

IKHTISAR

Alasan peneliti meneliti strategi pemasaran produk tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah di BMI Kcp Serdang karena peneliti tertarik dengan metode pemasaran Bank Muamalat Indonesia. Banyaknya masyarakat muslim di kota Medan serta fenomena daftar tunggu (*waiting list*) yaitu mencapai belasan tahun mampu dimanfaatkan BMI dengan menciptakan produk tabungan haji dan umrah dan selalu berinovasi dalam strategi pemasaran. Rumusan masalah dalam penelitian ini bagaimna strategi pemasaran produk tabungan iB Muamalat haji dan Umrah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Serdang.

Dari hasil penelitian ini diketahui BMI Kcp Serdang dalam memasarkan produk tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah dengan merumuskan pasar yang dituju yaitu masyarakat muslim medan dan sekitarnya dari berbagai usia dan kalangan profesi. Serta mengembangkan maketing mix atau bauran pemasaran. Menciptakan produk dengan branding iB Muamalat Haji dan Umrah yang menerapkan akad wadiah. Dalam harga menawarkan Rp.50.000 untuk setoran awal minimal. Tempat atau distribusi dengan menerapkan sistem jemput bola. Dan dalam promosi dengan brosur, website, penjualan pribadi dan membuat program Rezeki Haji Berkah yang berhadiah umrah gratis untuk lima pemenang setiap bulannya.

Kata kunci : Strategi Pemasaran Produk Tabungan

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji Syukur Kehadirat Allah SWT, atas segala limpahan rahmat,taufiq,hidayat, serta inayah-Nya kepada kita. Shalawat serta salam selalu kami sanjungkan kepada Nabi kita Muhammad SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul **“Strategi Pemasaran Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah Pada Bank Muamalat Kcp Serdang ”** ini dengan baik dan lancar.

Atas berkat bantuan dari berbagai pihak yang telah berkenan untuk memberikan segala apa yang dibutuhkan dalam penulisan Tugas Akhir , perkenankanlah penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan kesehatan dan rahmatnya sehingga skripsi ini dapat dapat berjalan sesuai yang di inginkan.
2. Bapak Prof. Dr. Saidurrahman, M. Ag, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Andri, Soemitra, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
4. Bapak Zuhrial M. Nawawi, MA, selaku Ketua Jurusan D-III Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

5. Ibu Annio Indah Lestari Nasution, SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing Skripsi Minor yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyusun skripsi minor ini.
6. Seluruh Dosen yang selama ini telah memberikan ilmu-ilmu yang bermanfaat yang tentunya belum diketahui penulis sebelumnya.
7. Ibu Ade Firdaus selaku Sub Branch Manager PT. Bank Muamalat Indonesia Kcp Serdang yang telah memberikan kesempatan untuk magang.
8. Teristimewa kepada kedua Orang tua penulis yaitu Ayahanda tercinta dan Ibunda tercinta yang selalu memberikan support dan doa kepada saya agar cepat menyelesaikan penulisan Skripsi Minor ini.
9. Kepada Tulang Taufik Ariandi Sihombing yang mensupport dalam pengerjaan tugas akhir ini
10. Kepada Tulang Surya Darma Sihombing kawan satu kost yang turut ikut membantu cara penulisan Skripsi Minor.
11. Teman-teman D-III Perbankan Syariah semoga sukses selalu.

Dengan adanya Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi kami khususnya, dan bagi para pembaca pada umumnya. Kami menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih banyak kekurangannya dan merupakan dan belum merupakan hasil akhir. Oleh sebab itu kami mengharap kritik dan saran yang bersifat membangun dan mungkin perlu kiranya untuk ditinjau kembali tentang uraian yang ada di dalamnya demi kebaikan dan kemajuan perbankan syariah di masa yang akan datang. Amin.

Akhir kata penulis berharap semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb

Medan, 8 Mei 2018

Penulis,

Dahniel Ahyar Siregar

DAFTAR ISI

| | |
|---|-----------|
| IKHTISAR..... | i |
| KATA PENGANTAR | ii |
| DAFTAR ISI..... | v |
| BAB 1 PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah..... | 6 |
| C. Tujuan Penelitian | 7 |
| D. Kegunaan Penelitian | 7 |
| E. Metode Penelitian..... | 8 |
| F. Sistematika Penulisan..... | 9 |
| BAB II LANDASAN TEORI..... | 11 |
| A. Stategi Pemasaran | 11 |
| B. Jenis-jenis Strategi Pemasaran..... | 13 |
| C. Pengertian Strategi | 15 |
| D. Bauran Pemasaran | 18 |
| BAB III GAMBARAN UMUM BANK MUAMALAT INDONESIA..... | 22 |
| A. Sejarah Berdirinya Bank Muamalat Indonesia..... | 22 |

| | |
|--|-----------|
| B. Visi, Misi, dan Motto | 25 |
| C. Struktur Organisasi | 25 |
| D. Gambaran Kerja | 26 |
| E. Produk-produk | 33 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | 43 |
| A. Pengertian Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah | 43 |
| B. Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah Kantor Cabang Pembantu Serdang | 46 |
| BAB V PENUTUP..... | 53 |
| A. Kesimpulan..... | 53 |
| B. Saran | 54 |
| DAFTAR PUSTAKA | 56 |