

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SAKU
DI PT. BPRS KHASANAH UMMAT BANYUMAS**



TUGAS AKHIR

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto Untuk
Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya (A. Md.)

IAIN PURWOKERTO

Oleh :

SAMSUL ARIFIN

NIM. 1223204049

**PROGRAM DIPLOMA III MANAJEMEN PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PURWOKERTO
2017**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SAKU
PADA PT. BPRS KHASANAH UMMAT KEMBARAN BANYUMAS**

Samsul Arifin

NIM. 1223204049

Email : samsul.arifinmp@gmail.com

Program Studi DIII Manajemen Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi Bisnis Islam (FEBI)

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto

ABSTRAK

Perkembangan zaman yang begitu cepat telah membentuk pola pikir masyarakat untuk memilih lembaga keuangan yang sesuai dengan pilihan dan kenyamanannya. Dari banyaknya bank-bank syariah saat yang berkembang saat ini, PT. BPRS Khasanah Ummat merupakan salah satu lembaga keuangan yang kegiatannya adalah menghimpun dan menyalurkan dana untuk masyarakat. BPRS mempunyai strategi-strategi pemasaran pada setiap produk-produk yang ditawarkan, hal ini dilakukan agar masyarakat mengetahui dan tertarik untuk mengambil manfaat dari produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya.

Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu dengan metode observasi, wawancara dengan karyawan BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas dan dokumentasi.

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif yakni laporan penelitian akan berisi kutipan data untuk memberikan gambaran penyajian laporan penelitian tersebut. Lokasi penelitian data untuk memberikan gambaran penyajian laporan tersebut. Lokasi penelitian dilaksanakan di PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas. Berdasarkan hasil penelitian dapat diperoleh bahwa dalam menjalankan strategi pemasaran produk tabungan Saku yaitu menggunakan 4P yaitu *Product* (produk), *Price* (Harga), *Place* (Tempat), *Promotions* (Promosi). Dalam pengajuan pembukaan rekening tabungan Saku maka calon nasabah harus memenuhi syarat-syaratnya yaitu mengisi formulir, melampirkan identitas diri, melakukan setoran awal. Perkembangan produk tabungan Saku dari tahun 2014 – 2016 per bulan Februari mengalami kenaikan 50 persen dari segi saldo tabungan maupun jumlah nasabah produk tabungan Saku.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran , Produk Tabungan Saku, PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
MOTTO.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	ix
ABSTRAK	x
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	xi
DAFTAR ISI	xviii
DAFTAR TABEL	xxi
DAFTAR GAMBAR	xxii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	11
C. Tujuan	12
D. Manfaat Penulisan	12
E. Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir	12
F. Metode Analisis Data	15
G. Sistematika Penulisan.....	16
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Strategi Pemasaran	18

1. Pengertian Strategi.....	18
2. Pengertian Pemasaran.....	19
3. Tujuan Pemasaran.....	20
4. Strategi Pemasaran	22
5. Segmentasi, <i>Targeting</i> , <i>Positioning</i>	23
B. Strategi Pemasaran Jasa.....	25
1. Pengertian Jasa	25
2. Sifat Dan Klasifikasi Jasa	26
3. Pemasaran Jasa	27
C. Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah.....	30
1. <i>Product</i>	31
2. <i>Price</i>	32
3. <i>Place</i>	32
4. <i>Promotions</i>	33
D. Produk Penghimpunan Dana (<i>Funding</i>).....	35
1. Pengertian Wadi'ah.....	36
2. Tabungan Wadi'ah.....	38
3. Landasan Teori	38

BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	40
1. Sejarah Singkat PT. BPRS khasanah Ummat.....	40
2. Visi dan Misi BPRS Khasanah Ummat Banyumas	42
3. Tujuan BPRS Khasanah Ummat Banyumas	43

4. Struktur Organisasi BPRS Khasanah Ummat Banyumas	43
5. Susunan Manajemen BPRS Khasanah Ummat Banyumas	45
6. Tugas dan Wewenang BPRS Khasanah Ummat Banyumas	46
7. Produk dan Jasa BPRS Khasanah Ummat Banyumas.....	52
B. Tabungan Saku di PT. BPRS Khasanah Ummat	
1. Landasan Hukum	59
2. Perhitungan Bonus Tabungan Saku	60
C. Strategi Pemasaran Tabungan Saku pada PT. BPRS Khasanah Ummat	61
BAB VI PENUTUP	
A. Kesimpulan	65
B. Saran.....	66
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbedaan Bunga dan Bagi Hasil.....	5
Tabel 1.2 Komposisi Jumlah Nasabah Tabungan BPRS Khasanah Ummat Banyumas Per 31 Januari 2016.....	9
Tabel 1.3 Komposisi Jumlah Nasabah Tabungan BPRS Khasanah Ummat Banyumas Per 29 Februari 2016.....	10



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Empat Karakteristik Jasa Kesimpulan	30
Gambar 1.2 Skema dari <i>Wadiah yad dhamanah</i>	37
Gambar 1.3 Struktur Organisasi PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.....	44



DAFTAR LAMPIRAN-LAMPIRAN

1. Pedoman Wawancara
2. Dokumentasi Pelaksanaan PKL
3. Brosur BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas
4. Syarat-Syarat Permohonan Pembukaan Rekening Tabungan Saku
5. Sertifikat-sertifikat



IAIN PURWOKERTO

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Eksistensi lembaga keuangan khususnya sektor perbankan menempati posisi sangat strategis dalam menjembatani kebutuhan modal kerja dan investasi di sektor riil dengan pemilik dana. Dengan demikian, fungsi utama sektor perbankan dalam infrastruktur kebijakan makro ekonomi memang diarahkan dalam konteks bagaimana menjadikan uang efektif untuk meningkatkan nilai tambah ekonomi.

Menurut Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan bahwa bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Adapun pada ayat 1 dijelaskan tentang definisi perbankan, adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.¹

Perkembangan zaman yang begitu cepat telah membentuk pola pikir masyarakat untuk memilih lembaga keuangan yang sesuai dengan pilihan dan kenyamanannya. Ummat islam sebagai ummat yang memengang teguh ajaran islam menginginkan ada lembaga keuangan yang berasaskan pada nilai-

¹ Irfan Fahmi, *Manajemen Perbankan konvensional & Syariah* (Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media, 2015), hlm 11.

nilai islam, sehingga keputusan mendirikan lembaga perbankan syariah juga bagian dari keinginan menjawab pertanyaan tersebut.

Bank syariah atau dalam istilah internasional dikenal sebagai *Islamic Banking*, pada awalnya dikembangkan sebagai suatu respon dari kelompok ekonomi dan praktisi perbankan muslim yang berupaya mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang menginginkan agar tersedia jasa transaksi keuangan yang sejalan dengan nilai moral dan prinsip-prinsip syariah Islam.²

Latar belakang bank syariah di Indonesia dimulai pada awal periode 1980-an, dengan adanya diskusi mengenai bank syariah sebagai pilar ekonomi Islam. Para tokoh yang terlibat dalam kajian tersebut adalah, Karnaen A. Parwataatmadja, M. Dawam Rahardjo, A.M. Saefudin, M. Amien Aziz dan lain-lain. Akan tetapi, prakarsa lebih khusus untuk mendirikan Bank Islam di Indonesia baru dilakukan pada tahun 1990. Pada tanggal 18-20 Agustus 1990 Majelis Ulama Indonesia menyelenggarakan Lokakarya Bunga Bank dan Perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Hasil tersebut kemudian dibahas lebih mendalam pada Musyawarah Nasional IV MUI yang berlangsung di Hotel Sahid Jaya Jakarta pada tanggal 22-25 Agustus 1990. Berdasarkan amanat Munas IV MUI, dibentuk kelompok kerja untuk mendirikan Bank Islam di Indonesia.³

² Muhamad, *Manajimen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hlm.13.

³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: dari teori ke praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 25.

Pemahaman dan penafsiran tentang Bank Syariah dapat dilihat pada Undang-Undang Perbankan Syariah No 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah (BUS), unit usaha (UUS), dan bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS).⁴

Menurut Sudarso (2004) berpendapat bahwa yang dimaksud dengan bank syariah ialah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi pada prinsip-prinsip syariah.⁵

Bank syariah memiliki sistem operasional yang berbeda dengan bank konvensional. Bank syariah memberikan layanan bebas bunga kepada para nasabahnya. Dalam sistem perbankan syariah, pembayaran dan penarikan bunga dilarang dalam semua bentuk transaksi. Bank syariah tidak mengenal sistem bunga, baik bunga yang diperoleh dari nasabah yang meminjam uang atau bunga yang dibayar kepada penyimpan dana di bank syariah.⁶

Bank syariah menerapkan prinsip bagi hasil maka kondisi besar kecilnya bagi hasil tergantung pada besar kecilnya jual beli yang dilakukan.

⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2011), hlm 33.

⁵ Irfan Fahmi, *manajemen perbankan: konvensional dan syariah*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), hlm 26.

⁶ Ismail, *Perbankan Syariah*, hlm 32.

Artinya semakin tinggi transaksi keuntungan yang diperoleh dari jual beli yang dilakukan maka semakin besar bagi hasil yang diperoleh, dan begitu pula sebaliknya. ⁷Bunga uang biasa disebut dengan *interest*. Unsur utama yang diharamkan dalam islam ialah bunga yakni riba. Islam menganggap riba sebagai satu unsur buruk yang merusak masyarakat secara ekonomi, sosial maupun moral. Oleh karena itu, Al-Qur'an melarang umat islam memberi atau memakan riba.⁸

Surat *ar-Ruum* ayat 39,

وَمَا آتَيْتُمْ مِّن رَّبًّا لِّيَرْبُوًّا فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوًّا عِنْدَ اللَّهِ
وَمَا آتَيْتُمْ مِّن زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ

٣٩

Artinya :

“ Dan sesuatu Riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia tambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya)”.⁹

Secara garis besar dapat dilihat pada tabel berikut

⁷ Irfan Fahmi, *manajemen perbankan: konvensional dan syariah*, (Jakarta: Mitr Wacana Media, 2015), hlm 28 .

⁸ hamad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMPYKPN, 2005), hlm. 36.

⁹ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2011) hlm 19.

Tabel 1.1. ¹⁰ Perbedaan bunga dan bagi hasil

Bunga	Bagi Hasil
Besarnya bunga ditetapkan pada saat perjanjian dan mengikat kedua pihak yang melaksanakan perjanjian dengan asumsi bahwa pihak penerima pinjaman akan selalu mendapat keuntungan.	Bagi hasil ditetapkan dengan resiko nisbah yang disepakati antara pihak yang melaksanakan akad pada saat akad dengan berpedoman adanya kemungkinan keuntungan atau kerugian.
Jumlah bunga yang diterima tetap, meskipun usaha peminjaman meningkat atau menurun.	Jumlah bagi hasil akan dipengaruhi oleh besarnya pendapatan dan atau keuntungan. Bagi hasil akan berfluktuasi
Sistem bunga tidak adil, karena tidak terkait dengan hasil usaha peminjam.	Sistem bagi hasil yang adil, karena perhitungan berdasarkan hasil usaha.
Besarnya bunga yang diterima berdasarkan perhitungan persentase bunga dikalikan dengan jumlah dana yang dipinjamkan.	Besarnya bagi hasil dihitung berdasarkan nisbah yang diperjanjikan dikalikan dengan jumlah pendapatann dan atau keuntungan yang diperoleh.
Eksistensi bunga diragukan oleh semua agama	Tidak ada agama satu pun yang meragukan sistem bagi hasil.

¹⁰Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2011) hlm 24 .

Bank syariah yang merupakan suatu unit bisnis membutuhkan modal sebagai “darah” untuk kehidupan bank syariah tersebut. Modal bank adalah aspek penting bagi suatu unit bisnis bank. Sebab beroperasi tidaknya, atau dipercaya tidaknya suatu bank salah satunya sangat dipengaruhi oleh kondisi kecukupan modalnya.¹¹

Adapun sumber utama modal bank syariah adalah modal inti (*Core Capital*) dan kuasi ekuitas. Modal inti adalah modal yang disetor dari para pemilik bank yang terdiri dari modal yang disetor oleh para pemegang saham, cadangan dan laba ditahan. Kuasi ekuitas adalah dana dari pihak ketiga yaitu dana-dana yang tercatat dalam rekening-rekening bagi hasil (*Mudharabah*).

Modal inti inilah yang berfungsi sebagai penyangga dan penyerap kegagalan atau kerugian bank dan melindungi kepentingan para pemegang rekening titipan (*Wadiah*) atau pinjaman (*Qard*), terutama atas aktiva yang didanai oleh modal sendiri dan dana-dana *Wadiah* atau *Qard*.¹²

Bagi dunia perbankan yang merupakan badan usaha yang berorientasi profit, kegiatan pemasaran sudah merupakan suatu kebutuhan utama dan sudah merupakan suatu keharusan untuk dijalankan. Tanpa kegiatan pemasaran jangan diharapkan kebutuhan dan keinginan pelanggannya akan terpenuhi. Oleh karena itu, bagi dunia usaha apalagi seperti usaha perbankan perlu mengemas kegiatan pemasarannya secara terpadu terus – menerus melakukan riset pasar.¹³

¹¹ Muhamad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMPYKPN, 2005), hlm. 244.

¹² *Ibid*, hlm. 247.

¹³ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2005) hal 60.

Setiap bank-bank syariah mempunyai bermacam-macam produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Di dalam menawarkan produknya maka terjadi persaingan antara bank-bank syariah sehingga perlu adanya strategi di dalam pemasaran masing-masing bank tersebut. Hal ini dilakukan agar masyarakat mengetahui dan berminat untuk mengambil manfaat dari produk-produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhannya.

Usaha perbankan dalam upaya meningkatkan pengarahannya sumber dana dari masyarakat salah satunya dengan penghimpunan dan tabungan. Tabungan adalah simpanan pihak ketiga pada yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu tetapi tidak dapat ditarik dengan cek atau alat lain yang dipersamakan dengan itu. Biasanya suatu bank menyelenggarakan suatu produk tabungan lebih dari satu jenis.

Dari banyaknya bank-bank syariah saat yang berkembang saat ini, PT. BPRS Khasanah Ummat merupakan salah satu lembaga keuangan yang kegiatannya adalah menghimpun dan menyalurkan dana untuk masyarakat. BPRS mempunyai strategi-strategi pemasaran pada setiap produk-produk yang ditawarkan, hal ini dilakukan agar masyarakat mengetahui dan tertarik untuk mengambil manfaat dari produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya. Terdapat bermacam-macam jenis tabungan di BPRS Khasanah Ummat yaitu tabungan.

Ada lima jenis tabungan di BPRS Khasanah Ummat Banyumas, yaitu:¹⁴

1. Tabungan Saku merupakan tabungan yang pertama kali diluncurkan oleh BPRS Khasanah Ummat. Tabungan ini menggunakan prinsip *Wadiah* dengan setoran pertama untuk perorangan minimal Rp. 20.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-
2. Tabungan QurbanKu, tabungan yang dikhususkan untuk perencanaan Qurban ditujukan bagi umat Islam yang merencanakan Sunnah Nabi untuk berbagi dengan sesama melalui ibadah qurban. Tabungan ini menggunakan akad *Mudharabah* dengan setoran awal minimal Rp. 20.000,- dan setoran selanjutnya disepakati antara bank dan nasabah.
3. Tabungan KU iB, tabungan ini menggunakan akad *Wadiah* dengan setoran awal minimal Rp. 20.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-
4. Tabungan Pendidikan , tabungan khusus pelajar/mahasiswa dengan setoran Rp. 10.000,- setoran berikutnya minimal Rp. 5.000,- dan akan memperoleh bagi hasil yang kompetitif setiap bulannya. Tabungan Pendidikan ini menggunakan akad *Mudharabah*
5. Tabungan Antar Bank, merupakan dana cadangan yang serta untuk lalu lintas pembayaran antar bank.

Dari lima jenis tabungan tersebut, terdapat dua prinsip tabungan yang digunakan yaitu *Wadiah* dan *Mudharabah*. Dimana *Wadiah* dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak kepihak lain, baik individu

¹⁴ Brosur BPRS Khasanah Ummat, tahun 2016.

maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penyimpan menghendaknya.¹⁵

Adapun komposisi jumlah nasabah tabungan di BPRS Kasanah Ummat Banyumas dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Komposisi Jumlah Nasabah Tabungan

BPRS Khasanah Ummat Banyumas Per 31 Januari 2016

Tabel 1.2

Jenis Tabungan	Jumlah Nasabah	Saldo
Tabungan Pendidikan	138	21.144.957.00
Tabungan Saku	2.657	1.941.427.678.82
Tabungan Antarbank	4	134.372.419.00
Tabungan KurbanKu	69	16.305.513.00
TabunganKu	779	777.190.142.00
	3.647	2.890.440.710

¹⁵ Muhammad, *Sistem & Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2008), hlm. 7.

Komposisi Jumlah Nasabah Tabungan

BPRS Khasanah Ummat Banyumas Per 29 Februari 2016

Tabel 1.3

Jenis Tabungan	Jumlah Nasabah	Saldo
Tabungan Pendidikan	91	19.204.625
Tabungan Saku	2.412	2.005.943.626
Tabungan Antarbank	4	388.270.611
Tabungan KurbanKu	67	19.090.949
TabunganKu	755	823.576.776
	3.329	3.256.086.587

Sumber: BPRS Khasanah Ummat Banyumas

Berdasarkan tabel di atas, dapat dikatakan bahwa trend produk tabungan di BPRS Khasanah Ummat Banyumas masih didominasi oleh produk tabungan Saku dari total keseluruhan nasabah tabungan sebanyak 3.329 nasabah per 29 Februari 2016, untuk tabungan Saku berada pada porsi yang paling banyak yaitu sebesar 2.401 nasabah, dibandingkan Tabungan Ku dengan 755 nasabah, untuk tabungan Pendidikan 91 nasabah, dan tabungan KurbanKu 67 nasabah, tabungan antarbank dengan 4 nasabah. Bukan hanya dari bulan februari saja, namun berdasarkan hasil perhitungan bulanan data nasabah tabungan saku pada bulan januari juga mendapatkan angka tertinggi, yaitu : 2.657 nasabah. Apabila dilihat dari jumlah saldo yang

ada berdasarkan laporan bulanan bahwa tabungan saku juga mendapat saldo lebih banyak dari padatabungan lainnya.

Dari data di atas tabungan Saku merupakan produk banyak diminati oleh masyarakat. Tabungan Saku adalah produk tabungan yang pertama kali dikeluarkan oleh PT. BPRS Khasanah Ummat serta, tabungan ini memanjakan semua nasabahnya dengan memberikan pelayanan dengan mudah sehingga nasabah pun merasa puas dengan pelayanan dan fasilitas yang diberikan oleh bank tersebut. Hal ini harus terus dipertahankan agar memuaskan nasabahnya.

Dengan demikian, berdasarkan uraian tersebut penyusun tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai bagaimana **“Strategi Pemasaran Produk Tabungan Saku di PT. BPRS Khasanah Ummat Banyumas ”** adalah agar masyarakat mengetahui dan tertarik untuk mengambil manfaat dari produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya

B. Rumusan Masalah

Demi menghandiri pembahasan yang kurang mengena dengan judul, dalam hal ini guna menghasilkan pembahasan yang objektif dan terarah maka pokok permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana gambaran umum produk tabungan Saku pada PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.
2. Bagaimana strategi pemasaran produk tabungan Saku pada PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas

C. Tujuan

1. Untuk mengetahui gambaran umum produk funding tabungan Saku pada PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.
2. Untuk strategi pemasaran produk funding tabungan Saku pada PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.

D. Manfaat Penulisan

1. Mahasiswa dapat mengetahui strategi yang digunakan dalam memasarkan produk funding
2. Mahasiswa dapat mengetahui secara langsung strategi yang digunakan di lapangan dalam memasarkan strategi mana yang paling tepat dan efektif digunakan di lapangan
3. Menjadi referensi bagi mahasiswa lain untuk menjadi referensi

E. Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir

1. Metode Penulisan

Metode penulisan yang digunakan dalam penyusunan penulisan laporan Tugas Akhir adalah metode analisis deskriptif. Analisis deskriptif yaitu suatu metode yang digunakan terhadap data yang dikumpulkan, kemudian disusun, dijelaskan dan selanjutnya dianalisis.¹⁶ Dalam hal ini, penulis menyusun dan menjelaskan data-data yang telah penulis dapat dari observasi di PT. BPRS Khasanah Ummat Banyumas, yang kemudian dianalisis.

¹⁶ Surakhmadi, *Metode Penelitian Survey* (Jakarta: Aneka, 1999), hlm. 8.

2. Lokasi Dan Waktu Penelitian

a. Lokasi Pelaksanaan Penelitian Tugas Akhir.

Lokasi penelitian di PT. BPRS Khasanah Ummat yang berkedudukan di Jl. Sunan Bonang No. 27, Kembaran Banyumas.

b. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian dimulai pada hari senin, tanggal 04 Januari 2016 sampai dengan hari Jum'at, tanggal 28 Januari 2016.

3. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan suatu proses pengadaan data untuk keperluan penelitian. Pengumpulan data merupakan langkah yang amat penting diperoleh dalam metode ilmiah. Pada umumnya data yang dikumpulkan akan digunakan, kecuali untuk keperluan eksploratif untuk menguji hipotesa yang telah dirumuskan. Data yang digunakan harus cukup valid untuk digunakan.¹⁷

Terdapat banyak teknik pengumpulan data, tetapi teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Teknik observasi yaitu pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian.¹⁸

Observasi yang penulis lakukan di sini yaitu dengan melakukan observasi secara langsung terhadap kegiatan operasional dan pemasaran yang ada di BPRS Khasanah Ummat Banyumas lebih

¹⁷ Moehar Daniel, *Metode Penelitian Sosial Ekonomi: Dilengkapi Beberapa Alat Analisa dan Penuntun Penggunaan* (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), hlm. 133.

¹⁸ Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian* (Yogyakarta: Tersa, 2009), hlm. 58.

khususnya di bagian pemasaran sesuai dengan tema judul laporan tugas akhir penulis.

b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan *interview* pada satu atau beberapa orang yang bersangkutan. Dalam pengertian lain, wawancara merupakan cara untuk mengumpulkan data dengan mengadakan tatap muka secara langsung antara orang yang bertugas mengumpulkan data dengan orang yang menjadi sumber data orang atau objek penelitian.¹⁹ Untuk mendapatkan informasi secara lebih lengkap lagi guna keperluan data-data penelitian untuk laporan tugas akhir, penulis melakukan wawancara secara langsung dengan para karyawan di BPRS Khasanah Ummat Banyumas atau pihak-pihak terkait di bidangnya masing-masing.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan kategori dan klasifikasi bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah penelitian, baik dari sumber dokumen maupun buku-buku, koran, majalah dan lain-lain.²⁰

Dalam laporan ini penulis menggunakan sumber-sumber yang berasal dari dokumen-dokumen yang dimiliki oleh BPRS Khasanah Ummat Banyumas, seperti arsip-arsip, formulir pembukaan rekening

¹⁹ *Ibid.*, hlm. 62-63.

²⁰ Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial* (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 1998), hlm. 95.

tabungan, brosur dan lain sebagainya. Semua dokumen-dokumen di atas berfungsi untuk mendukung informasi-informasi yang diperlukan atau tambahan referensi guna penyusunan laporan tugas akhir ini.

F. Metode Analisis Data

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian deskriptif, yaitu metode yang digunakan terhadap data yang dikumpulkan, kemudian disusun, dijelaskan dan kemudian dianalisis.²¹

Analisis data yang digunakan dalam penulisan ini adalah sebagai metode analisi interaktif yaitu membagi menjadi empat bagian yaitu : pengumpulan data, pengolahan data, penyajian data dan penarikan kesimpulan atau verifikasi data.

Untuk menguji kebahasan data yang terkumpul, peneliti menggunakan metode triangulasi, baik triangulasi sumber, triangulasi waktu, triangulasi teknik dan triangulasi teori. Triangulasi sumber untuk mengetahui keaslian data yang diperoleh dengan cara mengecek data yang telah di peroleh dari sumber-sumber yang berbeda. Triangulasi waktu adalah pengecekan data melalui perbandingan antara periode awal dengan periode akhir. Triangulasi teknik merupakan cara membandingkan data yang diperoleh oleh orang lain kemudian mengecek data tersebut namun

²¹ Burhan U, metode penelitian survey, (Jakarta : Rineka Cipta, 1999), hal 9

dengan cara yang berbeda dari sebelumnya. Triangulasi teori adalah membandingkan hasil data yang diperoleh dengan teori-teori yang ada.²²

G. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang jelas secara keseluruhan dalam memahami rencana laporan Tugas Akhir ini, oleh karena itu penulis menyusun sistematika penulisan sebagai berikut :

Laporan Tugas Akhir ini dibagi menjadi empat bab. Di dahului oleh beberapa halamann formalitas yang berisikan halaman judul, halaman pernyataan keaslian, halaman rekomendasi ujian Tugas Akhir, halaman pengesahan, nota dinas pembimbing , halaman motto, halaman kata pengantar, halaman persembahan, pedoman transliterasi bahasa arab-latin, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran.

Bab I adalah pendahuluan yang memuat latar belakang masalah, rumusan masalah, yujuan, manfaat penulisan, metode penulisan laporan Tugas Akhir, Metode analisis data dan sistematika penulisan laporan Tugas Akhir.

Bab II adalah landasan Teori yang memuat tentang Strategi Pemasaran, strategi pemasaran jasa, strategi pemasaran produk perbankan syariah dan produk penghimpunan dana.

Bab III adalah Hasil dan Pembahasan, unuk hasil meliputi tentang gambaran umu PT. BPRS Khasanah Ummat kembaran Banyumas, meliputi : Sejarah singkat PT. BPRS Khasanah Ummat kembaran

²² Imam gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik* (Jakarta; Bumi askara, 2013), hlm. 216.

Banyumas, visi, misi, tujuan, struktur organisasi, susunan manajemen, tugas dan wewenang serta produk dan jasa PT. BPRS Khasanah Ummat kembaran Banyumas.

Bab IV adalah penutup yang memuat tentang kesimpulan pembahasan saran-saran yang diadikann sebagai sumbangan pemikiran guna memecahkan permasalahan tentang strategi pemasaran produk tabungan saku pada PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.



BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan diatas maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

Produk tabungan Saku pada PT. BPRS Khasanah Ummat merupakan produk tabungan yang menggunakan prinsip wadiah Yad Dhamanah dimana titipan nasabah dapat digunakan dan dimanfaatkan serta nasabah akan mendapatkan bonus yang diberikan oleh PT. BPRS Khasanah Ummat sesuai dengan prosentasi/wewenang manajemen.

Berdasarkan data nasabah yang diperoleh bahwa nasabah tabungan saku lebih banyak mengalami perkembangannya dibandingkan dengan nasabah tabungan lain, ini dapat dilihat dari laporan bulanan januari-februari 2016.

Strategi pemasaran yang digunakan oleh BPRS Khasanah Ummat juga berbeda dari bank atau bprs lainnya yaitu dengan melakukan kegiatan – kegiatan yang mendekatkan masyarakat seperti, pengajian, kegiatan bakti sosial, dll. Selain mengadakan berbagai kegiatan, PT. BPRS Khasanah Ummat juga memiliki promosi lewat banner, spanduk, iklan,dll. Lokasi jugasangat strategis, oleh karena itu masyarakat tertarik dengan produk-produk PT. BPRS Khasanah Ummat.

B. SARAN

1. Memberikan penyuluhan kepada masyarakat tentang produk Saku dan pentingnya menabung agar masyarakat lebih tertarik untuk menabung.
2. Membagi karyawan di bidang marketing sesuai dengan tugas masing-masing agar lebih maksimal.
3. Meningkatkan kulaitas pelayanan terhadap nasabah guna meningkatkan profesionalisme kerja para karyawan di PT. BPRS Khasanah Ummat.



IAIN PURWOKERTO

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*, (Yogyakarta: Teras, 2012)
- Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian* (Yogyakarta: Tersa), 2009
- Brosur BPRS Khasanah Ummat*, 2016.
- Burhan U, *metode penelitian survey*, (Jakarta : Rineka Cipta), 1999
- Fandy Tjipono, *Manajemen Jasa* (Yogyakarta: C.Vandi Offest, 2006)
- Fatwa Dewan Syariah Nasional, Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional, Jakarta : CV. Gaung Persada, 2016
- Gita Danupranata, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta: Selamba Empat, 2015)
- H. Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa* (Bandung :Alfabeta, 2013)
- H. Buchari Alma dan Doni Juni Priansa, S.Pd., S.E S.S., M.M., *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung : Alfabeta, 2014)
- Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial* (Yogyakarta: Gajah Mada University Press), 1998
- Irfan Fahmi, *Manajemen Perbankan konvensional & Syariah* (Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media, 2015)
- Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2011)
- Kamsir , *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007)
- Kamsir , *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana), 2005 .
- Moehar Daniel, *Metode Penelitian Sosial Ekonomi: Dilengkapi Beberapa Alat Analisa dan Penuntun Penggunaan* (Jakarta: Bumi Aksara), 2005.
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMPYKPN, 2005.
- Muhammad, *Sistem & Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2008)

M Nur Riyanto Al Arif. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung, Alfabeta :2010)

Nana Herdiana Abdurrahman. *Manajemen Strategi Pemasara* (Bandung, CV. Pustaka Setia : 2015)

Philip Kotler, Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi Tiga Belas Jilid 1*, (Jakarta: Erlangga, 2008)

Surakhmadi, *Metode Penelitian Survey* (Jakarta: Aneka), 1999

Syafi'i, Muhammad Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.

Wawancara dengan Andri, Marketing BPRS Khasanah Ummat, tanggal 18 Januari 2016.

Winardi, *Entrepreneur Dan Entrepreneurship*, (Jakarta: Kencana, 2004)

Wiroso, *Penghimpunan dana dan Distribusi hasil Usaha Bank Syariah* (Jakarta:PT Grasindo 2005)

Dokumen :

Dokumen PT. BPRS Khasanah Ummat Banyumas Tahun 2014.

Dokumen PT. BPRS Khasanah Ummat Banyumas Tahun 2015.

Brosur tabungan Saku PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.

Brosur Tabungan Qurban Ku PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.

Brosur Tabungan Ku iB PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.

Brosur Tabungan Simpel PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.

Brosur Tabungan Deposito Mudharabah Ku PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.

Wawancara :

Dedy Purwito, Direksi PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.

Dian Purwastuti, Kepala Devisi *Marketing* di PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.

M. Andri Hermawan, Koord. *Marketing* di PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas

Setyarsih, Administrasi di PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.

Niken Rofiana, *Teller* di PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.

Sudarso, *Driver* di PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.

Suripno, *Security* di PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.

Sipril, *Office Boy* di PT. BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.



IAIN PURWOKERTO