

**STRATEGI PEMASARAN TERHADAP SIMPANAN
BERJANGKA (SIMKA) DI KSPPS ARTHAMADINA
BANYUPUTIH**



TUGAS AKHIR

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi
Syarat Guna Memperoleh Gelar AhliMadya

Disusun oleh:

AMI SULISTIANI AJI SAPUTRI
1405015112

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

H. Dede Rodin, M.Ag

Lembur Sawah 26 RT 02/RW 12

Kel. Utama Kec. Cimahi Selatan Kota Cimahi

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eksemplar

Hal : **Naskah Tugas Akhir**

An. Sdri. Ami Sulistiani Aji Saputri

Assalamu 'alaikum Wr. Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya,

Bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir saudara :

Nama : Ami Sulistiani Aji Saputri

NIM : 1405015112

Judul : **STRATEGI PEMASARAN SIMPANAN BERJANGKA
(SIMKA) DI KSPPS ARTHAMADINA BANYUPUTIH**

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudara tersebut dapat segera diujikan.

Demikian harap menjadikan maklum.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb

Semarang, 09 Mei 2017

Pembimbing,



H. Dede Rodin, M.Ag

NIP. 19610315 199703 1 001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS NEGERI ISLAM WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. DR. Hamka Kampus III Ngaliyan, Telp/Fax (024) 7608454 Semarang 50185
Website : febi.walisongo.ac.id-Email : febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Nama : Ami Sulistiani Aji Saputri
NIM : 1405015112
Prodi : D3 Perbankan Syari'ah
Judul : **Strategi Pemasaran Terhadap Simpanan Berjangka (SIMKA) di KSPPS Arthamadina Banyuputih.**

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Program DIII Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat Cumlaude/Baik/Cukup, pada tanggal :

05 Juni 2017

Dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya tahun akademik 2017.

Semarang, 5 Juni 2017

Ketua Sidang

Prof. Dr. Hj. SITI MUJIBATUN, M.Ag
NIP. 195904131987032001

Sekretaris Sidang

H. DEDE RODIN, L.c., M.Ag
NIP. 197204162001121002

Penguji I

Dr. H. MUSAHADI, M.Ag.
NIP. 196907091994031003



Penguji II

H. KHOIRUL ANWAR, M.Ag.
NIP. 196904201996031002

Pembimbing

H. DEDE RODIN, L.c., M.Ag
NIP. 197204162001121002

MOTTO

✽ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا ﴿٥٨﴾

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha Melihat.”

QS. An-Nisa (4): 58

PERSEMBAHAN

Syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta kelancaran dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini, sehingga penulis dapat menyusun Tugas Akhir ini yang dilaksanakan di KSPPS Arthamadina Banyuputih.

Sholawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada baginda kita Nabi Muhammad SAW, semoga beliau senantiasa di tempatkan oleh Allah di sisi-Nya sebagai umat yang memperoleh derajat yang paling tinggi di akhirat, Amin.

Karya tulis ini saya persembahkan kepada :

1. Kedua orang tuaku Bapak Abdul Ajis dan Ibu Suwatmi tercinta, yang tanpa henti mengalirkan doa untuk kesempatan dan keberhasilan penulis serta memberikan semangat baik spiritual, moril dan materil.
2. Kakakku Cipto Roso Aji Saputro dan Adikku Megi Aji Saputri tercinta, yang senantiasa memberikan motivasi dan doa yang selalu mengiringiku.
3. Sahabat hidupku, Ahmad Syaeful yang selalu memberikan dukungan dan semangat, selalu ada disaat suka maupun duka dan memberikan warna dalam hidupku.
4. Untuk semua sahabatku Rin Yaikum, Hilmatun Musarofah, Desy Wulan Wagitasari, Tifa L. Maliya, Sintia Agustriani, dan semua teman PBS D yang tidak bisa saya sebutkan namanya satu persatu terimakasih atas semangat serta membantu dalam penyusunan tugas akhir ini.

DEKLARASI

Bismillahirrahmanirrahim.

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa tugas akhir ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh 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.



ABSTRAK

Minat masyarakat melakukan investasi atau deposito di sekitar daerah Banyuputih sangat sedikit, sehingga dibutuhkan penanganan khusus oleh marketing untuk meningkatkan minat masyarakat, padahal peran deposito sangat penting bagi pertumbuhan KSPPS Arthamadina Banyuputih dalam perputaran modal dan memberikan pembiayaan bagi calon nasabah yang mengajukan dana untuk memajukan ekonomi masyarakat sekitar. Penelitian ini bermaksud untuk mengetahui penerapan strategi pemasaran pada simpanan berjangka (SIMKA) di KSPPS Arthamadina Banyuputih.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari sumber primer dan sumber sekunder yang penulis peroleh melalui metode wawancara, metode observasi dan metode dokumentasi. Data-data yang sudah terkumpul kemudian penulis analisis dengan menggunakan metode deskriptif analisis.

Penelitian ini mempunyai kesimpulan Lembaga keuangan syariah atau non lembaga keuangan syariah seperti KSPPS Arthamadina Banyuputih, pada pelayanan yang dilakukan oleh pihak KSPPS Arthamadina Banyuputih tidak disadari cara kerja yang dilakukan oleh lembaga secara tidak langsung antara lain melakukan persaingan dengan lembaga yang lain. Karena tidak langsung KSPPS Arthamadina Banyuputih membuat strategi yang baik sehingga KSPPS mempunyai anggota yang banyak dan dapat meningkatkan aset pada lembaga tersebut.

Dalam strategi pemasaran produk Simpanan Berjangka (SIMKA) dalam memasarkan simpanan ini meliputi, sebagai berikut: Strategi pemasaran yang dilakukan pada KSPPS Arthamadina Banyuputih pada produk Simpanan Berjangka (SIMKA) dilakukan oleh seluruh karyawan yang berperan penting dalam strategi ini yang pertama dilakukan

oleh marketing dengan cara mendatangi anggota/nasabah atau yang biasa disebut dengan sistem jemput bola. Yang kedua strategi pemasarannya yang dilakukan oleh *customer servis* (CS) dengan cara memberikan pelayanan yang baik dan memberikan penjelasan tentang Simpanan Berjangka (SIMKA) kepada anggota. Dan peran karyawan dalam memasarkan produk ini adalah memasarkan kepada anggota keluarga dan masyarakat sekitarnya.

Kata kunci : Strategi pemasaran, Simpanan berjangka,
Mudharabah

KATA PENGANTAR

Bimillahirrahmanirrahim

Alhamdulillahirabbil'alamin, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat, taufik dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir yang berjudul : “STATEGI PEMASARAN TERHADAP SIMPANAN BERJANGKA (SIMKA) DI KSPPS ARTHAMADINA BANYUPUTIH”. Dan tidak lupa shalawat serta salam senantiasa kita hanturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, keluarga, sahabat, serta kepada kita umatnya. Semoga kita termasuk umat yang memperoleh syafaat di Yaumul Qiyamah nanti, Amin.

Tugas akhir ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan program Diploma III (D3) pada jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Melalui pengantar ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan tugas akhir ini atas dukungan serta motivasi, dan juga bimbingan yang selama ini diberikan. Sehubungan dengan itu penulis menyampaikan 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 H. Dede Rodin, Lc, M.Ag, selaku dosen yang sangat setia dan peduli membimbing saya yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam menyusun tugas akhir ini
4. Bapak H. Johan Arifin, S.Ag, MM, selaku ketua jurusan D3 Perbankan syariah UIN Walisongo Semarang
5. Seluruh Dosen pengajar jurusan D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang
6. Semua karyawan KSPPS Arthamadina Banyuputih yang telah meluangkan waktunya membantu penulis dalam pembuatan Tugas Akhir ini
7. Teman-teman D3 Perbankan Syariah angkatan 2014 yang telah memberikan dorongan serta doa
8. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan tugas akhir ini.

Akhir kata, penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu hingga menyelesaikannya penyusunan Tugas Akhir ini. Penulis menyadari bahwa penyusunan Tugas Akhir ini masih belum sempurna, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan

saran yang bersifat membangun dalam penyempurnaan Tugas Akhir ini.

Semoga Tugas Akhir ini bisa bermanfaat khususnya bagi penulis sendiri dan para pembaca pada umumnya. Amin

Semarang, 09 Mei 2017

Penulis

Ami Sulistiani Aji Saputri
NIM. 1405015112

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	ix
DAFTAR ISI	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. RumusanMasalah.....	3
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	3
D. TinjauanPustaka.....	4
E. MetodologiPenelitian.....	6
F. SistematikaPenulisan	10

BAB II LANDASAN TEORI

A. Strategi pemasaran.....	11
1. Pengertian strategi pemasaran.....	12
2. Tujuan Pemasaran.....	16
3. Konsep pemasara.....	15
4. Lingkungan pemasaran.....	19
5. Bauran pemasaran (<i>Marketing mix</i>).....	23
B. Deposito.....	27
1. Pengertian Deposito.....	27
2. Fatwa DSN-MUI.....	29
C. Akad Mudharabah.....	31
1. Pengertian Mudharabah.....	31
2. Jenis-jenis Mudharabah.....	33
3. Rukun dan Ketentuan Mudhrabah.....	34
4. Landasan Al-Quran.....	37
5. Fatwa DSN-MUI.....	38
6. Berakhirnya Akad Mudharabah.....	40

BAB III GAMBARAN UMUM KSPPS ARTHAMADINA

A. Profil KSPPS Arthamadina.....	41
1. Sejarah Berdirinya KSPPS Arthamadina.....	41
2. Visi, Misi dan Nilai-nilai KSPPS Arthamadina.....	43
3. Struktur Organisasi KSPPS Arthamadina.....	45
B. Produk KSPPS Arthamadina.....	53

C. Pengelolaan Usaha Syariah.....	71
D. Ruang Lingkup Pemasaran.	72

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian dan Pembahasan	
1. Strategi Pemasaran Simpanan Berjangka (SIMKA) di KSPPS Arthamadina Banyuputih	74

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	80
B. Saran	81
C. Penutup	82

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP