

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK CICIL EMAS
PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG JEPARA**



SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Oleh:

ZAINUN NADHIFAH

NIM : 151420000025

NIRM : 15/X/17.1.3/0276

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM NAHDLATUL ULAMA (UNISNU) JEPARA

2020


PERSETUJUAN PEMBIMBING SKRIPSI


Yang bertandatangan di bawah ini menyatakan telah menyetujui skripsi

mahasiswa:

Nama : Zainun Nadhifah
NIM : 151420000025
NIRM : 15/X/17.1.3/0276
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul : Analisis Atrategi Pemasaran Produk Cicil Emas
Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang
Jebara

Untuk diujikan dalam Ujian Skripsi.

Nama	Tanggal	Tanda tangan
<u>Faiqul Hazmi, S.E.,M.E.Sy</u> <i>Pembimbing I</i>	<u>9/02/2020</u>	

Nama	Tanggal	Tanda tangan
<u>Dr. Wahidullah, S.H.I.,M.H.</u> <i>Pembimbing II</i>	<u>9/3 2020</u>	



UNIVERSITAS ISLAM NAHDLATUL ULAMA' JEPARA
FAKULTAS SYARI'AH & HUKUM

• Prodi Al-Ahwal Al-Syakhshiyah
Terakreditasi B No. : 3740/SK/BAN-PT/Ak-PPJ/S/X/2019

• Prodi Perbankan Syariah
Terakreditasi B No. 0173/SK/BAN-PT/Akred/S/I/2017

Alamat : Jalan Taman Siswa (Pekeng) no.: 09 Tahunan Jepara 59427 Telp/Fax.: (0291) 593132/085640019811
<http://www.syariah.unisnu.ac.id>; email : syariah@unisnu.ac.id

PENGESAHAN

Skripsi mahasiswa di bawah ini :

Nama : **ZAINUN NADHIFAH**
NIM : 151420000025
NIRM : 15/X/17.1.3/0276
Tempat, Tgl. Lahir : Jepara, 23 September 1995
Fakultas : Syariah dan Hukum
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul : **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK CICIL EMAS PADA BANK SYARIAH KC JEPARA**

Telah dimunaqasyahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Nahdlatul Ulama' Jepara dan dinyatakan **LULUS**, pada tanggal :

1 April 2020


dan dapat diterima sebagai kelengkapan syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata I Program Studi Perbankan Syariah

Jepara, 1 April 2020
Dewan Sidang,

Ketua Sidang


H. MISWAN ANSORI, S.E., M.B.A.

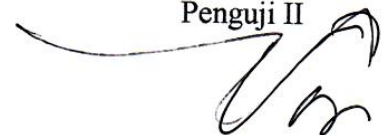
Sekretaris Sidang


AHMAD FAUZAN MUBAROK, S.E., M.Sy.

Penguji I


**MAYADINA ROHMI MUSFIROH,
S.H.I., M.A.**

Penguji II


H. NOOR ARIFIN, S.E., M.Si.

Pembimbing I


FAIQUL HAZMI, S.E.I., M.E.Sy.

Pembimbing II


Dr. WAHIDULLAH, S.H.I., M.H.

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI


Dengan penuh kejujuran dan tanggungjawab, saya, Zainun Nadhifah, NIM: 151420000025, NIRM : 15/X/17.1.3/0276 menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini:

1. Seluruhnya merupakan karya sendiri dan belum pernah diterbitkan dalam bentuk dan untuk keperluan apapun;
2. Tidak berisi material yang pernah ditulis oleh orang lain kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan rujukan dalam penulisan karya tulis ini.

Saya bersedia menerima sanksi dari Fakultas Syariah dan Hukum UNSNU Jepara apabila di kemudian hari ditemukan ketidakbenaran dari pernyataan ini.

Jepara, 20 Maret 2020

Penulis,



ZAINUN NADHIFAH

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk cicil emas yang telah dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Jepara dan mengetahui bagaimana strategi BSM KCP Jepara dalam menciptakan keunggulan bersaing pada produk cicil emas. Beberapa strategi pemasaran yang dilakukan yaitu : produk, harga yang kompetitif, promosi kepada golongan yang erpenghasilan tetap dan wiraswasta, lokasi yang strategis, orang (SDM), proses dan bukti fisik, biasanya disebut *marketing mix*. Dan yang kedua strategi Bank Syariah Mandiri Jepara dalam menciptakan keunggulan bersaing pada produk cicil emas.. Hasil penelitian ini mengguakan strategi sosialisasi, sebar brosur, pembekalan CS & teller, website dan sosial media. Sedangkan keunggulan yang diterapkan yaitu aman, mudah, menguntungkan, layanan profesional dan likuid. Metode yang digunakan peneliti yaitu sumber data, pengumpulan data dan dokumentasi Dengan menggunakan akad murabahah dengan pemikatan agunan menggunakan akad rahn.

Kata kunci : strategi, BSM, keunggulan.

ABSTRACT

The research purpose first to know how the marketing strategy of pay installment products that done by Syariah Mandiri Bank Jepara, and know the marketing strategy of Syariah Mandiri Bank Jepara in create the compete superiority in gold installment. Some marketing strategies are product, competitive price, and promote to the customer, strategic location, human and research and development, process and physic proof usually called marketing mix. The second purpose to know the strategy Syariah Mandiri Jepara Bank in create the superiority competes in the gold installment. This research use the socialization strategy, brochures spread; educate customer service and teller, website and social media. Meanwhile, the superiority that apply are save, simple, profit, professional service and liquid. The metode use the researcher are data source, collect the data, and documentation us emurabahah agreement with entice use tahn agreement.

Key Word: Strategy, BSM, Superiority

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul: **“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK CICIL EMAS PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG JEPARA STUDI KASUS KC BANK SYARIAH MANDIRI JEPARA”** sebagai syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara.

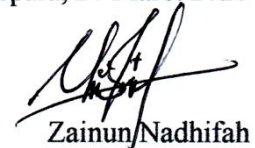
Penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan, dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, sehingga dengan kerendahan hati dalam kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Sa’dullah Assa’idi, M.Ag., Rektor Universitas Nahdlatul Ulama Jepara.
2. Ibu Mayadina Rohmi Musfiroh, S.H.I., M. A. selaku Dekan Fakultas Syari’ah dan Hukum Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara.
3. Bapak Miswan Ansori, S.E., MBA selaku Kepala Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara.
4. Bapak Faiqul Hazmi, S.E.I., M.E.Sy. Dosen Pembimbing I, yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan, arahan bimbingan, kritik dan saran serta motivasi untuk menyusun skripsi ini.
5. Bapak Dr. Wahidullah, S.H.I., M.H. Dosen pembimbing II, yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan, arahan bimbingan, kritik dan saran serta motivasi untuk menyusun skripsi ini.
6. Bapak / ibu Dosen Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara. Khususnya Dosen mata kuliah selama kurang lebih 8 (semester) yang telah memberikan banyak ilmu dan telah bersabar dalam membimbing penulis. Serta segenap karyawan di UNISNU Jepara.

7. Segenap karyawan Bank Syariah Mandiri KC Jepara yang telah menjadi narasumber bagi penyusunan skripsi ini.
8. Kedua orang tua Bapak Sarigi dan Ibu Muslikhah yang telah mendoakan, memberi support serta tulus memberikan kasih sayang yang tulus kepada penulis.
9. Segenap keluarganya yang telah memberikan dukungan baik materi maupun semangat dalam penyelesaian perkuliahan ini.
10. Teman-teman seperjuangan Prodi Perbankan Syariah angkatan 2015 yang senantiasa membantu dalam memahami mata kuliah selama kurang lebih delapan semester, memberikan bantuan baik tenaga maupun pikiran demi pemahaman serta memberikan motivasi dan dukungan.

Penulis menyadari bahwa apa yang telah tersaji dalam penelitian ini masih jauh dari sempurna. Maka kritik dan saran pembaca sangat penulis harapkan demi perbaikan penelitian ini dikemudian hari.

Jepara, 20 Maret 2020



Zainun/Nadhifah

MOTTO

Terapkan Kejujuran pada Diri Sendiri dalam Setiap Perbuatan kelak

hidupmu selalu beruntung

(curhatan hati)

PERSEMBAHAN

Penulis menyadari bahwa dalam menyusun skripsi ini, tidak akan berarti tanpa adanya dukungan, bantuan, dan kerja sama antara pihak-pihak yang berperan di dalamnya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, dengan penuh perasaan tulus penulis sampaikan ucapan terimakasih yang takterhingga kepada:

1. Kedua orang tua Bapak Sarigi dan Ibu Muslikhah yang telah mendoakan, memberi support serta tulus memberikan kasih sayang yang tulus kepada penulis.
2. Dosen pembimbing Bapak FaiqulHazmi, S.E.I., M.E.Sy. dan Bapak Dr.Wahidullah, S.H.I., M.H. yang telah meluangkan waktu serta mencurahkan tenaga dan pikiran dalam bimbingan dan memberikan arahan demi kebaikan dalam penyusunan skripsi.
3. Pihak Bank Syariah Mandiri KC Jepara, terutama Bapak Moh Supri yang telah mengizinkan saya melakukan penelitian di BSM KC Jepara, serta Annas Rajassa dan Phutut Marhento selaku narasumber dalam melancarkan pembuatan skripsi.
4. Teman seperjuangan Prodi Perbankan Syari'ah angkatan 2015 yang telah menjadi teman dalam berjuang bersama selama empat tahun.
5. Terima kasih untuk saudara saya yang selalu memotivasi dan membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

DAFTAR ISI

SAMPUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING SKRIPSI	ii
PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
MOTTO	ix
PERSEMBAHAN	x
DAFTAR ISI	xi
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
E. Orisinalitas	5
F. Kerangka Teoritis	10
G. Metode Penelitian	17
H. Kerangka Skripsi	23
BAB II	25
LANDASAN TEORI	25
A. Pengertian Bank	25
B. Strategi Pemasaran	25
C. Definisi Pemasaran	33
D. Jual Beli Emas di Bank Syariah	36
BAB III	41
OBJEK PENELITIAN	41

A. Profil Umum Bank Syariah Mandiri	41
B. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri	41
C. Share Value Ethic dan 10 Perilaku Utama Bank Syariah Mandiri	42
D. Letak Geografis BSM Jepara	43
E. Program dan Produk Bank Syariah Mandiri Jepara	44
F. Struktur Kepegawaian Bank Syariah Mandiri Jepara	53
G. Kewenangan Jabatan	53
BAB IV	57
HASIL PENELITIAN	57
A. Strategi Bank Syariah Mandiri Jepara dalam Memasarkan Produk Cicil Emas Terhadap Peningkatan Nasabah	57
B. Keunggulan Bersaing yang Diterapkan Bank Syariah Mandiri Jepara dalam memasarkan Produk Cicil Emas	65
BAB V	70
PENUTUP	70
A. Kesimpulan	70
B. Saran	71
C. Penutup	71
DAFTAR PUSTAKA	72
LAMPIRAN-LAMPIRAN	74
BIOGRAFI PENELITI	80