

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dan diajukan pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten ini sepenuhnya asli merupakan karya tulis ilmiah pribadi.

Adapun tulisan maupun pendapat orang lain yang terdapat dalam skripsi ini telah saya sebutkan kutipannya secara jelas sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku di bidang penulisan karya tulis ilmiah.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa sebagian atau seluruh skripsi ini merupakan hasil perbuatan *plagiarisme* atau mencontek karya tulis orang lain, saya bersedia untuk menerima sanksi berupa pencabutan gelar kesarjanaan yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 12 Desember 2019

ANISA
NIM: 151500165

ABSTRAK

Anisa. 151500165. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Umrah Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Cikupa. program Strata Satu (S1), Skripsi Konsentrasi Perbankan Syariah, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten. 1441/2019 M.

Strategi merupakan perhitungan mengenai rangkaian kebijaksanaan dengan perhitungan yang pasti guna mencapai suatu tujuan atau untuk mengatasi suatu persoalan. Pemasaran dapat dipahami sebagai suatu rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar baik jangka pendek maupun jangka panjang, yang didasarkan pada riset pasar, penilaian perencanaan produk, promosi, perencanaan penjualan dan distribusi secara spesifik. Pemasaran juga dapat diartikan suatu usaha untuk memenuhi kebutuhan dan juga keinginan para nasabahnya terhadap produk dan jasa.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah: 1). Bagaimana strategi pemasaran Produk Pembiayaan Umrah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Cikupa? 2). Apa saja kendala-kendala yang dihadapi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Cikupa dalam memasarkan Produk Pembiayaan Umrah?

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui 1). Bagaimana strategi pemasaran Produk Pembiayaan Umrah Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Cikupa 2). Untuk mengetahui bagaimana kendala-kendala yang dihadapi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Cikupa Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Umrah.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, yaitu saya mendapatkan informasi berdasarkan informasi-informasi yang hasil dari wawancara observasi dan sumber-sumber lainnya.

Kesimpulan penelitian ini secara singkat, strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cikupa adalah dengan menggunakan 1). Strategi Segmentasi Pasar 2). Strategi Penentuan Pasar Sasaran (*Targeting*) 3). Strategi Posisi Pasar (*Positioning*) Bauran Pemasaran (*Markeing Mix*) 4). Bauran pemasaran (*marketing mix*) atau juga dikenal dengan 5P (*probe, product, price, place, promotion*).

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Produk Pembiayaan Umrah



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN**

Jl. Jenderal Sudirman No. 30 Serang 42118 Telp. (0254) 2003323 Fax. (0254)

Nomor : Nota Dinas
Lamp : 1 (satu) Eksemplar
Hal : **Pengajuan Munaqasyah**
 a.n. Anisa,
 NIM: 151500165

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam UIN SMH Banten
Di –
Serang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dipermaklumkan dengan hormat, bahwa setelah membaca dan menganalisis serta mengadakan koreksi seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudari Anisa, NIM: 151500165 yang berjudul **Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Umrah Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Cikupa**, telah dapat diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi ujian munaqasyah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Demikian, atas segala perhatian Bapak/ Ibu, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Serang, Oktober 2019

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Prof. Dr .H. M.A. Tihami, MA., M.M
NIP. 195108151981031004

Hendrieta Ferieka, S.E., M.Si.
NIP. 1983611 200604 2 001

STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN UMRAH PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP CIKUPA

Oleh:

Anisa
NIM. 151500165

Menyetujui;

Pembimbing I

Pembimbing II

Prof. Dr .H. M.A. Tihami, MA., M.M
NIP. 195108151981031004

Hendrieta Ferieka, S.E., M.Si.
NIP. 1983611 200604 2 001

Mengetahui,
Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Ketua Jurusan
Perbankan Syariah

Dr. Hj. Nihayatul Maskuroh, M.S.I.
NIP. 19640212 199103 2 003

Hendrieta Ferieka, S.E., M.Si.
NIP. 1983611 200604 2 001

PENGESAHAN

Skripsi a.n ANISA, NIM: 151500165 yang berjudul **Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Umrah Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Cikupa**, telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, pada tanggal 19 Desember 2019.

Skripsi tersebut telah disahkan dan diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Serang, 19 Desember 2019

Sidang Munaqasyah

Ketua Merangkap Anggota,

Sekretaris Merangkap Anggota,

Dr. Itang, M. Ag.

NIP. 197108041998031003

Maman Rohman, S.E., M.E

NIP. 197712282005011005

Anggota:

Penguji I,

Penguji II,

Rustamunadi, M. H.

NIP. 196709241989031001

Dr, Dedi Sunardi, M.H.

NIP: 198009262009011007

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Prof. Dr .H. M.A. Tihami, MA., M.M

NIP. 195108151981031004

Hendrieta Ferieka, S.E., M.Si.

NIP. 1983611 200604 2 001

PERSEMBAHAN

Sujud syukurku kusembahkan kepadamu Ya Allah yang maha agung, maha adil, dan penyayang, atas takdirmu telah kau jadikan aku manusia yang senantiasa berpikir, berilmu, beriman, serta bersabar dalam menjalani kehidupan ini. Semoga keberhasilan ini menjadi satu langkah awal bagiku untuk meraih cita-cita besarku.

Skripsi ini kupersembahkan untuk kedua orang tuaku yang sangat kukasihi dan kusayangi.

Bapa dan Mamah tercinta...

Sebagai tanda bukti, hormat, dan rasa terima kasih yang tiada terhingga kupersembahkan karya ini kepada bapa dan mamah dan keluarga yang telah memberikan kasih sayang, segala dukungan dan cinta kasih yang tiada terhingga yang tiada mungkin dapat ku balas hanya dengan selembar kertas yang bertuliskan kata cinta dan persembahan. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat bapa dan mamah bahagia karna kusadar, selama ini belum bisa berbuat yang lebih. Untuk bapa dan mamah serta keluarga dan teman-teman ku tercinta yang selalu membuatku termotivasi dan selalu menyirami kasih sayang, selalu mendoakanku, selalu menasehatiku menjadi lebih baik

Terima kasih...

Jazakumullah Khairan..

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ
اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S Anisa:29)

RIWAYAT HIDUP PENULIS

Penulis bernama:

Anisa, dilahirkan di Tangerang pada tanggal 16 Agustus 1997.

Penulis adalah anak tunggal dari orang tua Bapak Sujai dan Ibu Roinah (Almh), Desa Matagara, Kecamatan Tigaraksa. Pendidikan formal yang telah ditempuh penulis adalah sebagai berikut:

1. TKQ Al Hasaniyah lulus pada tahun 2003
2. SDN Matagara lulus pada tahun 2009
3. MTS Miftahul Huda lulus pada tahun 2012
4. MA Miftahul Huda lulus pada tahun 2015
5. IAIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah tahun 2015, dan berubah status menjadi Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Maulana Hasanudin Banten, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada tahun 2016.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmaanirrohiim

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat dan salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah memberi petunjuk kepada umat manusia dengan kemuliaan akhlaknya. Dalam penulisan skripsi yang berjudul **Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Umrah Pada PT Bank Syariah Mandiri KCP Cikupa** merupakan tugas akhir yang diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak baik secara langsung ataupun tidak langsung. Karena itu melalui kesempatan ini penyusun mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Fauzul Iman, M.A., Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis, untuk bergabung dan belajar di lingkungan UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

2. Ibu Dr. Hj. Nihayatul Maskuroh, M.S.I., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
3. Ibu Hendrieta Ferieka, S.E., M.Si., Ketua Jurusan Perbankan Syariah UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang telah mengarahkan, mendidik serta memberikan motivasi kepada penulis.
4. Prof. Dr. H. M. A. Tihami, MA., M.M. selaku dosen pembimbing I yang telah banyak memberi arahan dan motivasi bagi si penulis.
5. Hendrieta Ferieka, S.E., M. Si. selaku pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan, motivasi, koreksi, perbaikan di dalam penulisan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang telah mengajarkan ilmunya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Keluarga besar tercinta bapa dan keluarga yang telah memberi motivasi, dukungan serta do'anya.
8. Perpustakaan UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, yang telah memberikan tempat dan sumber pengetahuan selama penyusunan skripsi

9. Ucapan terimakasih kepada teman saya yang memberi dukungan, teman kelas keluarga besar PBS-A 2015, teman dekat saya Tati, Lina, Titi, Dewi.

Atas segala bantuan yang telah diberikan, penulis berharap semoga Allah SWT membalasnya dengan pahala yang berlimpah. Penulis juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan baik dari segi isi maupun metodologi penulisannya. Penulis berharap kiranya skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada penulis khususnya, dan pembaca pada umumnya.

Serang, 19 Oktober 2019

Anisa

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	i
ABSTRAK.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
LEMBAR MOTTO	vi
LEMBAR RIWAYAT HIDUP	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Kerangka Pemikiran.....	9
F. Sistematika Penulisan	12
BAB II LANDASAN TEORITIS	17
A. Strategi Pemasaran.....	17
1. Pengertian Strategi	17

2. Pengertian Pemasaran	19
3. Pengertian Strategi Pemasaran	23
4. Tujuan Strategi Pemasaran.....	26
5. Pemasaran Menurut Perspektif Syariah	30
6. Prinsip-Prinsip Pemasaran Syariah	32
B. Pembiayaan Umrah.....	35
1. Pengertian Pembiayaan	35
2. Tujuan Pembiayaan	43
3. Fungsi Pembiayaan.....	44
4. Pengertian Umrah.....	45
5. Umrah Sebagai Perjalanan	50
6. Kajian Pustaka	52
7. Penelitian Terdahulu	53
BAB III GAMBARAN UMUM TEMPAT PENELITIAN	62
A. Gambaran Umum Bank Syariah Mandiri KCP	
Cikupa	62
1. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri.....	62
2. Visi dan Misi.....	65
3. Struktur Organisasi	68
B. Produk Bank Syariah Mandiri.....	79

1. Tabungan.....	79
2. Deposito Syariah	82
3. Giro	83
4. Pembiayaan	83
5. Produk dan Jasa.....	85
C. Produk Pembiayaan Umrah.....	86
1. Pembiayaan Umrah	86
2. Prosedur Pembiayaan Umrah.....	87

BAB IV ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK

PEMBIAYAAN UMROH PADA PT. BANK

SYARIAH MANDIRI KCP CIKUPA	94
A. Gambaran Produk Pembiayaan Umrah	95
B. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Umrah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah.....	97
1. Strategi Segementasi Pasar.....	97
2. Strategi Penentuan Pasar Sasaran (<i>Targeting</i>)	97
3. Strategi Posisi Pasar (<i>Positioning</i>).....	98
4. Bauran Pemasaran (<i>Markeing Mix</i>)... ..	98
C. Penentuan Lokasi Perusahaan	102
D. Teknik Implementasi Strategi Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Cikupa	109

BAB V PENUTUP	112
A. Kesimpulan.....	112
B. Saran.....	113

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN