

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN INVESTA BATARA iB
PADA BANK TABUNGAN NEGARA SYARIAH
KANTOR CABANG SEMARANG**

Tugas Akhir

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya Dalam Ilmu Perbankan Syariah



Disusun Oleh:

NANIK PUJIATI

102503053

**D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2013

Johan Arifin, S. Ag. MM

Perum BPI blok D No. 1 Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks.

Hal : Naskah Tugas Akhir

An. Sdri. Nanik Pujiati

Assalamu'alaikum Wr. Wb

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

Nama : Nanik Pujiati

NIM : 102503053

Judul : **STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN INVESTA
BATARA iB PADA BANK TABUNGAN NEGARA SYARIAH
KANTOR CABANG SEMARANG**

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

Demikian harap menjadikan maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing



Johan Arifin, S. Ag., MM

NIP : 19710908 200212 1 001



KEMENTERIAN AGAMARI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka KM 02 Ngaliyan Telp. (024) 7601291 Semarang

PENGESAHAN

Tugas Akhir Saudara

Nama : Nanik Pujiati

NIM : 102503053

Judul : STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN INVESTA BATARA
iB PADA BANK TABUNGAN NRGARA SYARIAH KANTOR CABANG
SEMARANG

Telah diujikan oleh Dewan Penguji D.III Perbankan Syari'ah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang , dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude / baik / cukup, pada tanggal

30 Mei 2013

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya tahun akademik 2012/2013.

Semarang, 30 Mei 2013

Ketua Sidang,

M. Fauzi, SE., MM
NIP. 19730217 200604 1 001

Sekretaris Sidang,

Johan Arifin, S. Ag., MM
NIP. 19710908 200212 1 001



Penguji I,

H. Abdul Ghofur, M. Ag
NIP. 19670117 199703 1 001

Penguji II,

Moh. Arifin, S. Ag. M. Hun
NIP. 19711012 199703 1 002

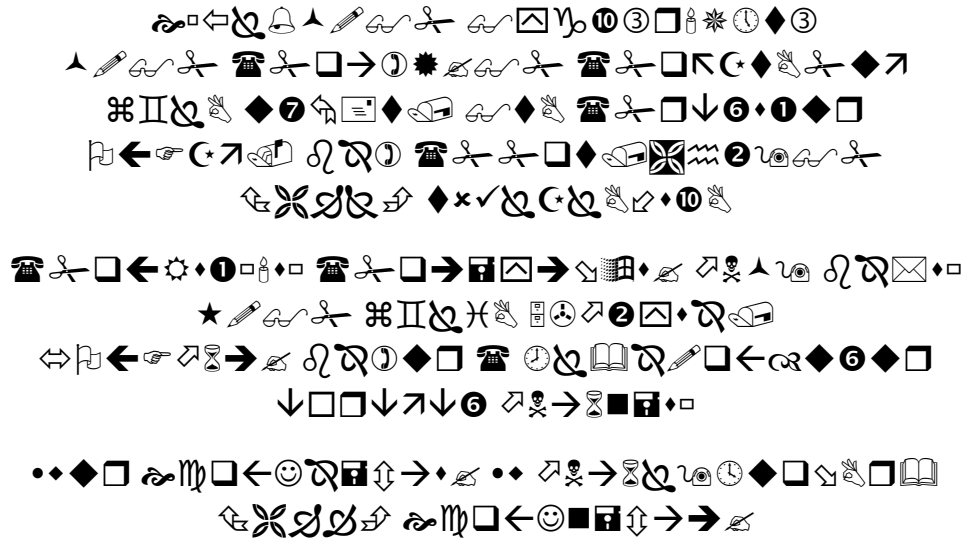
Pembimbing I,

Johan Arifin, S. Ag., MM
NIP. 19710908 200212 1 001

Pembimbing II,

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

MOTTO



Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, bertaqwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum di pungut) jika kamu orang-orang yang beriman. Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rosul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu, kamu tidak menganiaya dan tidak dianiaya.”

(QS. Al-Baqarah : 278-279)

PERSEMBAHAN

Dalam perjuangan mengarungi samudra Illahi tanpa batas, dengan keringat dan air mata ku persembahkan Tugas Akhir ini teruntuk orang-orang yang selalu hadir dan yang selalu memberi dorongan, perhatian, kasih dan sayangnya kepada penulis, dan kepada orang yang selalu setia hadir dalam kehidupan penulis. Dengan segala kerendahan hati, kupersembahkan karya kecilku ini untuk:

1. Persembahan yang tertinggi hanyalah kepada Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan hidayahNya serta memberikan kemudahan dan kelancaran dalam setiap langkah.
2. Nabi Muhammad SAW dan Rasul sebelumnya yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat bagi saya dan semuanya
3. Orang tuaku tercinta yang telah sabar, penuh kasih sayang serta tulus ikhlas merawat, mendidik dan mengajarkan segala kebaikan kepadaku, serta dengan ketulusan doanya yang selalu menyertaiku dalam menjalani hidup ini, agar menjadi manusia yang berguna.
4. Adikku tersayang yang telah memberikan semangat dalam penyusunan Tugas Akhir ini
5. Buat saudara-saudaraku terima kasih atas doa dan dukungannya yang telah diberikan kepada penulis
6. Buat teman-temanku ukhti Nita, Ninda, Rizfah, Sismanita, Lelly, dan Kies yang selalu menemani hari-hariku dan terima kasih atas canda tawanya
7. Buat MbK Maya Dwi Astuti, MbK Woro Hari Setyarini, MbK Nunik Ardiyani, Mas Rizky, Mas Hanif, Mas Kuwat Nugroho terima kasih atas

penjelasannya,dan seluruh karyawan Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Semarang terima kasih atas ilmu yang diberikan kepada saya

8. Buat teman-teman kostku yang telah memberikan support serta masukan kepada penulis
9. Temen-temen D3 Perbankan Syariah IAIN Walisongo Semarang angkatan 2010 yang saya cintai
10. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dan mendoakan dalam penyusunan Tugas akhir.

DEKLARASI

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

Semarang, 30 Mei 2013

Deklarator,

Nanik pujiati

ABSTRAK

Strategi pemasaran merupakan komponen managerial yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran. Strategi pemasaran bagi dunia perbankan yang merupakan organisasi bisnis adalah suatu kebutuhan utama yang harus dijalankan. Dan tanpa kegiatan pemasaran jangan diharapkan kebutuhan dan keinginan pelanggannya akan terpenuhi. Oleh karena itu, bagi dunia usaha apalagi seperti usaha perbankan perlu mengemas strategi pemasarannya secara tepat guna untuk mencapai tujuan dan sasaran organisasi .

Dari pengangkatan judul TA **“STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN INVESTA BATARA iB PADA BANK TABUNGAN NEGARA SYARIAH CABANG SEMARANG”** maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut: (1) Bagaimana gambaran umum mengenai produk Tabungan Investa Batara iB Pada BTN Syariah Kantor Cabang Semarang, (2) Bagaimana cara memasarkan produk Tabungan Investa Batara iB Pada BTN Syariah Kantor Cabang Semarang (3) Apa saja kendala yang dihadapi oleh BTN Syariah Cabang Semarang dalam memasarkan produk Tabungan Investa Batara iB.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, dengan pendekatan deskriptif, data yang digunakan adalah data primer dan sekunder, dengan teknik pengumpulan data wawancara, observasi dan dokumentasi, sedangkan metode analisis datanya menggunakan analisis SWOT, karena pada penelitian ini penulis mendeskripsikan strategi pemasaran.

Hasil penelitian menunjukkan Bank BTN kantor cabang Syariah Semarang, didalam menanggapi persaingan perbankan yang ada mengimplementasikan penerapan strategi pemasaran produk dana terkait komponen yang meliputi (*product, price, place, promotion, process, personil, dan physical facility*) yang sesuai dengan pemasaran. Strategi pemasaran yang diaplikasikan oleh bank BTN KCS Semarang adalah melalui brosur, penjualan pribadi, informasi dari mulut ke mulut, promosi penjualan seperti pemberian hadiah bagi para nasabah yang memiliki loyalitas, publisitas produk dana mengikuti event pembiayaan KPR.

Kesimpulannya bahwa Bank BTN KCS Semarang dalam melakukan strategi pemasaran tersebut, lebih mengutamakan kenyamanan personal, keterampilan para personil yang ada dalam perusahaan tersebut, khususnya dalam menghadapi para pelanggan sehingga membawa kesan tersendiri bagi pelanggan. Selain itu, dalam memasarkan produk ini BTN KCS Semarang lebih kepada nasabah-nasabah yang melakukan pembiayaan KPR.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Segala puji bagi Allah yang maha pengasih dan penyayang, bahwa atas limpahan rahmat taufik dan hidayahnya maka penulis bisa menyusun Tugas Akhir ini. Tugas Akhir yang berjudul **“STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN INVESTA BATARA iB PADA BTN SYARIAH CABANG SEMARANG ”** ini disusun guna memperoleh gelar Ahli Madya dalam ilmu Perbankan Syari'ah Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang.

Dalam penyusunan tugas akhir ini penulis banyak mendapatkan bimbingan dan saran-saran dari berbagai pihak sehingga penyusunan tugas akhir ini dapat terselesaikan. Untuk itu penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin, M. Ag, selaku Rektor IAIN Walisongo Semarang
2. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang
3. Bapakk Drs. H. Wahab Zaenuri, M.M selaku Direktur Program D III Perbankan Syariah IAIN Walisongo Semarang
4. Bapak Johan Arifin, S. Ag., MM selaku dosen pembimbing dalam penulisan Tugas Akhir
5. Seluruh Dosen D III Perbankan Syari'ah Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang.

6. Pak Indro Setiadji selaku Branch Manager Kantor Bank Tabungan Negara
Syariah Cabang Semarang

Kepada mereka semua tak ada sesuatu yang dapat penulis berikan sebagai imbalan kecuali sepotong do'a "*jazakumullah khairrul jaza*"

Penulis percaya bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, sehingga penulis akan sangat terima kasih atas kritik dan saran yang bersifat membangun guna menyempurnakan Tugas Akhir ini.

Akhirnya penulis berharap semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi yang membutuhkan. Amin...

Semarang, 30 Mei 2013

Penulis

Nanik Pujiati
102503053

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN DEKLARASI.....	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Telaah Pustaka	6
F. Metode Penelitian.....	7
G. Sistematika Penulisan	10
BAB II : GAMBARAN UMUM PT. BANK TABUNGAN NEGARA SYARIAH	
A. Sejarah PT Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Semarang	12
B. Tujuan Pendirian, Visi, Misi, Etika BTN Serta Budaya Kerja	
C. BTN Syariah	13

D. Data Organisasi	17
E. Job <i>Description</i> atau Uraian Tugas	19
F. Produk-Produk Bank BTN Syariah.....	22

BAB III : PEMBAHASAN

A. Pengertian Tabungan	31
B. Kajian Umum Strategi	36
C. Pengertian Strategi Pemasaran.....	36
D. Gambaran Umum Produk Tabungan Investa Batara iB	39
1. Pengertian Tabungan Investa Batara iB.....	39
2. Keuntungan Tabungan Investa Batara iB.....	42
E. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Investa Batara iB Di BTN KCS Semarang	43
1. Penentuan Segmentasi Pasar	44
2. Penentuan Posisi (Positioning) dan Diferensiasi Produk.....	45
3. Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	46
F. Kendala-Kendala Yang Dihadapi dalam Pemasaran Tabungan Investa Batara iB Di BTN KCS Semarang.....	57
G. Analisis	58

BAB IV : PENUTUP

A. Kesimpulan	66
B. Saran	68
C. Penutup	69

DAFTAR PUSTAKA

RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN