

## IKHTISAR

Strategi pemasaran merupakan cara perusahaan untuk mencapai tujuan pemasaran. Dalam tujuan pemasaran harus jelas disebutkan berapa *market share* dan *volume* penjualan yang ingin dicapai dan kapan ingin dicapai. Dengan demikian strategi pemasaran adalah keseluruhan langkah untuk mencapai sasaran tertentu.

Rumusan masalah penelitian ini adalah mengenai bagaimana Strategi Pemasaran Produk Tabungan Impian iB Umroh BRI Syariah KCP Rantauprapat? dan Bagaimana Hasil Analisis Swot Terhadap Pemasaran Tabungan Impian iB Umroh di Bank BRI Syariah KCP Rantauprapat?. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Dalam hal ini pemasaran produk yang efektif adalah pemasaran yang sesuai dengan prinsip operasional yang mengacu pada prinsip-prinsip syariah dengan media pemasaran yang efisien dan efektif dengan menekan serendah mungkin biaya pemasaran dan operasional untuk mendapatkan keuntungan yang optimal. Untuk itu pihak BRI Syariah harus menekankan kepada petugas pemasaran untuk bisa lebih giat dan fokus dalam melakukan sosialisasi kepada masyarakat untuk meningkatkan penjualan produk tabungan impian iB umroh.

Tabungan impian iB umroh dilihat dari analisis swot strategi pemasarannya yang menjadikan masalah kenapa tabungan impian paling sedikit digunakan peminatnya dibandingkan tabungan faedah dan tabungan haji karena kurangnya promosi pemasaran ke masyarakat luas. Karena promosi hanya dilakukan oleh *Customer Service* dan Brosur saja, dalam hal ini mempromosikan produk harus ditingkatkan yang semula hanya di promosikan oleh *Customer Service* dan Brosur maka sekarang ditambah dengan marketing yang juga bisa membantu untuk mempromosikannya bahkan juga bisa dengan menggunakan media elektronik lainnya.

## **KATA PENGANTAR**

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah Wasyukurillah, senantiasa penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan nikmat kepada semua hamba-Nya, sehingga sampai saat ini kita masih mendapatkan ketetapan Iman dan Islam. Shalawat dan salam semoga tetap tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhamaad SAW sehingga kita diberi kesehatan dan keselamatan dan semoga kita senantiasa mendapat syafa'at dikemudian hari.

Pada penyusunan Tugas Akhir ini tentulah tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak baik dalam ide, kritik, saran, maupun dalam bentuk lainnya. Oleh karena itu penulis menyampaikan terima kasih sebagai penghargaan atau peran sertanya dalam penyusunan Tugas Akhir ini kepada:

1. Rektor UIN-SU
2. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara.
3. Bapak Zuhrial M. Nawawi, MA selaku pembimbing skripsi minor penulis yang telah bersedia memberikan arahan, bimbingan dan petunjuk untuk menyelesaikan skripsi minor ini.
4. Bapak Zuhrial M. Nawawi, MA selaku ketua prodi D-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Ibu Rahmi Syahriza, MA selaku sekretaris prodi D-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
6. Bapak Muhammad Afif selaku DBS di Kantor Cabang BTN Syariah Medan dan seluruh staff pegawai didalamnya.
7. Buat bapak Junet Nasution, dan Ibu Rosdiana Br Purba selaku orang tua tercinta, yang selalu memberi semangat dan motivasi selama ini, untuk abang dan adik ku tercinta yang tidak henti-hentinya memberi semangat sampai skripsi ini selesai.

8. Seluruh pengajar dan staff administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membimbing dan membantu kelancaran selama kuliah.
9. Sahabat-sahabat saya dikampus maupun sahabat-sahabat di rumah dan sahabat-sahabat sepermainan yang menemani saya dari awal sampai akhir yang tidak bosan memberi dukungan, semangat, membantu dari awal perkuliahan dan menemani dalam menyusun skripsi minor ini hingga sampai selesai.
10. Rekan-rekan kelas A D-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumtera Utara atas kerja samanya

Penulis menyadari banyak kekurangan yang terdapat dalam pembuatan skripsi ini. Untuk kritik dan saran kiranya lebih dapat memperbaiki skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dalam menambah wawasan khususnya bagi umat manusia, serta bagi perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia. Semoga Allah SWT senantiasa meridhoi aktivitas kita dan berjuang dijalnnya serta menjadikan kita semua sebagai hamba-Nya yang berbahagia didunia dan diakhirat

Medan, 04 April 2018  
Penulis

Muhammad Ichsana Nasution

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>IKHTISAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	4
D. Metode Penelitian .....	5
E. Sistematika Pembahasan.....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Strategi Strategi .....	8
1. Pengertian Strategi .....	8
2. Jenis-jenis Strategi .....	10
B. Pemasaran .....	12
1. Pengertian Pemasaran .....	12
2. Konsep Pemasaran .....	16
3. Tujuan Pemasaran .....	17
<b>BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b>	
A. Sejarah Perusahaan .....	21
B. Visi dan Misi .....	23
C. Struktur Organisasi .....	24
D. Gambaran Kerja Organisasi .....	24
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Impan BRIS Kcp Rantauprapat .....	30
B. Hasil Analisis Swot Strategi Pemasaran Produk Tabungan	

Impian BRIS Kcp Rantauprapat .....	34
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	41
B. Saran .....	42
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>43</b>