

**STRATEGI PEMASARAN BANK MITRA SYARIAH CABANG TUBAN
DALAM MENINGKATKAN NASABAH TABUNGAN SIMITRA MIKRO
(SIMPANAN MASYARAKAT INDONESIA SEJAHTERA)**

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian
Program Pendidikan Diploma III Program Studi Perbankan dan Keuangan



OLEH :

PANJI PINASHTIKA WIGUNA
2016110186

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS
SURABAYA**

2019

**STRATEGI PEMASARAN BANK MITRA SYARIAH CABANG TUBAN
DALAM MENINGKATKAN NASABAH TABUNGAN SIMITRA MIKRO
(SIMPANAN MASYARAKAT INDONESIA SEJAHTERA)**

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian
Program Pendidikan Diploma III Program Studi Perbankan dan Keuangan



OLEH :

PANJI PINASHTIKA WIGUNA
2016110186

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS
SURABAYA**

2019

**STRATEGI PEMASARAN BANK MITRA SYARIAH CABANG TUBAN
DALAM MENINGKATKAN NASABAH TABUNGAN SIMITRA MIKRO
(SIMPANAN MASYARAKAT INDONESIA SEJAHTERA)**

Diajukan oleh :

PANJI PINASHTIKA WIGUNA

NIM : 2016110186

Tugas Akhir ini telah dibimbing
dan dinyatakan siap diujikan

Dosen Pembimbing,

Tanggal :



Logo of PT Mitra Syariah

(Dr. LUTFI, S.E., M.Fin)

NIDN. 0709116502

TUGAS AKHIR

**STRATEGI PEMASARAN BANK MITRA SYARIAH CABANG TUBAN
DALAM MENINGKATKAN NASABAH TABUNGAN SIMITRA MIKRO
(SIMPANAN MASYARAKAT INDONESIA SEJAHTERA)**

Disusun oleh

PANJI PINASHTIKA WIGUNA

NIM : 2016110186

Dipertanyakan di hadapan Tim Penguji
dan dinyatakan Lulus Ujian Tugas Akhir

pada tanggal :

Tim Penguji :

Ketua : Anggraeni, SE., M.Si

Sekretaris : Dr. Lutfi, S.E., M.Fin

Anggota : Drs. Ec. Mochammad Farid, MM.



.....
.....
.....

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nama : Panji Pinashtika Wiguna
Tempat, Tanggal Lahir : Kediri, 29 Oktober 1998
N.I.M : 2016110186
Program Studi : Perbankan dan Keuangan
Program Pendidikan : Diploma 3
Judul : Strategi Pemasaran Bank Mitra Syariah Tuban dalam Meningkatkan Nasabah Tabungan Simitra Mikro (Simpanan Masyarakat Indonesia Sejahtera)

Disetujui dan diterima baik oleh :

Ketua Program Studi Diploma 3

Dosen Pembimbing,

Tanggal :

Tanggal :


(Dr. Kautsar R. Salman, SE.MSA.Ak.)


(Dr. Lutfi, S.E., M.fin)
NIDN. 0709116502

PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Panji Pinashtika Wiguna
Alamat : Perum Citra Surya Mas blok D no.1, Jumputrejo,
Sukodono, Sidoarjo
NIM : 2016110158
Program Studi : Perbankan dan Keuangan
Program Pendidikan : Diploma 3

Dengan ini menyatakan bahwa Tugas Akhir saya yang berjudul :

**STRATEGI PEMASARAN BANK MITRA SYARIAH CABANG TUBAN
DALAM MENINGKATKAN NASABAH TABUNGAN SIMITRA MIKRO
(SIMPANAN MASYARAKAT INDONESIA SEJAHTERA)**

Adalah benar – benar merupakan karya saya sendiri dan bukan jiplakan (plagiat) dari karya ilmiah oranglain serta bukan hasil dibuatkan oleh orang/pihak lain. Apabila dikemudian hari ternyata pernyataan saya tersebut tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pembatalan Tugas Akhir beserta segala hal yang terkait dengan skripsi tersebut.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Surabaya, 6 Agustus 2019

Yang Menyatakan,



(Panji Pinashtika Wiguna)

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Jangan lupa untuk selalu berusaha, belajar dan berdoa. Jangan lupa untuk selalu mengingat Allah dan selalu bersyukur

Tugas Akhir ini saya persembahkan kepada :

1. Tuhan yang Maha Esa yang selalu menyertai setiap langkah saya, memberikan saya kekuatan, berkat dan anugerah-Nya dalam hidup saya.
2. Kedua orang tua saya, Bapak Herman dan mama Zakiyatul dengan cinta kasih selalu mendukung saya dengan segala yang mereka miliki baik moral dan moril.
3. Saudarakandung saya Pandu yang telah mengingatkan bahwa tugas akhir saya belum selesai
4. Ekik, Anggun, Icha Krisnawati, Frengky, Regina, Echa, Faris dan Wienda sebagai teman yang telah membantu dan selalu memberi semangat
5. Teman – teman seperjuangan Diploma 3 Perbankan dan Keuangan STIE Perbanas Surabaya 2016, yang telah menemani dan menerima saya dengan baik selama menempuh studi. Selamat dan sukses, semoga dikemudian hari kita bisa berkumpul lagi.
6. Seluruh pihak yang berjasa dan tidak dapat saya sampaikan satu per satu. Saya percaya keberhasilan yang saya raih ini bukanlah usaha saya semata, melainkan dukungan dari berbagai pihak.

ALMAMATERKU TERCINTA

STIE PERBANAS SURABAYA

2019

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya ucapkan kepada Tuhan yang Maha Esa, yang telah memberkati saya melalui rahmat dan karunia-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhirdengan judul “Strategi Pemasaran Bank Mitra Syariah Cabang Tubandalam Meningkatkan Nasabah Tabungan Simitra Mikro (Simpanan Masyarakat Indonesia Sejahtera)”dengan baik.Tugas Akhir ini merupakan salah satu syarat yang ditempuh oleh mahasiswa untuk menyelesaikan studiprodi D3 Perbankan dan Keuangan.

Dalam proses pembuatan tugas akhir ini tak lupa saya menghaturkan terima kasih kepada pihak - pihak yang telah banyak memberikan dorongan semangat dari awal hingga selesainya tugas akhir ini serta memberikan dukungan moril dan material serta informasi. Tugas Akhir ini tidak akan berjalan dengan lancar tanpa bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Yudi Sutarso, S.E., M.Si. selaku Ketua STIE Perbanas Surabaya.
2. Bapak Dr. Kautsar Riza Salman, SE., MSA., Ak., BKP., SAS., CA., AWP. selaku Ketua Program Diploma 3 STIE Perbanas Surabaya.
3. Bapak Sigit dan Pak Cahyo sebagai narasumber wawancara yang telah memberikan kesempatan pada penulis melaksanakan penelitian Tugas Akhir di Bank Mitra Syariah cabang Tuban

4. Bapak Drs. Ec. Mochammad Farid, MM selaku wali kelas yang telah membimbing saya dalam menjalani studi di prodi D3 Perbankan dan Keuangan STIE Perbanas Surabaya
5. Bapak Dr. Lutfi, S.E., M.fin sebagai dosen pembimbing yang selalu sabar dalam membimbing saya dalam menulis tugas akhir yang baik dan benar
6. Bapak/ibu Selaku Tim Penguji pada ujian tugas akhir yang penuh kesabaran memberikan masukan dalam memperbaiki hasil tugas akhir ini.
7. Bapak/Ibu Dosen Pengajar pada Program Studi D3 yang dengan penuh kesabaran memberikan ilmunya kepada saya.

Saya menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan dengan segala kekurangannya. Untuk itu saya mengharapkan adanya kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan dari tugas akhir ini. Akhir kata saya berharap, semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi rekan-rekan mahasiswa-mahasiswi dan pembaca lainnya.

Surabaya, 7 Agustus 2019



Penulis

ABSTRAK/RINGKASAN

STRATEGI PEMASARAN BANK MITRA SYARIAH TUBAN DALAM MENINGKATKAN NASABAH TABUNGAN SIMITRA MIKRO (SIMPANAN MASYARAKAT INDONESIA SEJAHTERA)

PANJI PINASHTIKA WIGUNA

2016110186

2016110158@students.perbanas.ac.id

STIE Perbanas Surabaya

Dr. Lutfi, S.E., M.fin

NIP:

Email:

STIE Perbanas Surabaya

Jalan Wonorejo Timur Nomer 16 Surabaya

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan di Bank Mitra Syariah Tuban. Bank Mitra Syariah cabang Tuban ini memiliki produk tabungan yang diberi nama Tabungan nSimitra Mikro, tabungan ini merupakan tabungann yang sangat murah dan dalam pembukaan rekening dan operasional tetapi nasabahnya kurang berkembang begitu pesat. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan penelitian deskriptif dengan teknik pengumpulan data yaitu wawancara, dokumentasi dan menggunakan pertanyaan tertulis yang disebut *quesionner* yang ditujukan kepada narasumber untuk mendapatkan info yang lengkap. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan diketahui bahwa produk Tabungan Simitra Mikro ini merupakan produk yang dikhususkan untuk pelaku usaha kecil atau UMKM seperti pedagang di pasar, biaya untuk saldo awal yang murah dan fasilitas *Cash Pick Up* untuk pedagang pasar dirasa sangat membantu target yang dituju. Fasilitas *Cash Pick Up* adalah layanan yang diberikan bank untuk nasabah pasar yang dimana ketika nasabah ingin menabung atau menarik dana, nasabah cukup menelfon bank maka akan ada petugas yang datang menghampiri ke pasar dan tidak perlu meninggalkan lapak mereka untuk pergi ke bank. Tabungan ini merupakan produk yang menguntungkan bagi nasabah tetapi produk ini kurang perkembangannya dalam hal jumlah nasabah. Maka dari itu, perlu dilakukan adanya strategi pemasaran yang lebih ditingkatkan untuk mendapatkan nasabah

Kata Kunci : Bank Mitra Syariah Tuban, Tabungan Wadiah Simitra Mikro,

nasabah, pemasaran.

ABSTRACT

THE MARKETING STRATEGY OF BANK MITRA SYARIAH TUBAN BRANCH TO INCREASE THE CUSTOMER OF MICRO SIMITRA SAVING

PANJI PINASHTIKA WIGUNA

2016110186

2016110158@students.perbanas.ac.id

STIE Perbanas Surabaya

Dr. Lutfi, S.E., M.fin

NIP:

Email:

STIE Perbanas Surabaya

Jalan Wonorejo Timur Nomer 16 Surabaya

ABSTRACT

This research was conducted at Bank Mitra Syariah Tuban. Bank Mitra Syariah Tuban branch has a savings product called Savings Micro Partnership, this savings is a very cheap savings and in opening accounts and operations but its customers are not developing so rapidly. The research method used is a qualitative approach with descriptive research with data collection techniques, namely interviews, documentation and using written questions called questionnaires addressed to informants to get complete information. Based on the research that has been done, it is known that the Simitra Micro Savings product is a product that is specialized for small businesses such as traders in the traditional market, the cost for a cheap initial balance and the Cash Pick Up facility for market traders is felt to be very helpful to the target target. Cash Pick Up facility is a service provided by the bank to market customers where when customers want to save or withdraw funds, customers simply call the bank so there will be officers who come to the market and do not need to leave their shanties to go to the bank. This savings is a product that is profitable for customers but this product lacks development in terms of number of customers. Therefore, it is necessary to do a marketing strategy that is more enhanced to get customers.

Keywords: Mitra Syariah Tuban Bank, Simitra Micro Wadiah Savings, customers, marketing

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN SIAP DIUJI	ii
HALAMAN LULUS UJIAN TUGAS AKHIR	iii
HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR	iv
PERNYATAAN ORISINILITAS TUGAS AKHIR	v
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK/RINGKASAN	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Landasan Pustaka Tentang Bank	7
2.1.1 Pengertian Bank	7
2.1.2 Jenis-jenis Bank	8
2.2 Bank Syariah	10
2.2.1 Pengertian Bank Syariah	10
2.2.2 Produk dan Kegiatan Bank Syariah	11
2.3 Bank Perkreditan Rakyat	24
2.3.1 Pengertian Bank Perkreditan Rakyat	24
2.3.2 Kegiatan Bank Perkreditan Rakyat	25
2.4 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah	27
2.5 Pemasaran	29
2.5.1 Pengertian pemasaran	29
2.5.2 Konsep Pemasaran	30
2.6 Bauran Pemasaran	33
2.7 Tabungan	35
2.7.1 Tabungan Konvensional	35
2.7.2 Tabungan Syariah	36
BAB III METODE PENELITIAN	39
3.1 Desain Penelitian	39
3.2 Batasan Penelitian	40

	3.3	Data Dan Metoden Pengumpulan Data	40
	3.4	Teknik Analisis Data	40
BAB IV		HASIL DAN PEMBAHASAN	42
	4.1	Gambaran Subyek Penelitian	42
	4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan	42
	4.1.2	Visi Dan Misi	45
	4.1.3	Sturktur Organisasi	47
	4.1.4	Job Description	48
	4.1.5	Profil Usaha	51
	4.2	Hasil Penelitian	55
	4.3	Pembahasan	56
	4.3.1	Syarat Pembukaan produk Tabungan Syariah Simitra Mikro pada Bank Mitra Syariah Tuban	56
	4.3.2	Fasilitas yang didapat Bagi Nasabah Tabungan Simitra Mikro	57
	4.3.3	Strategi Pemasaran yang Dilakukan Bank dalam Meningkatkan Nasabah Tabungan Simitra Mikro pada Bank Mitra Syariah Tuban.....	58
	4.3.4	Hambatan dalam Memasarkan Produk Tabungan Simitra Mikro.....	60
	4.3.5	Solusi dalam Menghadapi Nasabah.....	61
BAB V		PENUTUP	62
	5.1	Kesimpulan	62
	5.2	Saran Dan Implikasi Penelitian	65
	5.2.1	Saran	65
	5.2.2	Implikasi Penelitian.....	65
DAFTAR PUSTAKA			
LAMPIRAN			

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan

32



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Pernyataan Penelitian dari Perusahaan

Lampiran 2 Hasil *Turn It In*

Lampiran 3 Daftar Pertanyaan

Lampiran 4 Formulir Permohonan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)

Lampiran 5 Daftar Perbaikan Tugas Akhir

