

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH
NASABAH TABUNGAN DEPOSITO DI BPRS GALA MITRA ABADI
PURWODADI**

TUGAS AKHIR

**Diajukan untuk Memenuhi Tugas Akhir dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syariah**



Oleh :

AN NISA MAIMUNA

132503081

**PROGRAM D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO**

SEMARANG

2016

Drs. Zaenuri, MH
Desa Sumberjosari RT. 01 RW. 02
Kel. Karang Ruyung, Kab. Grobogan

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks
Hal : Naskah Tugas Akhir
An. An Nisa Maimuna

Assalamualaikum Wr. Wb.

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

Nama : An Nisa Maimuna
NIM : 132503081
Judul : **Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah
Nasabah Tabungan Deposito di BPRS Gala Mitra
Abadi Purwodadi**

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

Wassalamualaikum Wr. Wb

Semarang, 18 Mei 2016

Pembimbing



Drs. Zaenuri, MH

NIP. 19610315 199703 1 001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp (024) 7608454 Semarang 50185
Website: febi_walisongo.ac.id – Email: febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Nama : An Nisa Maimuna
NIM : 132503081
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul : "STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN DEPOSITO DI BPRS GALA MITRA ABADI PURWODADI "

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:

13 Juni 2016

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

Semarang, 13 Juni 2016

Mengetahui,

Penguji I

Penguji II

H. Johan Arifin, S.Ag., MM

NIP. 19710908 200212 1 001

Dedo Rodin, M.Ag.

NIP. 19720416 200112 1 002

Penguji III

Penguji IV

Prof. Dr. Mujiono, MA.

NIP. 19590215 198503 1 005



H. Much. Fauzi, SE., MM

NIP. 19730217 200604 1 001

Pembimbing

Drs. Zaenuri, MH

NIP. 19610315 199703 1 001

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesama mudengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antarakamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”

(QS. An-Nisa [4]:29).

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau di terbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 15 Mei 2016

Deklarator,



An Nisa Maimuna
NIM 132503081

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan Tugas Akhir ini untuk:

1. Terimakasih yang tak terhingga kepada kedua orang tuaku yang tercinta yang telah memperkenalkan aku pada kehidupan dan memperjuangkan hidupku dengan kasih sayang, nasehat, serta doa dan restu kalian adalah semangatku
2. Untuk ketiga adik ku yang selalu memberi nasehat dan masukan serta motivasinya.
3. Bapak Zaenuri yang telah memberikan bimbingan dan masukan selama Tugas Akhir ini.
4. Sahabat-sahabatku di kampus Febry, Adham, Nila, Yani, Idas, Fay, Elia, Ivana.
5. Teman-teman D3 Perbankan Syariah angkatan 2013, khususnya PBSC UIN Walisongo Semarang.
6. Seluruh manajemen BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi yang sudah banyak membantu penulis menyelesaikan Tugas Akhir ini dan memberikan ilmu saat praktek kerja lapangan.
7. Semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terima kasih sedalam-dalamnya.

ABSTRAK

Tugas Akhir ini berjudul “strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan deposito di BPRS Gala Mitra Aba di Purwodadi”. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh masih minimnya jumlah nasabah tabungan deposito. Oleh karena itu permasalahan yang diambil penulis adalah bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan BPRS Gala Mitra Aba di Purwodadi dalam meningkatkan jumlah nasabah dan apa saja kendala-kendala yang dihadapi serta cara mengatasinya dari strategi tersebut. Tugas Akhir ini mencoba memberikan saran bagaimana strategi yang dapat dilakukan Gala Mitra Abadi untuk meningkatkan jumlah nasabah.

Adapun metodologi penelitian yang penulis gunakan dalam penulisan Tugas Akhir ini adalah dengan melakukan pendekatan kualitatif dengan menggunakan analisis deskriptif. Pengumpulan data dilakukan dengan metode wawancara dan observasi dengan pihak BPRS Mitra Harmoni Semarang serta mengumpulkan data-data actual dengan melaksanakan studi kepustakaan dan beberapa literature tertulis.

Hasil penelitian yang diperoleh menunjukkan bahwa BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi dalam memasarkan produk tabungan deposito masih sebatas menggunakan brosur dan presentasi langsung ketika *pickup service*. Pernah juga beberapa kali mengunjungi jamaah pengajian. Segmen yang dibidik adalah masyarakat Purwodadi dan sekitarnya. Kendala yang dihadapi BPRS Gala Mitra Abadi yaitu kurangnya kepercayaan masyarakat akan menabung atau menyimpan uangnya di BPRS maka dari itu pihak dari BPRS harus meyakinkan calon nasabahnya.

Kata kunci: *Strategi pemasaran, tabungan deposito.*

KATA PENGANTAR

Puji syukur Allah SWT, penguasa alam semesta yang telah melimpahkan semua rahmat, taufiq dan hidayahnya. Tak lupa shalawat dan salam selalu kami haturkan kepada Nabi besar Muhamamad S.A.W, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir yang berjudul: “STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN DEPOSITO DI BPRS GALA MITRA ABADI PURWODADI”.

Tugas Akhir ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan program Diploma3 pada jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam NegeriWalisongo Semarang. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa proses penyusunan Tugas Akhir ini dapat selesai berkat bantuan dari berbagai pihak, bimbingan serta dorongan berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih 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 Johan Arifin, S.Ag., MM selaku Ketua Program Studi D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Drs. Zaenuri, MH selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir.
5. Pihak BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi yang bersedia menjadi objek penelitian.
6. Kedua orang tua saya senantiasa mendoakan serta memberikan semangat kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas akhir ini.

7. Teman-temanku seperjuangan yang senantiasa memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis sehingga mampu menyelesaikan Tugas Akhir dengan lancar.

Sebagai penutup, penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penyusunan Tugas Akhir ini, oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak guna pengembangan penulisan Tugas Akhir selanjutnya.

Semarang, 19 Mei 2016

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
DEKLARASI	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
D. Tinjauan Pusaka	5
E. Metodologi Penelitian	6
F. Sistematika Penulisan	9
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Strategi Pemasaran	10
B. Strategi Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah	12
C. Tabungan Deposito	15
D. Akad Mudhorobah	16
BAB III : GAMBARAN UMUM BPRS GALAMITRA ABADI PURWODADI	
A. Sejarah Singkat BPRS Galamitra Abadi Purwodadi	22
B. Visi, dan Misi BPRS Galamitra Abadi Purwodadi	23
C. Tujuan Pendirian	24

D. Struktur Organisasi BPRS Galamitra Abadi Purwodadi	25
E. Tugas dan wewenang masing-masing jabatan	28
F. Produk-Produk BPRS Galamitra Abadi Purwodadi	33
G. Budaya kerja yang diterapkan	38

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran Untuk meningkatkan jumlah Nasabah Tabungan Deposito di BPRS Galamitra Abadi Purwodadi	40
B. Kendala yang Dihadapi BPRS Galamitra Abadi Purwodadi dan cara mengatasinya.....	43

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan	46
B. Saran	47
C. Penutup	47

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN