

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK BIMA EMAS PADA
BANK JATENG SYARIAH CABANG PEMBANTU
MAGELANG**



TUGAS AKHIR

Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syariah

Oleh:

ARIF SETYAWAN

NIM: 1405015019

**PROGRAM D3 PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
2017**

Drs. H. Wahab, MM.

NIP. 19690908 200003 1 001

Bangetayu wetan, RT.02, RW 01 Semarang.

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks.
Hal : Naskah Tugas Akhir
A.n. Sdr.a Arif Setyawan

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Arif Setyawan
NIM : 1405015019
Judul TA :Strategi Pemasaran Produk Bima Emas Pada Bank Jateng
Syariah Cabang Pembantu Magelang

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 12 Mei 2017
Pembimbing,



Drs. H. Wahab, MM.
NIP. 19690908 200003 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 : Arif Setyawan
NIM : 1405015019
Program Studi : D3 Perbankan Syariah
Judul : **“Strategi Pemasaran Produk Bima Emas Pada Bank Jateng
Syariah Cabang Pembantu Magelang”**

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, pada tanggal: 14 Juni 2017

Dan dapat diterima sebagai kelengkapan ujian akhir dalam rangka menyelesaikan
studi program Diploma Tiga (D3) Perbankan Syariah Tahun Akademik 2016/2017
guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah.

Semarang, 14 Juni 2017

Mengetahui,

Ketua Sidang/Penguji I,

Choirul Huda, M.Ag.

NIP. 19760109 200501 1 002

Penguji III,

Prof. Dr. H. Mujiyono, M.A.

NIP. 19590215 198503 1 005



Sekretaris Sidang/Penguji II,

Drs. H. Wahab, MM.

NIP. 19690908 200003 1 001

Penguji IV,

DR. H. Ahmad Furqon, Lc., MA.

NIP. 19751216 200501 1 002

Pembimbing,

Drs. H. Wahab, MM.

NIP. 19690908 200003 1 001

MOTTO

زَيْنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ
الْمُقَنْطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ وَالْأَنْعَامِ
وَالْحَرْثِ ۗ ذَٰلِكَ مَتَعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا ۗ وَاللَّهُ عِنْدَهُ حُسْنُ
الْمَبَآئِ ۝١٤

“Dijadikan indah pada (pandangan) manusia kecintaan kepada apa-apa yang diingini, yaitu: wanita-wanita, anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatang-binatang ternak dan sawah ladang. Itulah kesenangan hidup di dunia, dan di sisi Allah-lah tempat kembali yang baik (surga)” (QS. Ali-Imron [3]: 14)

PERSEMBAHAN

Sujud syukur aku panjatkan atas karunia cinta-Mu ya Allah, karena cinta-Mu aku mengabdikan dan menyembah-Mu, karena cinta-Mu, Engkau berikan karunia keindahan hidup dan kasih sayang padaku, karena cinta-Mu, seluruh hidup dan matiku, karena cinta-Mu kuraih segala keridhaan-Mu.

Kupersembahkan karya ini teruntuk:

1. Ayahanda Agus Priyanto dan Ibunda Sugiyarni yang telah memperkenalkanku pada kehidupan dan memperjuangkan hidupku pada kasih sayang, restu kalian adalah semangatku.
2. Saudara-saudaraku; Bagus Dwi Utomo dan Ilham Tri Utomo. Maafkan aku jika selama ini aku tidak bisa menjadi saudara yang baik buat kalian. Kalian adalah jiwaku yang dapat ditukar dengan apapun didunia ini.
3. Terima kasih untuk teman-teman terbaik; Lery, Safitri, Ajik, yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
4. Teman-teman D3 Perbankan Syariah angkatan 2014 senasib dan seperjuangan yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas waktu dan kebersamaanya.
5. Semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuannya, terima kasih sedalam-dalamnya.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggungjawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini (TA) 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, 14 Juni 2017

Deklarator,



ARIF SETYAWAN

1405015019

ABSTRAK

Bank Jateng Syariah adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang berfungsi sebagai lembaga keuangan intermediasi untuk menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat. Salah satu produk Bank Jateng Syariah yang cukup diminati adalah produk Bima Emas. Hal ini dikarenakan produk tersebut sangat menguntungkan bagi masyarakat yang ingin investasi dan harga emas yang relatif stabil. Dalam menjalankan kegiatan menghimpun dana dan menyalurkan dana perlu kegiatan promosi. Memperhatikan hal tersebut diatas, penulis memandang penting untuk melakukan penelitian dengan judul “STRATEGI PEMASARAN PRODUK BIMA EMAS (Studi Kasus pada Bank Jateng Syariah Cabang Pembantu Magelang).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan dalam memasarkan produk Bima Emas di Bank Jateng Syariah Cabang Pembantu Magelang. Dengan rumusan masalah bagaimana penerapan strategi pemasaran di Bank Jateng Syariah Cabang Pembantu Magelang. Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan yang dilakukan di Bank Jateng Syariah Cabang Pembantu Magelang untuk menggali data-data yang relevan atau sumber data primer atau sekunder. Penulis melakukan pengumpulan data dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang terkumpul kemudian dianalisis dengan metode deskriptif analisis.

Hasil penelitian yang telah penulis lakukan di Bank Jateng Syariah Cabang Pembantu Magelang bahwa Strategi Pemasaran Produk Bima Emas yang digunakan Bank Jateng Syariah Cabang Pembantu Magelang adalah dengan menggunakan Marketing Mix, yaitu: Strategi Harga, Strategi Produk, Strategi Tempat, Strategi Promosi. Strategi Promosi

disini meliputi Pemasaran Perorangan, Iklan, dan Pemasaran secara langsung.

Kata Kunci: Strategi, Pemasaran, Bima Emas

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan petunjuk dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA) dengan judul “STRATEGI PEMASARAN PRODUK BIMA EMAS PADA BANK JATENG SYARIAH CABANG PEMBANTU MAGELANG”. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurah pada pembimbing umat, Rasulullah Muhammad SAW, sanak keluarga, dan umatnya hingga akhir zaman.

Karya tulis ini disusun sebagai bentuk pertanggungjawaban ilmiah selama penulis mengikuti proses akademik di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Progam D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang. Dalam penulisan Tugas akhir ini tidak lepas dari bimbingan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga pada kesempatan yang baik ini, penulis ingin menyampaikan 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, selaku Ketua Progam Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.
4. Bapak Mohammad Nadzir, SHI, MSI, selaku Sekertaris Progam Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
5. Bapak Drs. H. Wahab, MM, selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penulisan tugas akhir ini.
6. Segenap dosen dan staff pengajar di Prodi Diploma III Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.
7. Seluruh staff karyawan Bank Jateng Syariah Cabang Pembantu Magelang yang telah meluangkan waktu, tenaga serta pikiran untuk memberikan bimbingan maupun pengarahan dalam penulisan Tugas Akhir ini.
8. Keluarga tercinta: Bapak-Ibu, dan adik-adikku, penulis menghaturkan terima kasih yang agung. Kalian adalah jiwa dalam setiap nafasku yang membangkitkan semangat penulis untuk melangkah optimis.
9. Semua pihak yang telah membantu menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Semoga kebaikan dan ketulusan mereka semua menjadi amal ibadah di sisi Allah SWT. Penulis telah berusaha semaksimal mungkin dalam mengerjakan Tugas Akhir ini, namun semua tidak lepas dari kekurangan. Maka dari itu, kritik dan saran serta masukan yang konstruktif selalu penulis tunggu demi kesempurnaan penulisan Tugas Akhir ini.

Semarang, 14 Juni 2017

Penulis

Arif Setyawan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN DEKLARASI.....	vi
HALAMAN ABSTRAK	vii
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xii

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. Tinjauan Pustaka	9
F. Metode Penelitian.....	13
G. Sistematika Penulisan.....	13

BAB II: LANDASAN TEORI

A. Definisi Strategi Pemasaran

1. Pengertian Strategi Pemasaran 15
2. Konsep Pemasaran..... 17
3. Bauran Pemasaran 19
4. Marketing Syariah 26

B. Akad yang digunakan pada produk Bima Emas... 31

BAB III: GAMBARAN UMUM BANK JATENG SYARIAH

CAPEM MAGELANG

A. Sejarah Berdirinya Bank Jateng Syariah 38

B. Visi dan Misi Bank Jateng Syariah..... 41

C. Struktur Organisasi Bank Jateng Syariah

Capem Magelang..... 43

D. Produk-Produk Bank Jateng Syariah Capem

Magelang 46

E. Mekanisme Pembiayaan Bima Emas di Bank

Jateng Syariah Capem Magelang 60

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran yang diterapkan Bank

Jateng Syariah Capem Magelang dalam

Memasarkan Produk Bima Emas 67

B. Hambatan-Hambatan yang dihadapi Bank Jateng Syariah Capem Magelang dalam Memasarkan Produk Bima Emas	71
BAB V : PENUTUP	
A. Kesimpulan	75
B. Saran	77
C. Penutup	78

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP