi Kasus di BPRS Saka Dana
Mulia Kudus)”.

Telah dimunaqosahkan oleh dewan penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat
cumlaude/baik/cukup, pada tanggal 09 Juni 2016.

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana strata I tahun
akademik 2015/2016.

Semarang, 14 Juni 2016

Mengetahui


Penguji I

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

Penguji II

Dr. H. Ahmad Furqon, Lc.,MA.
NIP. 19751218 200501 1 002

Penguji III



Dr. Muhammad Saifullah, M.Ag.
NIP.19700321 199603 1 003

Penguji IV

Dra. Hj. Nur Huda, M. Ag.
NIP.19690830 199403 2 003

Pembimbing I

Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun, M.Ag
NIP.19590413 198703 2 001

Pembimbing II

Dr. H. Ahmad Furqon, Lc.,M.A.
NIP. 19751218 200501 1 002

MOTTO

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا

لَعَلَّكُمْ تَفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

“Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.” (QS. Al-Jumu’ah:10)

PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT. yang telah melimpahkan karunia dan curahan hujan rahmat kepada penulis. Dengan penuh kerendahan hati, kupersembahkan karya tulis ini untuk:

Ayahanda dan Ibunda tercinta Bapak Kasrodhi dan Ibu Nikmah yang selalu mendoakan setiap langkah penulis untuk kesuksesan dalam menimba ilmu. Serta kerja keras beliau yang selalu memberiku asupan semangat untuk meraih asa dimasa depan dan menjadi insan yang bermanfaat dengan bekal ilmu yang telah diperoleh. Terima kasih atas segala do'a dan kasih sayang yang tiada henti.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab peneliti menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain dan diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain. Kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan. Jika dikemudian hari terbukti sebaliknya maka penulis bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar menurut peraturan yang berlaku.

Semarang, 14 Juni 2016



Deklarator,


IRMA ROSYIDA
NIM. 122411030

TRANSLITERASI

Transliterasi merupakan hal yang paling penting dalam skripsi karena pada umumnya banyak istilah Arab, nama orang, judul buku, nama lembaga, dan lain sebagainya yang aslinya ditulis dengan huruf Arab harus disalin ke dalam huruf latin. Untuk menjamin konsistensi, perlu ditetapkan satu petransliterasi sebagai berikut:

A. Konsonan

ا = A	ز = z	ق = Q
ب = B	س = s	ك = K
ت = T	ش = sy	ل = L
ث = Ts	ص = sh	م = M
ج = J	ض = dl	ن = N
ح = h	ط = th	و = W
خ = Kh	ظ = zh	ه = H
د = D	ع = ,	ء = ‘
ذ = Dz	غ = gh	ي = Y
ر = R	ف = f	

B. Vokal

ا = a

ي = i

و = u

C. Diftong

أَيّ = ay

أَوْ = aw

D. Syaddah (ّ)

Syaddah dilambangkan dengan konsonan ganda, misalnya *al-thibb*

الطُّبُّ

E. Kata Sandang

Kata sandang (...ال) ditulis dengan *al...* misalnya = *al-shina 'ah*

الصناعة. Al ditulis dengan huruf kecil kecuali jika terletak pada permulaan kalimat.

ABSTRAK

Perkembangan perbankan syariah saat ini tergolong semakin pesat. Persaingan antar bank konvensional dan bank syariah juga semakin tinggi. Hal itu dikarenakan kesadaran masyarakat untuk menginvestasikan dana ditempat yang lebih aman dan nyaman. Salah satu hal yang paling penting dalam menghadapi persaingan pasar adalah peran strategi yang digunakan dalam setiap perbankan. Strategi pemasaran sebagai strategi yang digunakan dalam meningkatkan jumlah nasabah BPRS Saka Dana Mulia Kudus. Dengan rumusan masalah bagaimana strategi pemasaran yang digunakan di BPRS Saka Dana Mulia Kudus dalam meningkatkan jumlah nasabah?. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah dan menganalisis bauran pemasaran di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Saka dana Mulia Kudus. Permasalahan yang dihadapi adalah apakah perusahaan mengalami kesulitan dalam menerapkan strategi bauran pemasaran.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Sumber data primer dalam penelitian ini dengan metode wawancara kepada direksi, karyawan BPRS Saka Dana Mulia Kudus. Sementara data sekunder diperoleh menggunakan metode dokumentasi dari arsip dokumen BPRS Saka Dana Mulia Kudus. Setelah data terkumpul, selanjutnya data tersebut dianalisis dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian yang dilakukan dapat diperoleh adanya peningkatan jumlah nasabah dari tahun 2013 sampai dengan 2015 karena BPRS Saka Dana Mulia sudah menerapkan beberapa variabel bauran pemasaran 4P (produk, Place, price, promotion). Dalam metode penelitian, untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan jumlah nasabah, maka variabel-variabel yang telah digunakan harus terus dipertahankan. Terutama pelayanan pada pelanggan harus meningkatkan kualitas dan mutu produk. Variable Produk dan Promosi di BPRS Saka Dana Mulia harus dipertahankan dan ditingkatkan.

Kata Kunci: Strategi pemasaran, Bauran Pemasaran (Marketing Mix).

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kepada Allah SWT. atas segala limpahan rahmat dan nikmat-Nya kepada penulis sehingga terselesaikannya skripsi dengan judul “ Upaya Peningkatan Keunggulan Kompetitif melalui Strategi Diferensiasi di BPRS Saka Dana Mulia Kudus” tanpa halangan suatu apapun.

Dalam penulisan ini penulis mendapat bimbingan kerendahan hati dan saran-saran dari berbagai pihak, sehingga penyusunan ini dapat terealisasi. Dengan segala ketulusan dan kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan apresiasi setinggi-tingginya kepada yang terhormat:

1. Rektor UIN Walisongo Semarang, Bapak Prof. Dr. Muhibbin, M.Ag selaku penanggung jawab penuh terhadap berlangsungnya proses belajar mengajar di lingkungan UIN Walisongo Semarang.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Bapak Dr. H. Imam Yahya, M. Ag, selaku penanggung jawab di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ketua jurusan dan Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam Dr. H. Ahmad Furqon, Lc., M.A. dan Mohammad Nadzir, SHI.,MSI. yang telah memberikan persetujuan awal terhadap proposal skripsi ini.
4. Kepada Ibu Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun, M.Ag sebagai pembimbing I yang telah bersedia membimbing dalam penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas bimbingan dan motivasinya serta saran-sarannya hingga skripsi ini selesai. Penulis tidak dapat membalas keikhlasan dan jasa ibu, hanya ucapan terima kasih yang sebanyak-banyaknya atas waktu yang diluangkan untuk penulis.

5. Kepada bapak Dr. H. Ahmad Furqon, Lc., M.A selaku pembimbing II yang telah bersedia membimbing dalam proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas bimbingan dan motivasinya serta saran-sarannya hingga skripsi ini selesai. Penulis tidak bisa membalas keikhlasan dan jasa bapak, hanya ucapan terima kasih yang sebanyak-banyaknya atas waktu yang diluangkan untuk penulis.
6. Para dosen, pegawai administrasi, karyawan dan seluruh civitas akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang karena peran dan keberadaan mereka studi ini dapat terselesaikan.
7. Terima kasih yang setulusnya penulis sampaikan kepada Ayahanda dan Ibunda tercinta, bapak Kasrodhi dan ibu Nikmah yang selalu mendoakan dan memberikan dukungan moral kepada penulis. Berkat do'a kedua orang tua penulis dapat menyelesaikan studi di perguruan tinggi ini.
8. Kepada seluruh kepengurusan BPRS Saka Dana Mulia Kudus, terima kasih telah memberikan ijin untuk penelitian skripsi ini sehingga dapat terselesaikan skripsi ini dengan baik.
9. Keluarga tercinta, kakak Ana Maria Ulfa serta adik-adikku; Eny Kholilah, Putri Sabrina, dan Muhammad Abdullah. Beserta keluargaku di Semarang yang selalu mendo'akan dan memotivasi penulis dalam mengerjakan penulisan skripsi.
10. Sahabat seperjuangan Hanik Saadah dan Fina Rohmawati yang memberi warna dan mengisi disetiap hari-hariku di kampus. The best partner.
11. Segenap keluarga besar LPM Justisia dan LPM Invest yang telah memberikan keluarga baru, pengalaman, ilmu pengetahuan kepada penulis sehingga penulis merasakan pahit manisnya kehidupan organisasi.

12. Wadyabala (Kecebong 2012) Kalian adalah keluarga yang luar biasa. Rif'an, Farid, Anshori, Lana, Takim, Arif MMS, Arif lele, Fuhat, Rozi, Nastain, Zizi, Wilut, Via, Niha, Faiz, Lia, Habba.
13. Terima kasih juga kepada segenap keluarga UKM JQH El-Fasya dan El-Febi's yang telah memberikan banyak ilmu, pengalaman berharga tentang arti kebersamaan dan kekeluargaan.
14. Keluarga KSPM Walisongo yang telah memberikan banyak ilmu dan pengetahuan.
15. Seluruh Keluarga Mahasiswa Kudus Semarang (KMKS) UIN Walisongo telah memberikan pengetahuan serta pengalaman.
16. Teman-teman kos Ijo dan Kos Wisma Nur (Hanik, Muna, Yesy, Lanti, Intan, Iroh, Niha, Susi, Mbak Rohmah, Via, dan Lia) yang selalu setia menemani dan berbagi cerita suka maupun duka. Terima kasih sobat atas semangatnya.
17. Teman-teman kelas EIA 2012 yang selama 4 tahun saling berbagi ilmu, mengisi hari-hariku dalam indahny belajar, canda tawa, pengalaman, pelajaran tentang hidup, dan kebersamaan kalian yang penuh kerinduan.
18. Keluarga posko 44: Wahab, Asep, Anam, Hamzah, Susi, Ma'shumah, Nia, Novi, Fina, Wiji, Nanda, Mbak Dian.
19. Seluruh guru kehidupan dan semua pihak yang telah membantu dan mendukung terselesaikannya skripsi ini.

Kepada mereka semua, penulis tidak dapat memberikan balasan apapun, hanya untaian ucapan Jaza' Kumullah Khairul Jaza', terima kasih dan permohonan maaf, semoga budi baik serta amal soleh mereka di terima serta mendapat balasan yang berlipat ganda dari Allah.

Akhirnya hanya kepada Allah penulis mengabdikan, memohon pertolongan, memohon petunjuk dan berserah diri serta memohon ampunan dan perlindungan Allah. Amin.

Semarang, 14 Juni 2016

Irma Rosyida
NIM.122411030

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN.....	iii
MOTTO.....	iv
PERSEMBAHAN.....	v
DEKLARASI.....	vi
TRANSLITERASI.....	vii
ABSTRAK.....	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xviii
DAFTAR GAMBAR.....	xix

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	18
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	18
D. Tinjauan Pustaka.....	19
E. Metodologi Penelitian.....	22
F. Sistematika Penulisan.....	29

**BAB II TINJAUAN UMUM TERHADAP BANK
PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH,
PEMASARAN, STRATEGI DAN
KEUNGGULAN KOMPETITIF**

A. BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS)

1. Sejarah Berdirinya Bank Pembiayaan
Rakyat Syariah 31
2. Definisi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah 35
3. Tujuan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah
(BPRS) 39
4. Bentuk Kegiatan Usaha Bank Pembiayaan
Rakyat Syariah 40
5. Perbedaan Bank dan Lembaga Keuangan
Non Bank 46

B. PEMASARAN 52

1. Definisi Pemasaran 52
2. Definisi Strategi 68
3. Strategi Pemasaran 74
4. Strategi Bauran Pemasaran 84
5. Bauran Pemasaran Jasa 95

BAB III GAMBARAN UMUM BPRS SAKA DANA MULIA KUDUS

A. BPRS Saka Dana Mulia Kudus	99
1. Sejarah Berdirinya BPRS Saka Dana Mulia Kudus	99
2. Struktur Organisasi BPRS Saka Dana Mulia Kudus	102
3. Karakteristik Kegiatan Usaha dan Jasa Utama BPRS Saka Dana Mulia Kudus	104
B. Produk-produk BPRS Saka Dana Mulia Kudus	105
C. Pemasaran BPRS Saka Dana Mulia Kudus	111

BAB IV ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH

A. Analisis Strategi Pemasaran BPRS Saka Dana Mulia dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah	119
1. Product	120
2. Place	139
3. Promotion	142
4. Price	147

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	152
B. Saran-Saran.....	153
C. Penutup.....	154

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Table 1 Pertumbuhan Nasabah.....	16
Table 2 Modal Bank Perkreditan Rakyat Syariah	37
Table 3 Matrik TOWS.....	80
Table 4 Pelatihan Karyawan.....	131
Table 5 Jumlah Nasabah.....	148

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Strategi Bauran Pemasaran Philip Kotler	94
Gambar 2 Logo BPRS Saka Dana Mulia	101
Gambar 3 Struktur Organisasi BPRS Saka Dana Mulia	103