

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN YANG EFEKTIF  
UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN  
TAHARAH PADA BPRS PNM BINAMA KANTOR KAS  
TEMBALANG**



**TUGAS AKHIR**

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna  
Memperoleh Gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syari'ah

**Oleh:**

**OKTA KURNIAWATI  
NIM 102503064**

**PROGRAM DIPLOMA III PERBANKAN SYARI'AH  
FAKULTAS SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM  
IAIN WALISONGO SEMARANG**

**2013**

Novita Dewi Masyithoh, SH., MH  
Permata Puri  
Jln. Classica 2  
Blok BE No.3 Ngaliyan

### **PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Lamp : 4 (empat) eks.  
Hal : Naskah Tugas Akhir  
An. Sdri. Okta Kurniawati

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

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

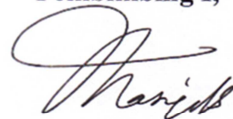
Nama : OKTA KURNIAWATI  
NIM : 102503064  
Judul : **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN YANG  
EFEKTIF UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH  
NASABAH TABUNGAN TAHARAH PADA BPRS  
PNM BINAMA KANTOR KAS TEMBALANG**

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

Demikian harap menjadikan maklum

*Wassalamu'alaikum. Wr. Wb*

Pembimbing., Mei 2013



**Novita Dewi Masyithoh, SH., MH**  
**NIP. 19791022 200701 2 011**



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG  
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM  
Alamat : Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Telp. (024) 7601295  
Semarang 50185

### PENGESAHAN

Nama : Okta Kurniawati

Nim : 102503064

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Program D3 Perbankan Syari'ah Fakultas Syari'ah Dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/ baik/ cukup, pada tanggal 12 Juni 2013.

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Tahun Akademik 2012/2013.

Semarang, 12 Juni 2013

**Ketua Sidang**

**Rustam DKAH, M. Ag**  
NIP. 19690723 199803 1 005  
Penguji I,

**H. Tolkah, M.A**  
NIP. 19690507 199603 1 005  
Pembimbing I,

**Novita Dewi Masvithoh, SH., MH**  
NIP. 19791022 200701 2 011

**Sekretaris Sidang**



**Anthin Latifah, M. Ag**  
NIP. 19751107 200112 2 002  
Penguji II,

**Drs. Rokhmadi, M. Ag**  
NIP. 19660518 199403 1 002  
Pembimbing II,

**Anthin Latifah, M. Ag**  
NIP. 19751107 200112 2 002

## **DEKLARASI**

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

Semarang, Juni 2013

Deklarator,

**OKTA KURNIAWATI**

## ABSTRAK

Dalam BPRS PNM Binama terdapat tiga produk tabungan yaitu tabungan *taharah*, tabungan pendidikan, dan tabungan *jumroh*. Dari ketiga produk tersebut produk tabungan yang digemari nasabah adalah produk tabungan *taharah* (tabungan harian *mudharabah*). Akad yang digunakan dalam tabungan *taharah* adalah akad *mudharabah* yang dalam kerjasama ini berlaku bagi hasil dihitung berdasarkan rata-rata pengendapan harian. strategi pemasaran yang dilakukan BPRS PNM Binama yaitu dengan sistem jemput bola pada nasabah, dan menggunakan sistem hadiah. strategi pemasaran yang dilakukan BPRS PNM Binama bertujuan untuk menarik para nasabah untuk menabung atau bergabung dalam BPRS PNM Binama. Semakin pentingnya strategi pemasaran yang diterapkan pada perusahaan, maka pihak manajemen dapat meningkatkan produk tabungan *taharah* yang ada di BPRS PNM Binama. Dalam penelitian ini peneliti ingin mengetahui strategi pemasaran apa yang digunakan dalam BPRS PNM Binama dan peneliti ingin mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada BPRS PNM Binama.

Metode penelitian yang dilakukan peneliti yaitu menggunakan metode penelitian kualitatif karena penelitian yang dilakukan berdasarkan pada kondisi obyek yang alami. Data-data yang dikumpulkan diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Dari hasil penelitian tersebut strategi pemasaran yang dilakukan BPRS PNM Binama yaitu menggunakan prinsip-prinsip pemasaran diantaranya adalah teknik, bauran pemasaran dan value.

Untuk lebih meningkatkan strategi pemasaran selain menggunakan prinsip-prinsip pemasaran diatas sebaiknya dalam memasarkan produk-produk yang ada di BPRS PNM Binama sebaiknya tidak hanya menggunakan brosur saja, tetapi bisa dengan membuat baleho-baleho, memasang info tentang BPRS PNM Binama di surat kabar dan lainnya, dalam undian yang ada di produk tabungan *taharah* sebaiknya hadiahnya lebih ditingkatkan guna menarik para nasabah yang lainnya dan meningkatkan kualitas pelayanan kepada nasabah sehingga membuat nasabah menjadi loyal terhadap BPRS PNM Binama.

## MOTTO

وَمَا أَرْسَلْنَا قَبْلَكَ مِنَ الْمُرْسَلِينَ إِلَّا إِنَّهُمْ لَيَأْكُلُونَ الطَّعَامَ وَيَمْشُونَ  
فِي الْأَسْوَاقِ وَجَعَلْنَا بَعْضَكُمْ لِبَعْضٍ فِتْنَةً أَتَصْبِرُونَ وَكَانَ رَبُّكَ بَصِيرًا

Dan Kami tidak mengutus rasul-rasul sebelummu, melainkan mereka sungguh memakan makanan dan berjalan di pasar-pasar. Dan Kami jadikan sebahagian kamu cobaan bagi sebahagian yang lain. Maukah kamu bersabar?; dan adalah Tuhanmu Maha Melihat.

## PERSEMBAHAN

- Kepada kedua Orang Tuaku Bpk. Moh Zaenuri dan Ibu Maesaroh terima kasih atas doa yang tulus, semoga Allah memberikan yang terbaik, Amin.
- Kepada kakakku (shofitaul Hanani), adekku (Tri Ananda Mei Saputri), ponakanku dan segenap keluargaku yang sangat aku cintai.
- Seseorang yang selalu menemaniku, mendukungku dan selalu memberikan semangat kepadaku, Terima Kasih.
- Sahabat-sahabatku seperjuangan dan seangkatan 2010: Mbah Rizka, Mbokde Arum, Nyah Nyunyung (Nunung), Mbak Dedew (Dewi), Qoni (Qoqon Suroqon) dan pie-piet yang selalu mensupportku, dan menemaniku di saat aku senang dan sedih.
- Kepada sahabat-sahabat lamaku Mbak Yunita Uhib Walida dan Intan Rahmawati.
- Tidak lupa teman-teman kost An-Nur dan kost Perum Bank Niaga B1 (Ameng Cemal Cemil alias Amel, Mbak Nanik, Mbak Ana, Mbak Ula Marlee, Mbak Elly dan lain-lain yang tak bisa sebut satu persatu).
- Teman-teman PBSB angkatan 2010 terimakasih atas semangat dan kebersamaannya
- Semua Pihak Yang telah membantu dalam penyelesaian Tugas Akhir ini

## **KATA PENGANTAR**

Alhamdulillah segala puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulisan Tugas Akhir ini dapat penulis selesaikan dengan baik, semoga Allah SWT tetap memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita. Amin.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu selesainya pembuatan Tugas Akhir ini. Ucapan terima kasih ini disampaikan kepada:

1. 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. Bapak Drs H. Wahab Zaenuri, MM. selaku Ketua Program D3 Perbankan Syari'ah.
4. Bu Novita Dewi Masyithoh, SH., MH selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, pikiran, untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan tugas akhir ini.
5. Pengelola D3 Perbankan Syariah beserta staf kepengurusannya.
6. Kepada direktur utama BPRS PNM Binama Drs. Ahmad Mujahid Mufti Suyuti yang telah memberi kesempatan dan menimba ilmu di BPRS PNM Binama.
7. Para pegawai BPRS PNM Binama yang selalu memberikan bimbingan sewaktu magang.
8. Seluruh dosen pengajar Program D3 Perbankan Syariah.
9. Seluruh teman-teman D3 Perbankan Syariah angkatan 2010.
10. Semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Penulis telah menyadari sepenuhnya bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan, baik dari segi bahasa, isi maupun analisisnya. Sehingga kritik dan saran sangat penulis harapkan guna penyempurnaan tugas akhir ini.

Penulis berharap semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.



Semarang, Mei 2013

Penulis

Okta Kurniawati

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
HALAMAN DEKLARASI .....	iv
ABSTRAK .....	v
MOTTO .....	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI .....	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Kerangka Pemikiran.....	7
E. Metode Penelitian .....	8
F. Sistematika Penulisan.....	12
BAB II GAMBARAN UMUM BPRS PNM BINAMA SEMARANG	
A. Sejarah Berdirinya Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah PNM	
Binama .....	14

B. Visi, misi, tujuan dan legalitas pendirian BPRS PNM	
Binama.....	15
C. Manfaat, Strategi dan Sasaran yang Hendak Dicapai.....	17
D. Struktur Pengurus .....	20
E. Produk Funding Dan Landing BPRS PNM Binama.....	20
F. Bidang Garap.....	23

### BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Nasabah Tabungan Taharah di BPRS PNM Binama.....	25
1. Pengertian Strategi Pemasaran.....	25
2. Pengertian Nasabah dan Loyalitas Nasabah.....	32
3. Tabungan .....	35
4. Mudharabah .....	38
5. Strategi Pemasaran Untuk Peningkatan Nasabah Tabungan Taharah di BPRS PNM Binama.....	41
B. Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman Terhadap Strategi Pemasaran Nasabah Tabungan Taharah di BPRS PMN Binama .....	47
1. Kekuatan.....	47
2. Kelemahan.....	48
3. Peluang.....	48
4. Ancaman.....	49

### BAB V PENUTUP

4.1 Kesimpulan .....	50
4.2 Saran .....	51
4.3 Penutup .....	52

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN