

**ANALISIS SWOT TERHADAP STRATEGI PEMASARAN
PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO iB PADA BANK BRI SYARIAH
KANTOR CABANG PURWOKERTO**



TUGAS AKHIR

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

IAIN PURWOKERTO

Disusun Oleh :

ROCHMAT TRIANTORO

NIM : 1617203082

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO
2019**

**ANALISIS SWOT TERHADAP STRATEGI PEMASARAN PRODUK
PEMBIAYAAN MIKRO iB PADA BANK BRI SYARIAH
KANTOR CABANG PURWOKERTO**

Rochmat Triantoro

NIM. 1617203082

Email : trianthef@gmail.com

Program DIII Manajemen Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Purwokerto (IAIN)

ABSTRAK

Bank BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto adalah salah satu lembaga keuangan yang menyediakan pelayanan terhadap nasabah dalam bentuk produk *funding* yang diperlukan nasabah untuk menyimpan dana dan produk *lending* (pembiayaan) yang di perlukan bagi nasabah yang kekurangan dana. Diantara beberapa produk pembiayaan (*lending*) yang paling diminati oleh nasabah di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto adalah produk pembiayaan mikro iB. Sehingga perlu adanya penelitian strategi untuk diaplikasikan pada pemasaran produk-produk lain yang bank BRI Syariah tawarkan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk mikro iB pada bank BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto dan untuk mengetahui kemungkinan alternatif strategi-strategi untuk meningkatkan jumlah nasabah pada bank BRI Kantor Cabang Purwokerto. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Lokasi penelitian ini dilaksanakan di bank BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto.

Dari hasil penelitian ini, Bank BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto dalam strategi pemasaran dengan menggunakan *marketing mix*, yaitu bauran dari berbagai elemen-elemen pemasaran : strategi produk, strategi harga, strategi lokasi dan strategi promosi. Dari hasil Analisis SWOT, telah ditemukan formulasi strategi alternatif untuk diterapkan pada pembiayaan mikro iB BRI Syariah.

Kata kunci : Analisis SWOT, Strategi Pemasaran, Produk pembiayaan mikro BRISyariah iB

SWOT ANALYSIS ON STRATEGY MARKETING PRODUCT MICRO FINANCING iB IN BRI SYARIAH BRANCH OFFICE PURWOKERTO

Rochmat Triantoro

NIM. 1617203082

Email : trianthef@gmail.com

Program DIII Manajemen Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Purwokerto (IAIN)

ABSTRACT

Bank BRI Syariah branch office Purwokerto is one of the institute finances that provide service toward the client in the funding product that needed by the client to save fund and lending product (financing) that need by the client who has no fund. Some saving product (financing) that is most popular by client in bank BRI Syariah branch office purwokerto is product micro financing iB. It must be other strategy on marketing to aplicated on the other product.

The problem that has been up on this research is how strategy of marketing micro financing product, and how the analysis SWOT on the strategy marketing micro financing product. This research is doing in BRI Syariah branch office purwokerto. the method using by qualitative method, to develop the theory, and then the achievement of the result is from observation straight to on the field by spoken or written (documentary).

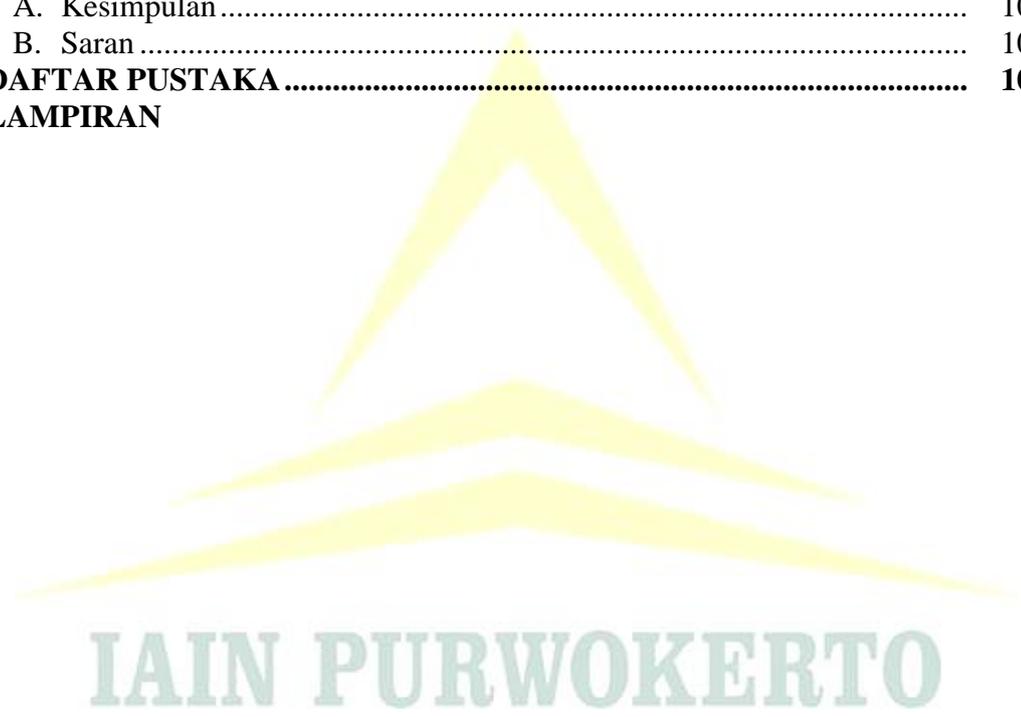
From the result of this research, bank BRI Syariah branch office purwokerto on strategy marketing by using marketing mix, which is mix from other element marketing: product strategy, price strategy, location strategy , and promotion strategy. From the result of SWOT Analysis, alternative strategy formulations have been found to be implemented.

Keywords: SWOT Analysis, Marketing Strategy, Micro Financing Product Bank BRI Syariah

DAFTAR ISI

HALAMANJUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
HALAMAN NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR.....	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	xi
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR TABEL.....	xviii
DAFTAR DIAGRAM	xix
DAFTAR GAMBAR.....	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Metodologi Penelitian.....	8
F. Sistematika Penulisan	12
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Analisis SWOT	13
1. Analisis	13
2. Fungsi dan Tujuan Analisis	14
3. Analisis SWOT	14
4. Fungsi, Manfaat, dan Tujuan Analisis SWOT	17
5. Tahapan Penyusunan Analisis SWOT.....	18
B. Strategi Pemasaran.....	22
1. Strategi.....	22
2. Jenis-Jenis Strategi	24
3. Pemasaran.....	25
4. Unsur-Unsur Penting pada Pemasaran	26
5. Konsep-konsep Pemasaran	28
6. Strategi Pemasaran	29
7. Langkah-langkah Strategi Pemasaran	30
C. Produk Pembiayaan	35
1. Produk.....	35
2. Pembiayaan.....	36
3. Pembiayaan Mikro iB Syariah.....	58
D. Penelitian Terdahulu	59
BAB III PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	62

1. Sejarah dan Perkembangan Bank Rakyat Indonesia Syariah	62
2. Visi dan Misi Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Purwokerto.....	64
3. Budaya Kerja BRI Syariah KC Purwokerto	64
4. Produk-Produk BRI Syariah KC Purwokerto.....	65
5. Struktur Organisasi BRI Syariah KC Purwokerto.....	74
6. Fungsi dan Tugas Bagian BRI Syariah KC Purwokerto	75
B. Pembahasan dan Hasil	79
1. Produk Pembiayaan mikro iB BRISyariah.....	79
2. Analisis Strategi Pemasaran Pembiayaan Mikro iB BRISyariah	82
3. Analisis SWOT pada produk pembiayaan mikro iB BRISyariah Kantor Cabang Purwokerto	93
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	104
B. Saran	105
DAFTAR PUSTAKA	106
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

TABEL 1 : Perbandingan Jumlah Nasabah Produk Mikro iB Dengan Produk Pembiayaan Dengan Jumlah Nasabah Terkecil	6
TABEL 2 : Perbandingan Jumlah Nasabah Produk Mikro iB	6
TABEL 3 : Perbedaan <i>Margin Murabahah</i> dengan Bunga.....	40
TABEL 4 : Penelitian Terdahulu.....	59
TABEL 5 : Analisis SWOT pada Bank BRI Syariah KC Purwokerto.....	97



DAFTAR DIAGRAM

Diagram 1 : Analisis SWOT	16
Diagram 2 : Skematis Matriks SWOT	20
Diagram 3 : Matriks SWOT.....	21
Diagram 4 : Matriks SWOT.....	98



DAFTAR GAMBAR

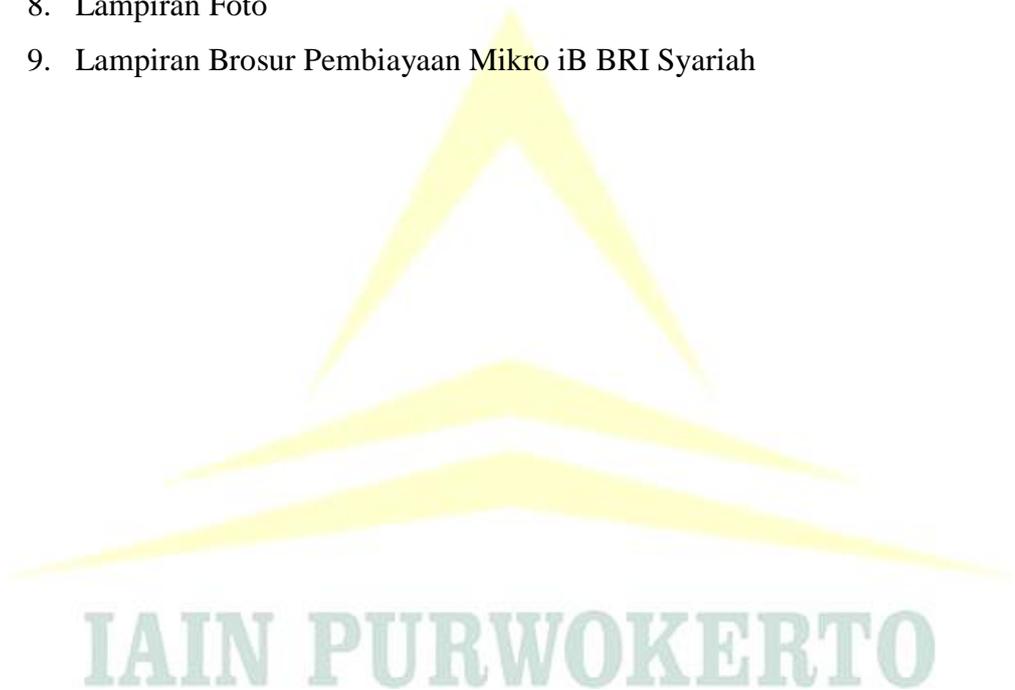
GAMBAR 1 : Struktur Organisasi Bank BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto.....	74
GAMBAR 2 : Halaman Depan Brosur Produk Mikro Ib.....	88
GAMBAR 3 : Halaman Belakang Brosur Produk Mikro iB.....	89
GAMBAR 4 : Halaman Depan Brosur Produk KUR Mikro iB.....	89
GAMBAR 5 : Halaman Belakang Brosur Produk KUR Mikro iB.....	90
GAMBAR 6 : Beranda akun Instagram BRI Syariah.....	91
GAMBAR 7 : Beranda akun Instagram BRI Syariah.....	91
GAMBAR 8 : Tampilan beranda akun youtube BRI Syariah	92



IAIN PURWOKERTO

DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran Blangko Bimbingan Tugas Akhir
2. Lampiran Surat Rekomendasi Ujian Tugas Akhir
3. Lampiran Sertifikat BTA dan PPI
4. Lampiran Sertifikat Bahasa
5. Lampiran Sertifikat Komputer
6. Lampiran Sertifikat OPAK
7. Lampiran Sertifikat PKL
8. Lampiran Foto
9. Lampiran Brosur Pembiayaan Mikro iB BRI Syariah



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Secara sederhana bank diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa-jasa bank lainnya. Kemudian menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.¹ Salah satu bentuk implimentasi yang nyata dalam peningkatan taraf hidup masyarakat adalah dengan menciptakan produk-produk pembiayaan yang nantinya akan disalurkan kepada masyarakat sehingga perlu untuk disinergikan dalam upaya pengembangan dan pemberdayaan masyarakat dan pengusaha baik itu yang bersifat pemberian modal kerja atau pembiayaan produktif lainnya.

Apabila dilihat berdasarkan kegiatan operasionalnya jenis bank terbagi menjadi dua yaitu bank konvensional dan bank syariah, dalam menghimpun dan menyalurkan dananya pada masyarakat, bank syariah melaksanakan kegiatan pembiayaan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, hal inilah yang membedakan dengan kinerja bank konvensional. Bank syariah juga memiliki ciri khas yang membedakan dengan bank konvensional yaitu berupa akad yang dilakukan sebelum suatu pembiayaan dilaksanakan oleh kedua belah pihak.

Dengan diberlakukannya Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pada tanggal 16 Juli 2008 maka pengembangan industri perbankan syariah dalam negeri semakin memiliki landasan

¹ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan Edisi Revisi 2014*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2016), hlm. 3-4

hukum yang memadai dan menjadi suatu dorongan bagi pertumbuhan bank syariah. Bank-bank syariah di Indonesia saat ini sudah mulai mengupayakan peningkatan kualitas layanan agar dapat sejajar dengan bank-bank konvensional. Akses teknologi informasi seperti ATM, *mobile banking* maupun *internet banking* menjadi fokus bagi pengembangan kualitas layanan dari bank-bank syariah. Inovasi pengembangan produk dan layanan juga harus menjadi fokus penting bagi bank-bank syariah agar dapat bersaing dengan bank konvensional.²

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pada awal 2019 di Indonesia terdapat 14 Bank Umum Syariah (BUS) dan 20 Unit Usaha Syariah (UUS), yang termasuk Bank Umum Syariah yaitu :

1. PT. Bank Aceh Syariah
2. PT. BPD Nusa Tenggara Barat Syariah
3. PT. Bank Muamalat Indonesia
4. PT. Bank Victoria Syariah
5. PT. Bank BRI Syariah
6. PT. Bank Jabar Banten Syariah
7. PT. Bank BNI Syariah
8. PT. Bank Syariah Mandiri
9. PT. Bank Mega Syariah
10. PT. Bank Panin Dubai Syariah
11. PT. Bank Syariah Bukopin
12. PT. BCA Syariah
13. PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah
14. PT. Maybank Syariah Indonesia

Salah satu Bank Umum Syariah yang cukup dikenal oleh masyarakat yaitu Bank BRI Syariah. Bank BRI Syariah memiliki beragam jenis produk yang ditawarkan bagi nasabahnya untuk melaksanakan usaha

² Ika Yuli Pratiwi, "Perkembangan Bank Syariah di Indonesia", diakses dari <https://www.kompasiana.com> pada tanggal 07 Juli 2019 pukul 14.48

funding dan *lending*. Dalam melakukan usaha *lending*, BRI Syariah memiliki beberapa produk jasa yaitu

1. KPR BRISyariah

KPR BRISyariah adalah Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (*Murabahah*) / sewa menyewa (*Ijarah*) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.

2. KPR Sejahtera

KPR Sejahtera adalah Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR iB) yang diterbitkan Bank BRI Syariah untuk pembiayaan rumah dengan dukungan bantuan dana Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) kepada masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) dalam rangka pemilikan rumah sejahtera yang dibeli dari pengembang (*developer*).

3. KKB BRISyariah iB

KKB BRISyariah iB adalah Pembiayaan Kepemilikan Mobil dari BRISyariah kepada nasabah perorangan untuk memenuhi kebutuhan akan kendaraan dengan menggunakan prinsip jual beli (*Murabahah*) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.

4. Pembiayaan Umrah BRISyariah iB

Setiap muslim pasti merindukan *baitullah*, sempurnakan kerinduan anda pada *Baitullah* dengan ibadah Umrah, Pembiayaan Umrah BRISyariah iB hadir membantu anda untuk menyempurnakan niat anda beribadah dan berziarah ke *Baitullah*. Pembiayaan ini bermanfaat untuk mewujudkan niat beribadah ke *Baitullah* melalui ibadah Umrah dengan mudah tenang dan nyaman.

5. KMF PURNA iB

KMF PURNA iB adalah Kepemilikan Multifaedah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada para pensiunan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan paket barang atau jasa dengan menggunakan prinsip jual beli (*murabahah*) atau sewa menyewa (*ijarah*) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.

6. KMF Pra Purna BRISyariah iB

KMF Pra Purna iB adalah fasilitas pembiayaan kepada para PNS aktif yang akan memasuki masa pensiunan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan paket barang atau jasa dengan menggunakan prinsip jual beli (*murabahah*) atau sewa menyewa (*ijarah*) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan sampai memasuki masa pensiunan.

7. KMF BRISyariah iB

KMF BRISyariah iB adalah Kepemilikan Multi Faedah Pembiayaan yang diberikan khusus kepada karyawan untuk memenuhi segala kebutuhan (barang/jasa) yang bersifat konsumtif dengan menggunakan akad pembelian barang menggunakan akad *murabahah wal wakalah*. Akad pembelian paket jasa menggunakan akad *ijarah wal wakalah*.

8. Pembiayaan Kepemilikan Emas

Pembiayaan kepada perorangan untuk tujuan kepemilikan emas dengan menggunakan akad *murabahah* dimana pengembalian pembiayaan dilakukan dengan mengangsur setiap bulan sampai dengan jangka waktu selesai sesuai kesepakatan.

9. *Qardh* Beragun Emas

Pembiayaan dengan agunan berupa emas, dimana emas yang diagunkan disimpan dan dipelihara oleh BRIS selama jangka waktu

tertentu dengan membayar biaya penyimpanan dan pemeliharaan atas emas.

10. Pembiayaan mikro BRISyariah iB

Pembiayaan mikro BRISyariah adalah pembiayaan yang menggunakan akad jual beli (*murabahah*), dengan tujuan pembiayaan untuk modal kerja, investasi dan konsumsi (setinggi-tingginya 50 % dari tujuan produktif nasabah). Pembiayaan mikro ini diperuntukkan bagi wirausaha dan atau pengusaha dengan lama usaha minimal 2 tahun untuk produk pembiayaan Mikro, dan minimal 6 bulan untuk pembiayaan KUR. Pembiayaan ini diberikan kepada calon nasabah dengan rentang umur Minimal 21 tahun atau telah menikah untuk usia lebih besar atau sama dengan 18 tahun. Maksimal 65 tahun pada saat akhir jangka waktu Pembiayaan.³

Dalam pembiayaan mikro BRISyariah iB terdapat 4 jenis pembiayaan yang ditawarkan oleh BRI Syariah, yaitu pembiayaan Mikro 25 iB, Mikro 75 iB, Mikro 200 iB, dan KUR (Kredit Usaha Rakyat). Perbedaan yang paling terlihat dari dari keempat produk pembiayaan mikro BRISyariah iB yaitu limit pembiayaan dari masing-masing produk tersebut. Mikro 25 iB dengan limit pembiayaan Rp 5-25 juta, Mikro 75 iB dengan limit pembiayaan Rp 25-75 juta, Mikro 200 dengan limit pembiayaan Rp 75-200 juta dan KUR atau Kredit usaha rakyat dengan limit pembiayaan Rp 25 Juta.

Dengan adanya produk pembiayaan mikro ini BRI Syariah diharapkan mampu menanggulangi masalah permodalan yang dialami oleh pengusaha mikro, kecil, dan menengah sehingga distribusi modal dan pendapatan dapat dirasakan masyarakat kecil.

Dari beberapa produk tersebut, produk yang memiliki jumlah nasabah paling banyak adalah produk pembiayaan mikro iB, dapat dilihat dari tabel di bawah ini :

³ BRI Syariah, 2017, Produk Perbankan Personal, diakses dari <https://www.brisyariah.co.id/produkPerbankan.php?f=personal> tanggal 07 Juli 2019 pukul 22.55

Tabel 1 :
Perbandingan Jumlah Nasabah Produk Mikro Dengan Produk Pembiayaan
Dengan Jumlah Nasabah Terkecil Pada Bank BRI KC Purwokerto
Per Agustus 2019

NO	NAMA PRODUK	JUMLAH NASABAH
1	Produk Pembiayaan Mikro iB	585
2	PMKR Ritel	9
3	Linkage	2
4	MMQ Ritel (SME)	1

Tabel 2 :
Perbandingan Jumlah Nasabah Produk Mikro iB pada Bank BRI Syariah
KC Purwokerto Per Agustus 2019⁴

NO	NAMA PRODUK	JUMLAH NASABAH
1	Mikro 25 iB	11
2	Mikro 75 iB	85
3	Mikro 500 iB	134
4	Kredit Usaha Rakyat	337

Dari keempat produk tersebut memiliki kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman sehingga diperlukan analisa terhadap produk tersebut. Analisis yang akan saya gunakan yaitu Analisis SWOT Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Treath*).⁵

⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Dewa Adhitiya, *Financing Support Manager* BRI Syariah KC Purwokerto Pada tanggal 23 Oktober 2019

⁵ Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT, Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2016), hlm. 19

Berdasarkan latar belakang diatas, maka judul dari tugas akhir ini **“Analisis SWOT terhadap strategi pemasaran produk pembiayaan mikro iB pada Bank BRI syariah kantor cabang Purwokerto”**

B. Rumusan Masalah

Perumusan masalah dalam penelitian ini dimaksudkan untuk dijadikan pedoman bagi penulis dengan cermat dan tepat sesuai dengan prinsip-prinsip suatu penelitian yang ilmiah. Dengan perumusan masalah diharapkan dapat mengetahui obyek-obyek yang diteliti, serta bertujuan agar penulisan dan ruang lingkup penelitian uraiannya terbatas dan terarah pada hal-hal yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti. Untuk memudahkan pembahasan masalah dan pemahamannya, maka penulis merumuskan permasalahannya sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan mikro iB pada BRI Syariah KC Purwokerto?
2. Bagaimana analisis SWOT pada strategi pemasaran pembiayaan mikro iB pada BRI Syariah KC Purwokerto?

C. Tujuan Penelitian

Maksud penelitian ini yaitu untuk mengetahui strategi pemasaran pembiayaan mikro iB yang dilakukan oleh pihak bank BRI Syariah kantor cabang Purwokerto dan juga mengetahui analisis SWOT yang dilakukan pada strategi pemasaran pembiayaan mikro iB pada bank BRI Syariah kantor cabang Purwokerto.

D. Manfaat Penelitian

1. Secara teoritis penulisan ini diharapkan mampu memberikan pemikiran bagi pengembangan ilmu perbankan syariah pada umumnya dan keuangan khususnya serta menjadi rujukan penelitian berikutnya tentang apresiasi para nasabah dalam menentukan pembiayaan yang mereka ambil.

2. Secara praktis
 - a. Bagi penulis, memberikan wawasan dan pengetahuan tentang pembiayaan mikro iB di Bank BRI Syariah KC Purwokerto.
 - b. Bagi masyarakat, menambah wawasan dan pengetahuan tentang pembiayaan mikro iB di Bank BRI Syariah KC Purwokerto.
 - c. Bagi Bank BRI Syariah KC Purwokerto, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan masukan mengenai Analisis SWOT terhadap strategi pemasaran produk pembiayaan mikro iB BRISyariah iB di Bank BRI Syariah KC Purwokerto

E. Metodologi Penulisan Tugas Akhir

Metode atau Metodologi adalah suatu proses, prinsip, dan prosedur yang kita gunakan untuk mendekati problem atau permasalahan. Atau dengan kata lain, metodologi adalah suatu pendekatan umum untuk mengkaji topik penelitian.⁶

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian adalah penelitian kualitatif dimana pendekatan kualitatif diharapkan mampu menghasilkan uraian yang mendalam tentang ucapan, tulisan dan atau perilaku dari suatu individu, kelompok, masyarakat, dan atau organisasi tertentu dalam suatu konteks tertentu yang dikaji dari sudut pandang yang utuh, komprehensif dan holistik.⁷

Penelitian kualitatif bertujuan untuk mendapatkan pemahaman yang sifatnya umum terhadap kenyataan sosial dari perspektif partisipan. Pemahaman tersebut tidak ditentukan terlebih dahulu, tetapi didapat setelah melakukan analisis terhadap kenyataan sosial yang menjadi fokus penelitian. Berdasarkan analisis tersebut dapat

⁶ Dedy Mulyani, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rodakarya, 2001), hlm. 145

⁷ Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2014), hlm. 6.

ditarik kesimpulan berupa pemahaman umum yang sifatnya abstrak tentang kenyataan-kenyataan.⁸

Dimana jenis penelitian ini memfokuskan peneliti terhadap apa yang penulis dapatkan di lapangan dan membandingkan antara teori yang telah dipelajari dengan praktik yang sesungguhnya.

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi dan waktu pelaksanaan penelitian yang dilakukan penulis yaitu bertempat di BRI Syariah KC Purwokerto yang beralamatkan di Jl. Karangobar No. 38-42 Bancarkembar, Purwokerto Utara, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah, pada tanggal 25 Februari 2019 sampai dengan tanggal 29 Maret 2019.

3. Subyek dan Objek Penelitian

Subyek dalam penelitian ini adalah BRI Syariah KC Purwokerto. Sedangkan obyek dalam penelitian ini adalah strategi pemasaran produk pembiayaan mikro iB yang dilaksanakan di BRI Syariah KC Purwokerto.

4. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder.

a. Sumber Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung dilapangan oleh orang yang melakukan penelitian (penulis) atau yang bersangkutan yang memerlukanya. Data primer ini sering disebut juga data asli atau data baru.

b. Sumber Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian (penulis) dari sumber-sumber

⁸ Jusuf Soewadji, *Pengantar Metodologi Penelitian*,(Jakarta: Mitra Wacana Media, 2012),hlm.52.

yang telah ada. Data ini biasanya diperoleh dari perpustakaan atau dari laporan-laporan penelitian terdahulu.⁹

5. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan suatu proses pengadaan data (primer) 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.¹⁰

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.¹¹ Observasi sebagai alat pengumpulan data banyak digunakan untuk mengukur tingkah laku ataupun proses terjadinya suatu kegiatan yang dapat diamati, baik dalam situasi sebenarnya maupun dalam situasi buatan. Teknik ini dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung.

Observasi yang penulis lakukan di sini yaitu dengan melakukan observasi secara langsung terhadap kegiatan operasional yang ada di Bank Rakyat Indonesia Syariah KC Purwokerto lebih khususnya di bagian marketing sesuai dengan tema judul laporan tugas akhir yang penulis ambil.

b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan interview pada satu atau beberapa orang yang

⁹Iqbal Hasan. *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2004), hlm. 19

¹⁰Moehar Daniel, *Metode Penelitian Sosial Ekonomi: Dilengkapi Beberapa Alat Analisa dan Penuntun Penggunaan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), hlm. 133.

¹¹Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Teras, 2009), hlm. 58.

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.

Untuk mendapatkan informasi secara lebih lengkap lagi guna keperluan data-data penelitian untuk laporan tugas akhir, penulis melakukan wawancara secara langsung baik dengan pimpinan maupun para karyawan di Bank Rakyat Indonesia Syariah KC Purwokerto atau pihak-pihak terkait di bidangnya masing-masing.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan kategorisasi dan klasifikasi bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah penelitian, baik dari sumber dokumen maupun buku-buku, koran, majalah dan lain-lain.¹²

Adapun sumber-sumber dokumentasi tersebut berasal dari dokumen-dokumen yang dimiliki oleh Bank Rakyat Indonesia Syariah KC Purwokerto, seperti arsip-arsip, data-data yang dibutuhkan. Selain meminta dokumen-dokumen langsung dari bank, penulis juga mengambil beberapa referensi yang berasal dari majalah-majalah perbankan, browsing di internet dan lain sebagainya. Semua dokumen-dokumen di atas berfungsi untuk mendukung informasi-informasi yang diperlukan atau tambahan referensi guna penyusunan laporan Tugas Akhir ini.

6. Teknis Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan deskriptif kualitatif dimana dapat dipahami bahwa menganalisis dengan

¹² Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 1998), hlm. 95.

deskriptif kualitatif adalah memberikan predikat kepada variabel yang diteliti sesuai dengan kondisi sebenarnya.¹³

Metode ini bertujuan untuk memberikan gambaran umum tentang subyek penelitian berdasarkan data dan variabel yang diperoleh dari kelompok subyek yang diteliti. Data yang terkumpul dari catatan lapangan, gambar, brosur, dan sebagainya.

F. Sistematika Penulisan

Untuk mengetahui dan mempermudah dalam penelitian yang di lakukan, maka penulis menyusun sistematika pembahasan ke dalam pokok-pokok bahasan yang di bagi menjadi 4 bab sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan

Pada bab ini membahas tentang latar belakang masalah, definisi operasional variabel, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan tugas akhir.

BAB II : Landasan Teori

Pada bab ini membahas mengenai penelitian terdahulu sekaligus pembahasan umum yang berhubungan dengan tugas akhir

BAB III : Hasil dan Pembahasan

Pada bab ini yang pertama menjelaskan tentang laporan objek yang berisi sejarah BRI Syariah KC Purwokerto, Struktur Organisasi BRI Syariah KC Purwokerto, Visi dan Misi, Produk-produk BRI Syariah KC Purwokerto. Dan yang kedua tentang laporan hasil penelitian strategi pemasaran produk pembiayaan mikro iB BRI Syariah pada Bank BRI Syariah KC Purwokerto.

BAB IV : Kesimpulan dan Saran

Bab terakhir terdiri dari kesimpulan atau jawaban atas rumusan masalah dalam penelitian tersebut dan berisi saran-saran.

¹³ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: PT. Rieneka Cipta,2000),hlm. 353.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pada penelitian yang sudah dilakukan oleh penulis, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi Pemasaran yang dilakukan oleh bank BRI KC Purwokerto dalam meningkatkan jumlah nasabah yaitu dengan cara periklanan (*Adversiting*) yaitu melalui media cetak dan media elektronik, grebeg pasar, *Canvasing*, dan *telemarketing*. Di samping itu bank BRI Syariah KC Purwokerto juga menggunakan prinsip bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari 4P (*Product, Place, Price, Promotion*). Dilihat dari aspek *product*, pembiayaan mikro iB merupakan produk yang paling banyak nasabahnya, dan paling variatif produknya karena terdiri dari 4 produk yaitu mikro 25 iB, mikro 75 iB, mikro 500 iB dan KUR (Kredit Usaha Rakyat). Kemudian pada aspek *place*, kantor bank BRI Syariah sangatlah strategis karena dekat dengan toko-toko kecil yang merupakan pelaku usaha mikro dan juga dekat dengan tempat wisata. Pada aspek *price*, harga dan *margin* pada pembiayaan ini sudah ditentukan pada saat akad, jadi setiap bulan nasabah akan membayar angsuran dengan jumlah yang selalu sama. Kemudian aspek *promotion*, bank BRI Syariah mempromosikan produknya melalui periklanan (*Adversiting*) yaitu melalui media cetak dan media elektronik, grebeg pasar, *Canvasing*, dan *telemarketing*.
2. Berdasarkan hasil Internal-Eksternal Matriks (IE Matriks), bank BRI Syariah memperoleh formulasi alternatif strategi dalam pemasaran produk pembiayaan mikro yaitu :
 - a. Strategi SO : Mengembangkan produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, meningkatkan kualitas pelayanan dan memberikan respon yang baik pada nasabah, dan menjalin

silaturahmi yang baik kepada calon nasabah yang akan ditawarkan produk

- b. Strategi ST : Mempertahankan ciri khas produk, meningkatkan kualitas produk dan SDM, dan menjelaskan perbedaan dan keunggulan produk yang dimiliki
- c. Strategi WO : Mempermudah persyaratan bagi calon nasabah yang akan merintis usahanya, *update* informasi tentang perubahan *margin* pada produk pembiayaan ini untuk mempermudah calon nasabah mencari informasi dan meningkatkan promosi lebih gencar pada instansi mitra dan untuk umum melalui segala media untuk meningkatkan pangsa pasar.
- d. Strategi WT : Menetapkan strategi pemasaran yang efektif dan efisien dan meningkatkan teknik promosi dengan menyisipkan sisi edukasi kepada nasabah

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan, peneliti berpendapat bahwa :

1. Bank BRI Syariah KC Purwokerto memiliki kemampuan untuk merubah potensi menjadi suatu prestasi dan kinerja yang lebih baik. Sehingga arah kebijakan yang tepat untuk dilakukan adalah meningkatkan dan memperbesar peranan Bank BRI Syariah dalam berbagai kegiatan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki sekaligus untuk memperluas peran serta memanfaatkan berbagai peluang yang ada.
2. Untuk meningkatkan kualitas produk BRISyariah, penulis menyarankan agar melakukan promosi/iklan melalui media masa atau elektronik lebih banyak sehingga diharapkan akan lebih dikenal dan diminati oleh masyarakat dan dengan promosi juga dapat meningkatkan jumlah nasabah lebih banyak.

3. Untuk meningkatkan kualitas pelayanan pada bank BRI Syariah, agar nasabah yang datang akan merasa dihargai dan bertimbal balik dengan loyalitas nasabah tersebut pada bank BRi Syariah KC Purwokerto



DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Al-Arif, Nur Rianto. 2012. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung : Alfabeta
- Antonio, Muhammad Syafe'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek, edisi revisi cetaka ke-16* Jakarta: Gema Insani dan Tazkia Cendikia
- Arifin, Arviyan, Veithzal dan Rivai. 2010. *Islamic Banking-Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi Dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan & Ekonomi Global-Sebuah Teori, Konsep Dan Aplikasi, cetakan pertama*. Jakarta: Bumi Aksara
- Arikunto, Suharsimi. 2000. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: PT. Rieneka Cipta.
- Ascarya. 2008. *Akad dan Produk Bank Syari'ah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Assauri, Sofjan. 2004. *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi, Cet. VII*, Jakarta : PT Raja Grafindo
- Daniel, Moehar. 2005. *Metode Penelitian Sosoial Ekonomi: Dilengkapi Beberapa Alat Analisa dan Penuntun Penggunaan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Dedy. 2001. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rodakarya
- Harahap, Sofyan Syarif. 2004. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Hasan. Iqbal. 2004. *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*. Jakarta: PT Bumi Aksara
- Huda, Nurul dan Muhammad Heykal. 2010. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana
- Indonesia, Ikatan Bankir. 2015. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama
- Kasmir. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Edisi Revisi*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada

- Kasmir. 2016. *Dasar-Dasar Perbankan Edisi Revisi 2014*. Jakarta: Rajagrafindo Persada,
- Kasmir. 2018. *Pemasaran Bank*. Jakarta : Prenadamedia Group
- Komaruddin. 2001. *Ensiklopedia Manajemen*. Jakarta: Bumi Aksara Mulyani,
- Kotler, Amstrong. 2001. *Prinsip-prinsip pemasaran, Edisi keduabelas, Jilid 1*. Jakarta: Erlangga
- Nawawi, Hadari. 1998. *Metode Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press
- Najma, Siti. 2008. *Bisnis Syariah Dari Nol*. Bandung: PT. Mizan Publika
- Putra, P.Adiyoes dan Nurnasrina. 2018. *Kegiatan Usaha Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia
- Rangkuti, Freddy. 2016. *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT, Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Rangkuti, Freddy. 2018. *SWOT Balanced Scorecard Teknik Menyusun Strategi Korporat yang Efektif plus Cara Mengelola Kinerja dan Resiko*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Rivai dan Veithzal. 2008. *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan*. Jakarta :PT.Raja Grafindo Persada
- Soemitra, Andri. 2010. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah, Cetakan Kedua*. Jakarta: Kencana Predana Media Group
- Soewadji, Jusuf. 2012. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Sujarweni, Wiratna. 2014. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta:Pustaka Baru Press
- Sula, Muhammad S. dan Hermawan K. 2006. *Syariah Marketing*. Bandung: Mizan Pustaka
- Sumarti, Murti. 2002. *Manajemen Pemasaran Bank*. Yogyakarta: Liberty
- Tanzeh, Ahmad. 2009. *Pengantar Metode Penelitian*. Yogyakarta: Teras
- Wiyono, Slamet. 2005. *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syariah Berdasarkan PSAK dan PAPSII*. Jakarta: PT.Grasindo

Non Buku

Brosur pembiayaan Mikro iB BRI Syariah KC Purwokerto

Nur Azizah Sani D. 2017. *Analisis SWOT dalam strategi pemasaran produk tabungan impian di BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto.*

Purwokerto : IAIN Purwokerto

Rida Faiqoh. 2013. *Analisis Strategi Pemasaran KPRS di Bank Muamalat Cabang Kudus, Kudus : Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus*

Romadhoni Kudadiri .2018. *Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan pada PT. BPRS Puduarta Insani Tembung, Sumatera Utara :*
Univesitas Islam Negeri Sumatera Utara

Teguh Wiyono, Musa Hubeis dan Fransiska R. Zakaria. 2006. *Analisa Strategi Pola Pembiayaan Kredit Mikro Pada Bank BNI : Solusi Pemenuhan Permodalan Bagi Usaha Kecil, Bogor : Institut Pertanian Bogor*

Umi Masruroh. 2015. *Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Batara iB (Studi pada PT. Bank BTN Syariah Cabang Semarang. Semarang : Univesitas Islam Negeri Walisongo Semarang*

Wilman Al Farizy. 2018. *Analisis SWOT Terhadap Produk Pembiayaan Mikro Syariah Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Gatot Subroto Denpasar. Yogyakarta : Universitas Islam Indonesia*

Internet

<http://abprasbuk.blogspot.com/2015/11/marketing-muhammad-saw.html>

<https://id.wikipedia.org/wiki/Analisis>

<https://id.wikipedia.org/wiki/Strategi>

<https://jagad.id/pengertian-analisis-macam-jenis-fungsi-tujuan-dan-contohnya/>

<https://www.brisyariah.co.id/produkPerbankan.php?f=personal>

<https://kbbi.web.id/analisis>

<https://kbbi.web.id/pasar>

<https://kbbi.web.id/produk>

<https://kbbi.web.id/strategi>

<https://www.brisyariah.co.id/produkPerbankan.php?f=personal>

Wawancara

Wawancara dengan Ahmad Hazmi Erde, *Account Officer* bank BRI Syariah KC Purwokerto pada tanggal 16 September 2019 di Kantor BRI Syariah KC Purwokerto

Wawancara dengan Bapak Aron Kuncoro, *Manager Marketing* BRI Syariah KC Purwokerto Pada tanggal 4 Oktober 2019 di Kantor BRI Syariah KC Purwokerto

Wawancara dengan Bapak Dewa Adhitiya, *Financing Support Manager* BRI Syariah KC Purwokerto Pada tanggal 23 Oktober 2019

