

PERSETUJUAN

HUBUNGAN STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH NASABAH PEMBIAYAAN PADA BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG CIREBON

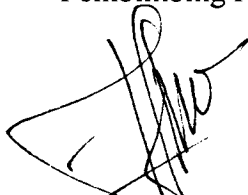
Oleh :

MUKHLISIN

Nomor Pokok : 20013192

Menyetujui,

Pembimbing I



Toto Suharto, SE, MSi
NIP. 150 300 936

Pembimbing II



Zainuddin, SH
NIP. 150 292 255



IKHTISAR

MUKHLISIN, Hubungan Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Pembiayaan pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Cirebon.

Strategi pemasaran merupakan aspek yang paling penting dalam membantu kesuksesan sebuah perusahaan dalam kegiatan industri di seluruh dunia. Meningkatnya kepentingan tentang kepuasan konsumen, perbedaan dunia bisnis, perubahan teknologi yang cepat, dan tantangan persaingan global menuntut efektivitas strategi pemasaran untuk mempertahankan dan mengembangkan keunggulan bersaing suatu perusahaan.

Strategi pemasaran adalah cara untuk memilih dan menganalisa pasar sasaran yang merupakan suatu kelompok orang yang ingin dicapai oleh perusahaan dan menciptakan suatu bauran pemasaran yang cocok dan dapat memuaskan pasar tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia cabang Cirebon dalam meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan, apakah ada hubungan antara strategi pemasaran dengan peningkatan jumlah nasabah pembiayaan dan seberapa besar pengaruh strategi pemasaran terhadap peningkatan jumlah nasabah pembiayaan serta kendala-kendala yang dihadapi dalam menerapkan strategi pemasaran yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia cabang Cirebon.

Teknik pengumpulan data yang penulis lakukan adalah dengan menyebarkan angket kepada 25 pegawai BMI cabang Cirebon dan 25 lagi kepada nasabah BMI cabang Cirebon. Selain itu penulis juga mengadakan wawancara dengan salah satu pegawai BMI cabang Cirebon yakni Customer Service, melakukan observasi, studi kepustakaan dan studi dokumentasi. Teknik analisis datanya menggunakan rumus korelasi Product Moment, uji hipotesis dengan t (student) dan koefisien determinasi.

Dari hasil penelitian dan perhitungan diperoleh angka korelasi antara strategi pemasaran dengan peningkatan jumlah nasabah pembiayaan sebesar 0,293 dan termasuk dalam kategori rendah. Sedangkan pengaruh strategi pemasaran terhadap peningkatan jumlah nasabah pembiayaan pada Bank Muammalat Indonesia cabang Cirebon adalah sebesar 8,58%. Sedangkan selebihnya sebesar 91,42% dipengaruhi oleh faktor lain diluar strategi pemasaran.

NOTA DINAS

Kepada Yth,
Ketua Jurusan Syariah
STAIN Cirebon
di-
Cirebon

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melaksanakan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari; MUKHLISIN, Nomor Pokok : 20013192, berjudul :
“Hubungan Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Jumlah Nasaabah Pembiayaan pada Bank Muammalat Cabang Cirebon”

Kami berpendapat bahwa skripsi tersebut di atas sudah dapat diajukan kepada jurusan syariah STAIN Cirebon untuk dimunaqosahkan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Cirebon, Juni 2006

Pembimbing I



Toto Subarto, SE, Msi
NIP. 150 300 936

Pembimbing II



Zainuddin, SH
NIP. 150 292 255

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “ **Hubungan Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Pembiayaan pada Bank Muamalat Indonesia cabang Cirebon**”, oleh MUKHLISIN Nomor Pokok : 20013192 telah diujikan pada sidang munaqosah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Cirebon, pada tanggal 22 Juni 2006

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI) pada Jurusan Syariah Program Studi Ekonomi Perbankan Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Cirebon.

Cirebon, Juni 2006

Sidang Munaqasah,

Ketua,

Merangkap anggota



Drs. Achmad Kholiq, M. Ag
NIP : 150 258 797

Sekretaris

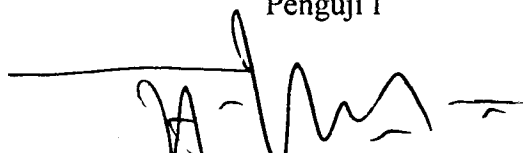
Merangkap anggota



Drs. Wasman, MA
NIP : 150 250 502

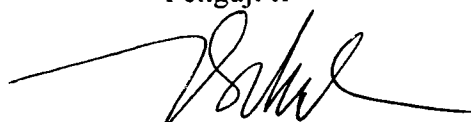
Anggota,

Penguji I



Ayus Ahmad Yusuf, SE., M. Si
NIP : 150 300 935

Penguji II



Drs. Nasihuddin Pono, M. Pd
NIP : 150 245 151

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama Lengkap penulis adalah MUKHLISIN, di lahirkan di Tegal pada tanggal 16 September 1981 dengan jenis kelamin Laki-laki tulen. Nama ayah H. Solekhuddin dan nama ibu Alm. Hj. Solekha dan beragama Islam. Penulis beralamat di Gg Kebon Jawi No. 99 Rt 03 Rw 04 Jejeg Bumijawa Tegal 52466. dan Contact Personnya :

- Telp Rumah (0283) 444546
- Handphone 085224265454

Riwayat Pendidikan :

1. TK. Pertiwi, lulus tahun 1987
2. MI Nahdlatu Salihin, lulus tahun 1994
3. MTs Nahdlatu Salihin, lulus tahun 1997
4. SMIK Negeri Tegal, lulus tahun 2000
5. Pada tahun 2001 sampai sekarang penulis mengikuti kuliah di STAIN Cirebon pada Jurusan Syariah Program Studi Ekonomi Perbankan Islam.

Selama kuliah di STAIN Cirebon penulis aktif di beberapa organisasi baik organisasi ekstra maupun intra kampus serta organisasi primordial dengan jabatan sebagai berikut :

- Sekretaris Umum UKM Paduan Suara Mahasiswa STAIN Cirebon periode 2003/2004
- Kabid III Himpunan Mahasiswa Islam (HMI) Komisariat Syariah STAIN Cirebon Periode 2002/2003
- Menteri Dalam Negeri Badan Eksekutif Mahasiswa Jurusan (BEMJ) Syariah STAIN Cirebon Periode 2003/2004
- Sekretaris Umum Ikatan Mahasiswa Tegal (IMT) wilayah Cirebon periode 2003/2004

PERNYATAAN OTENTITAS SKRIPSI

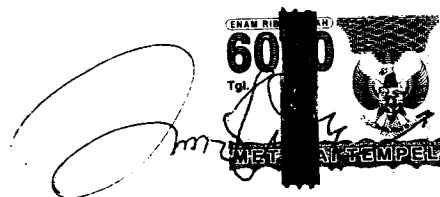
Bismillahirrahmanirrahim

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul : “ **Hubungan Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Pembiayaan pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Cirebon**” ini beserta isinya adalah benar-benar karya saya sendiri, dan saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan.

Atas pernyataan ini, saya siap menanggung resiko/ sanksi apapun yang dijatuhkan kepada saya sesuai dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran terhadap etika keilmuan, atau ada klaim terhadap keaslian karya saya ini.

Cirebon, Mei 2006

Yang Membuat Pernyataan

A handwritten signature in black ink is written over a rectangular stamp. The stamp features the Garuda emblem of Indonesia on the right side. On the left side of the stamp, the number '6000' is printed in a large, bold font, with 'Tgl.' written below it. The words 'MET' and 'TEMPEL' are printed at the bottom of the stamp.

MUKHLISIN
NIM : 20013192



S

0-4000-5000-6000-7000-8000-9000

موتو

إِنَّمَا مَعَ الْعُسْرِ يُسْرٌ فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ

*Verily, with every difficulty there is relief.
Therefore, when thou art free (from thine
immediate task), still labour hard,*

sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan.



Maka apabila kamu telah selesai dari sesuatu urusan, bersakamlah dengan sungguh-sungguh urusan yang lain.

"Terima kasih ku"

Tiada kata seindah kata terima kasih yang terdalem untuk semua yang sudah memberikan kontribusi kepada penulis baik secara material, spiritual serta dukungan moral. Meskipun hanya secuil namun merupakan power of motivation yang dahsyat bagi penulis hingga tersusunnya skripsi ini. Adapun berjuta kata terimakasih itu aku persembahkan kepada :

- 1. Ayahanda H. Solekhuddin yang telah memberi ananda penulis segala daya dan upaya baik secara materi maupu spirit-ual, hingga tersusunnya skripsi ini. "ananda senantiasa memohon ridhomu". Untuk ibundaku Alm. Hj. Solekha yang telah berjuang dengan segala daya dan upaya hingga titik terakhir kehidupan. (maafkan ananda tidak bisa menjaga ibu sepenuh waktu, waktu itu, do'a ku senantiasa tercuralikn untuk mu ibu semoga kelak di surga kita bisa bersama lagi)*
- 2. Buat kakanda³ku, Mas Muslich, Mas Udin, Mas Tibi, thank's a lot atas dorongan dan motivasinya. buat adindaku thank,s a lot for sentuhan kasih sayangmu. Do'akan adinda semoga tercapai segala cita-cita sesuai dengan harapan kita. You are the best!*
- 3. Buat keponakanku⁵. Ida, Lia, Nia, Nela n Nouval, (sing rukun lan aja sedih) moga selalu ceria walau badai menerpa dan jangan mudah layu. Yaknlah bahwa di balik cobaan ini semua pasti ada hikmahnya n pastikan masa depan milik kita. You are my spirit.*
- 4. Buat Om Jeri dan Yu Diroh Matur surwun sanget atas segala wejangan dan kebaikannya selama penulis menjadi anak kps waktu SMA dan atas kebaikannya menjadi tempat persinggahan selama penulis pulang-pergi Tegal-Cirebon. Semoga Allah membalas segala kebaikan.*

5. *For someone who ever been my girl's friend n fill my heart with your love (Nia & Ratna)
please forgive me cause could not be the best for you.*

6. *Buat sahabat-sahabat penulis kaya Sa'id, Pe2n, Vikot, To2 alias Ang Sajum Jahur,
yusuf, (kapan maning kji ngumpul2 le), U2n, Yuni n all of EPI 3 yang tidak bisa penulis
sebut satu persatu - yang mau menjadi
teman terbaik penulis selama di Cirebon. I hope our friendship will not ever less by time
forever.*

7. *Buat The Gank's Four, Siswanto, Yoolee, Sechu (keling), Masrur (Kerisjion/Plingen),
Nanang Kateng, Gus bushi, Q-Meng dan temen-temen IMT yang tidak bisa penulis sebut
satu persatu. Thank's atas segala kebaikannya mau menghibur penulis, dikala susah n mau
gembira di kala penulis bahagia, "Gak ada lo gak rame".
n' thank's so much to Agung atas pinjaman printernya, penulis Cuma bisa matur kesuwun
ingkang katah lan Cuma bisa do'ain biar Agung cepet lu2s.
(sing rajin ya gung belajare, aja mung nonton tivie bae kang dilembur!)*

8. *Buat semua pihak yang telah mendukung
terselesainya penyusunan skripsi ini yang tidak bisa penulis
sebut satu per satu. forgive me!*

▼Be sure! tomorrow is our possession▼

Design by : Den Lyseen



KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahiem

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan segala rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga, para sahabat dan para pengikutnya sampai akhir zaman.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang dengan tulus ikhlas memberikan dorongan bimbingan dan bantuan, sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan.

Ucapan terimakasih terutama ditujukan kepada yang terhormat :

1. Bapak Dr. H. M. Imron Abdullah, M.Ag, selaku Ketua STAIN Cirebon.
2. Bapak Drs. Ahmad Kholik, M.Ag selaku Ketua Jurusan Syariah STAIN Cirebon.
3. Bapak Drs. Aang Sastra Gunawan M.Pd selaku Ketua Prodi EPI.
4. Bapak Toto Suharto, SE, Msi selaku Pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan dan koreksian dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Zaenuddin, SH selaku Pembimbing II, yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan arahan.
6. Bapak Arinto Wiryoto, selaku Kepala Bank Muamalat Indonesia cabang Cirebon.
7. Ayah dan Ibunda tercinta serta kakak-kakaku dan adik, yang senantiasa memberikan dorongan baik secara moril dan materiil serta motivasi dan do'a untuk penulis.
8. Sahabat-sahabatku semua yang telah melewati hari-harinya bersama penulis baik dalam suka dan duka.

9. Keluarga besar IMT yang selalu ada dikeseharianku dengan penuh suka cita.
10. Semua sahabat-sahabat Prodi EPI angkatan 2001 khususnya EPI III.
11. Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini, yang tidak bisa penulis sebut satu persatu.

Menyadari akan keterbatasan ilmu pengetahuan yang dimiliki penulis, menyebabkan skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Semua kekurangan dan kesalahan dalam penyusunan skripsi ini sepenuhnya menjadi tanggungjawab penulis. Oleh karena itu, penulis senantiasa mengharapkan saran dan kritik demi kesempurnaan skripsi ini.

Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini bisa memberikan manfaat bagi semua pihak, khususnya bagi penulis umumnya bagi pembaca sekalian dan mudah-mudahan bisa memberikan sumbangan bagi khasanah ilmu pengetahuan. Amien.....

Cirebon, Mei 2005

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar belakang Masalah	1
B. Identifikasi dan Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	5
D. Kerangka Pemikiran	6
E. Metodologi Penelitian	8
F. Sistematika Pembahasan	17
BAB II. LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Strategi Pemasaran	19
B. Tahap-tahap perencanaan strategi pemasaran	21
C. Pengembangan Program Pemasaran; Strategi Produk	26
D. Pengembangan Program Pemasaran; Strategi Harga	27
E. Pengembangan Program Pemasaran ; Strategi Promosi	28
F. Jenis-jenis Strategi Pemasaran	29
BAB III. KONDISI OBJEKTIF BMI CABANG CIREBON	
A. Profil BMI cabang Cirebon	32
B. Visi dan Misi	33
C. Struktur Organisasi	34
D. Prinsip-prinsip Operasional BMI cabang Cirebon	41
E. Produk-produk yang Ditawarkan BMI cabang Cirebon	41
F. Strategi yang Diterapkan BMI cabang Cirebon	50
G. Kendala-kendala yang Dihadapi oleh BMI cabang Cirebon dalam Menerapkan Strategi Pemasaran	51

BAB IV. PEMBAHASAN

Pengolahan Data Hasil Penelitian

1. Hubungan Strategi Pemasaran dengan Peningkatan Jumlah nasabah pembiayaan 54
2. Pengaruh strategi Pemasran terhadap peningkatan Jumlah nasabah Pembiayaan 61

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN



No. 199 /BMI/C-CRB/VI/2006

Cirebon, 12 Juni 2006
15 Jumadil Ula 1427 H

Kepada Yth.
Ketua Jurusan Syari'ah
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Cirebon
di
Cirebon

Perihal : **Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian Guna Pembuatan Skripsi**

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Semoga Allah SWT senantiasa mencurahkan rahmat, taufik dan hidayah-Nya kepada kita semua dalam melaksanakan tugas sehari-hari, Amien.

Dengan ini kami menerangkan Bahwa :

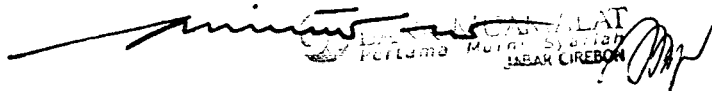
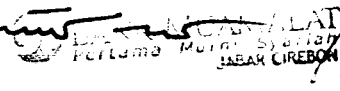
Nama : Mukhlisin
NIM : 20013192
Jurusan /Prodi : Syari'ah / Ekonomi Perbankan Islam
Judul Skripsi : Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Pembiayaan Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Cirebon

telah melaksanakan penelitian di tempat kami selama 5 (lima) bulan mulai tanggal 6 Januari – 9 Juni 2006.

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Assalamu'alaikum Wr.Wb

PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk.
Cabang Cirebon

Arinto Wiryoto
Branch Manager

Ahmad Fahrudin
Operational Officer