

**EFEKTIVITAS STRATEGI *SEGMENTING, TARGETING* DAN
POSITIONING PRODUK TABUNGAN iB HIJRAH HAJI PADA BANK
MUAMALAT INDONESIA KC SUMBER CIREBON**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Syariah dan Ekonomi Bisnis Islam



Disusun Oleh:

Shinta Julia Nursusilo Wati

2108203066

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SIBER SYEKH NURJATI CIREBON

2024 M / 1446 H

ABSTRAK

SHINTA JULIA NURSUSILO WATI, (2108203066). EFEKTIVITAS STRATEGI *SEGMENTING*, *TARGETING* DAN *POSITIONING* PRODUK TABUNGAN IB HIJRAH HAJI PADA BANK MUAMALAT INDONESIA KC SUMBER CIREBON, 2024. Skripsi di bawah Bimbingan Bapak Abdul Ghoni, M.A., dan Bapak Dr. Wartoyo, M.Si.

Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai bank haji memiliki pengalaman yang mendalam pada perencanaan, pengelolaan hingga pemasaran produk tabungan haji dimasyarakat. Penerapan strategi *segmenting*, *targeting* dan *positioning* yang digunakan BMI sebagai dasar menentukan pemasaran yang efektif pada produk tabungan ib hijrah haji memberikan langkah terarah dalam memenuhi kebutuhan nasabah. Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui bagaimana efektivitas strategi *segmenting*, *targeting* dan *positioning* pada Produk Tabungan iB Hijrah Haji di BMI KC Sumber Cirebon dengan rasio indikator efektivitas yang meliputi pemahaman produk, tepat waktu, tepat sasaran, tercapainya tujuan dan perubahan nyata.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode studi kasus dengan pendekatan kualitatif melalui pengumpulan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui literatur yang relevan dengan fokus penelitian. Dalam menganalisis data menggunakan dua tahap yaitu teknik uji keabsahan data dan teknik analisis data. Data diolah dengan uji keabsahan untuk memastikan keaslian, keandalan, dan tingkat kepercayaan data yang diperoleh dalam penelitian meliputi *credibility*, *transferability*, *dependability* dan *confirmability*. Teknik analisa data menggunakan pengukuran efektivitas dengan lima indikator yaitu pemahaman produk, tepat sasaran, tepat waktu, tercapainya tujuan dan perubahan nyata.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi *segmenting* di BMI KC Sumber Cirebon yang terarah melalui pengelompokan nasabah berdasarkan kriteria dalam data nasabah *existing* yang dikelompokkan berdasarkan geografis, demografis atau psikografis. Strategi *targeting* pada setiap segmen berdasarkan data nasabah *existing* pengguna produk tabungan haji, sehingga target berada pada pasar terkonsentrasi. Strategi *positioning* mengutamakan penawaran tabungan haji pada nasabah sehingga identik sebagai “Bank Haji” dimasyarakat. Penerapan *service excellence*, faktor fitur, harga dan kualitas produk yang ditawarkan memberikan dampak positif pada produk. Dalam hasil perhitungan efektivitas menunjukkan bahwa strategi STP pada produk tabungan haji di BMI KC Sumber Cirebon dinyatakan sangat efektif dengan perolehan rasio sebesar 87,33%.

Kata Kunci : Efektivitas, Strategi STP, Tabungan Haji

ABSTRACT

SHINTA JULIA NURSUSILO WATI, (2108203066). EFFECTIVENESS OF SEGMENTING, TARGETING AND POSITIONING STRATEGIES FOR iB HIJRAH HAJI SAVINGS PRODUCTS AT BANK MUAMALAT INDONESIA KC SUMBER CIREBON, 2024. The thesis was under the guidance of Mr. Abdul Ghoni, M.A., and Mr. Dr. Watoyo, M.Si.

Bank Muamalat Indonesia (BMI) as a hajj bank has in-depth experience in planning, managing and marketing hajj savings products in the community. The application of segmenting, targeting and positioning strategies used by BMI as a basis for determining effective marketing for iB Hijrah Hajj savings products provides a directed step in meeting customer needs. This study was conducted to determine the effectiveness of segmenting, targeting and positioning strategies on iB Hijrah Hajj Savings Products at BMI KC Sumber Cirebon with a ratio of effectiveness indicators including product understanding, on time, on target, achievement of goals and real changes.

This study was conducted using a case study method with a qualitative approach through the collection of primary and secondary data. Primary data was obtained through observation, interviews and documentation. While secondary data was obtained through literature relevant to the focus of the study. In analyzing the data using two stages, namely data validity test techniques and data analysis techniques. The data is processed with a validity test to ensure the authenticity, reliability, and level of trust of the data obtained in the study including credibility, transferability, dependability and confirmability. Data analysis techniques use effectiveness measurements with five indicators, namely product understanding, right on target, on time, achievement of goals and real change.

The results of this study indicate that the segmentation strategy at BMI KC Sumber Cirebon is directed through grouping customers based on criteria in existing customer data grouped by geography, demographics or psychographics. The targeting strategy for each segment is based on existing customer data for users of hajj savings products, so that the target is in a concentrated market. The positioning strategy prioritizes offering hajj savings to customers so that they are identical as "Hajj Bank" in the community. The application of service excellence, feature factors, price and quality of the products offered have a positive impact on the product. The results of the effectiveness calculation show that the STP strategy for hajj savings products at BMI KC Sumber Cirebon is stated to be very effective with a ratio of 87.33%.

Keywords: *Effectiveness, STP Strategy, Hajj Savings*

الملخص

والاستهداف التجزئة استراتيجيات فعالية. (2108203066) ، واتي نورسوسيلو جوليا شينتا KC SUMBER إندونيسيا ماملات بنك في الحاجي الهجرة iB الادخار لمنتجات المواقع وتحديد الدكتور والسيد ، ماجستير ، الغني عبد السيد إشراف تحت الأطروحة كانت. 2024 ، CIREBON ، M.Si. ، وارتويو

وتسويق وإدارة تخطيط في متعمقة بخبرة للحج بنكا بصفته (BMI) إندونيسيا مواصلات بنك يتمتع التي المواقع وتحديد والاستهداف التجزئة استراتيجيات تطبيق يوفر. المجتمع في الحج ادخار منتجات احتياجات تلبية في مستهدفة خطوة الحج ادخار منتجات في الفعال التسويق لتحديد كأساس BMI تستخدمها المواقع وتحديد والاستهداف التجزئة استراتيجيات فعالية مدى معرفة بهدف الدراسة هذه أجريت. العملاء الفعالية مؤشرات نسبة مع BMI KC Sumber Cirebon في iB Hijrah Haji الادخار لمنتجات الحقيقية والتغييرات الأهداف وتحقيق ، الهدف في والحق ، التوقيت وحسن ، المنتج فهم تشمل التي الأولوية البيانات جمع خلال من نوعي نهج مع الحالة دراسة طريقة باستخدام البحث هذا إجراء تم ، نفسه الوقت وفي. والتوثيق والمقابلات الملاحظة من الأولوية البيانات على الحصول تم. والثانوية يتم ، البيانات تحليل في. البحث بتركيز الصلة ذات الأدبيات خلال من الثانوية البيانات على الحصول من البيانات معالجة تمت. البيانات تحليل وتقنيات البيانات صحة اختبار تقنيات وهما ، مرحلتين استخدام في عليها الحصول تم التي البيانات في الثقة ومستوى وموثوقية صحة لضمان الصلاحية اختبارات خلال الفعالية قياس البيانات تحليل تقنية تستخدم. والتأكيد والموثوقية النقل وقابلية المصادقية ذلك في بما الدراسة الحقيقي والتغيير الأهداف وتحقيق ، المحدد الوقت وفي ، والهدف ، المنتج فهم وهي ، مؤشرات بخمسة يتم BMI KC Sumber Cirebon في التجزئة استراتيجية أن الدراسة هذه نتائج تظهر أو الجغرافيا على بناء مجمعة الحالية العملاء بيانات في معايير على بناء العملاء تجميع خلال من توجيهها الحالية العملاء بيانات على قطاع كل في الاستهداف استراتيجية تعتمد. النفس علم أو السكانية التركيبية المواقع تحديد استراتيجية تعطي. مركز سوق في الهدف يكون بحيث ، الحج الادخار منتجات لمستخدمي في التميز تطبيق إن. المجتمع في "الحج بنك" ل مرادفة تكون بحيث للعملاء الحج مدخرات لتقديم الأولوية نتائج تظهر. المنتج على إيجابي تأثير لها المعروضة المنتجات وجودة وسعر الميزات وعوامل الخدمة BMI KC Sumber Cirebon في الحج ادخار منتجات على STP استراتيجية أن الفعالية حساب 87.33٪. بنسبة للغاية فعالة معلنة

الحج مدخرات ، STP استراتيجية الفعالية ، :المفتاحية الكلمات

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “**EFEKTIVITAS STRATEGI *SEGMENTING, TARGETING* DAN *POSITIONING* PRODUK TABUNGAN IB HIJRAH HAJI PADA BANK MUAMALAT INDONESIA KC SUMBER CIREBON**” oleh Shinta Julia Nursusilo Wati, NIM: 2108203066, telah diajukan dalam Sidang Munaqosyah Universitas Islam Negeri (UIN) Siber Syekh Nurjati Cirebon pada tanggal 10 November 2024

Skripsi telah diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Siber Syekh Nurjati Cirebon

Sidang Munaqosyah



Ketua Sidang

Dr. Wartoyo, M.Si.

NIP. 198307022011011008

Sekretaris Sidang

Hj. Nining Wahyuningsih, S.E., M.M.

NIP. 197309302007102001

Penguji I

Nur Eka Setiowati, S.Pd., M.Si.

NIP. 198103082006042001

Penguji II

Ridwan Widagdo, M.Si.

NIP. 197303042007101002

LEMBAR PERSETUJUAN

SKRIPSI

**EFEKTIVITAS STRATEGI *SEGMENTING, TARGETING* DAN
POSITIONING PRODUK TABUNGAN iB HIJRAH HAJI PADA BANK
MUAMALAT INDONESIA KC SUMBER CIREBON**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Syariah dan Ekonomi Bisnis Islam

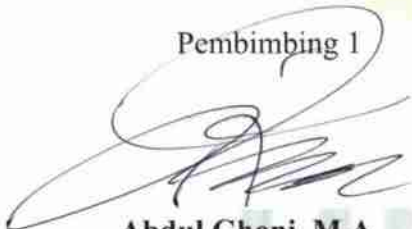
Oleh :

SHINTA JULIA NURSUSILO WATI

NIM. 2108203066

Menyetujui:

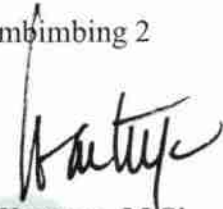
Pembimbing 1



Abdul Ghoni, M.A

NIP. 198410122019031008

Pembimbing 2



Dr. Wartoyo, M.Si

NIP. 198307022011011008

Mengetahui:

Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Dr. Wartoyo, M.Si

NIP. 198307022011011008

PERNYATAAN OTENTISITAS SKRIPSI

Bismillahirrohmanirrohim

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Shinta Julia Nursusilo Wati

NIM : 2108203066

Tempat tanggal Lahir : Klaten, 12 Juli 2003

Alamat : Jl. Gunung Guntur D14 No.84, RT.007/RW.009
Kecamatan Harjamukti Kota Cirebon

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul **“EFEKTIVITAS STRATEGI *SEGMENTING, TARGETING* DAN *POSITIONING* PRODUK TABUNGAN *IB HIJRAH HAJI* PADA BANK MUAMALAT INDONESIA KC SUMBER CIREBON”** yang dibuat untuk melengkapi salah satu syarat menjadi Sarjana Strata Satu pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Siber Syekh Nurjati Cirebon. Seluruh ide, pendapat, atau materi dari sumber lain telah dikutip dengan cara penulisan referensi yang sesuai.

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

Cirebon, 18 September 2024

Saya yang menyatakan,



Shinta Julia Nursusilo Wati

NIM. 2108203066

NOTA DINAS

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Syekh Nurjati Cirebon
Di Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi saudara/I **Shinta Julia Nursusilo Wati**, NIM: 2108203066 dengan judul: **"EFEKTIVITAS STRATEGI *SEGMENTING, TARGETING* DAN *POSITIONING* PRODUK TABUNGAN iB HIJRAH HAJI PADA BANK MUAMALAT INDONESIA KC SUMBER CIREBON"** Kami berpendapat bahwa skripsi tersebut di atas sudah dapat diajukan Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Siber Syekh Nurjati Cirebon untuk dimunaqsyahkan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Menyetujui:

Pembimbing 1



Abdul Ghoni, M.A

NIP. 198410122019031008

Pembimbing 2



Dr. Wartoyo, M.Si

NIP. 198307022011011008

Mengetahui:

Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Dr. Wartoyo, M.Si

NIP. 198307022011011008

MOTTO

*“Kita harus tunjukkan bahwa
Wanita seperti ku adalah wanita yang hebat”
(Shinta Julia Nursusilo Wati)*



UINSSC

UNIVERSITAS ISLAM NEDEPT SIDER
SYEKH NURJATI CIREBON

KATA PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamiin.

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan nikmat, karunia, kemudahan dan kelancaran yang diberikan, serta atas dukungan dan doa dari orang-orang yang tersayang, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir skripsi ini dengan baik dan tepat pada waktunya.

Tugas akhir ini dipersembahkan kepada orang-orang yang selama ini telah ikut serta membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian. Atas dukungan dan Doa yang telah diberikan, oleh karena itu penulis ingin memberikan ucapan terimakasih sebesar-besarnya kepada:

Orang tua saya ayahanda tercinta saya Susilo Bagus Santoso dan ibunda saya yang sangat saya cintai Nani Nurmaeni yang telah memberikan kasih sayang, dukungan dan doa yang tiada hentinya sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu.

Kepada kakak-kakaku tercinta Dewi Nursusilo Wati, Adi Wijaya Nursusilo dan Lugas Febrianto Nursusilo saya ucapkan terimakasih karena selalu memberikan *support*, doa dan semangat kepada penulis dan juga selalu memberikan bantuan baik material maupun non-material.

Kepada Adikku tercinta Haikal Akbar Nursusilo, terimakasih sudah selalu menemani penulis dalam memberikan semangat dengan keceriaan yang diberikan sehingga penulis selalu semangat dalam menyelesaikan penelitian ini.

Kepada Dosen Pembimbing I Bapak Abdul Ghoni, M.A terimakasih atas bantuan dan dukungan penuh yang selama ini diberikan kepada penulis dalam menyelesaikan penelitian ini. Serta telah memberikan pencerahan dalam mengolah data penyusunan skripsi.

Kepada Dosen Pembimbing II Bapak Dr. Wartoyo, M.Si. terimakasih telah membimbing, membantu, dan memotivasi dengan masukan sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu, semoga ilmu yang telah diberikan mendapatkan keberkat dari Allah SWT serta menjadi amal jariyah.

Teruntuk teman-teman seperjuangan perbankan syariah B terimakasih atas dukungan, semangat dan bantuan kalian dari mulai awal perkuliahan di tahun

2021 hingga pada selesainya tugas akhir ini. Terima kasih untuk kebersamaan semasa kuliah, canda tawa kalian akan selalu saya ingat. Semoga kita semua menjadi orang yang sukses dan tetap menjaga silaturahmi dengan baik dimasa depan.

Kepada para idol *k-pop* *BlackPink*, *Seventeen*, *NewJeans*, *Straykids*, *Meow*, *Ive*, *(G)I-dle*, *TWS*, *Aespa*, *Itzy*, *Twice*, dan *Enhypen* terimakasih telah menemani penulis dalam menyelesaikan penelitian ini dengan musik yang memberikan semangat dalam menyelesaikan penelitian.

Kepada seluruh Kakak Tingkat penulis mengucapkan terimakasih karena telah membantu dalam menyelesaikan penelitian dengan memberikan referensi-referensi yang relevan pada penelitian.

Kepada teman seperjuangan Syifa Trisna Oktaviana dalam menyelesaikan penelitian terimakasih selalu memberikan semangat bahwa penulis merupakan orang yang hebat dan mampu dalam menyelesaikan penelitian tepat waktu.

Kepada Hadad Fathin Al Jawwad terimakasih telah kebersamaan penulis dan menjadi bagian dari perjalanan hidup penulis dalam mendukung, menghibur, mendengarkan keluh kesah, dan memberikan semangat kepada penulis.

Terima kasih saya ucapkan kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini, semoga kebaikan kalian dibalas oleh Allah SWT. Akhir kata dengan rasa bangga dan bahagia saya persembahkan karya sederhana dalam bentuk skripsi ini kepada kalian semua orang-orang yang saya sayangi sebagai rasa terima kasih saya atas doa, dukungan dan semangat yang kalian berikan. Dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna untuk perkembangan ilmu pengetahuan dimasa yang akan datang. Aamiin.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis skripsi ini bernama lengkap Shinta Julia Nursusilo Wati, dilahirkan di Klaten pada tanggal 12 Juli 2003. Penulis merupakan anak perempuan keempat dari lima bersaudara oleh pasangan Bapak Susilo Bagus Santoso dan Ibu Nani Nurmaeni. Bertempat tinggal di Jl. Gunung Guntur D14 No.84, RT.007/RW.009, Kecamatan Harjamukti Kota Cirebon.

Jenjang Pendidikan yang pernah ditempuh :

1. SDN Guntur lulus tahun 2015
2. SMPN 6 Kota Cirebon lulus tahun 2018
3. SMAN 3 Kota Cirebon lulus tahun 2021

Dalam bidang akademik penulis melanjutkan program sarjana strata satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah, dengan judul skripsi **“EFEKTIVITAS STRATEGI *SEGMENTING, TARGETING* DAN *POSITIONING* PRODUK TABUNGAN iB HIJRAH HAJI PADA BANK MUAMALAT INDONESIA KC SUMBER CIREBON”**. Dibawah bimbingan Bapak Abdul Ghoni, M.A. selaku pembimbing I dan Bapak Dr. Wartoyo, M.Si selaku pembimbing II.

Demikian daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenar-benarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, serta hidayah-Nya berupa ilmu dan kesehatan sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul **“EFEKTIVITAS STRATEGI *SEGMENTING, TARGETING* DAN *POSITIONING* PRODUK TABUNGAN *IB HIJRAH HAJI* PADA BANK MUAMALAT INDONESIA KC SUMBER CIREBON”**. Skripsi ini ditulis sebagai salah satu persyaratan dalam menyelesaikan Program Sarjana Strata Satu (S1) di Jurusan Perbankan Syariah, Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon. Penulis dapat menyelesaikan dengan baik berkat dukungan serta kerjasama dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar besarnya khususnya kepada Orang Tua tercinta dan tersayang yaitu Ibu Nani Nurmaeni yang telah memberikan segala bentuk pengorbanannya dan selalu mendoakan serta memberikan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Serta dengan tulus penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Aan Jaelani, M. Ag, Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Siber Syekh Nurjati Cirebon.
2. Bapak Dr. Didi Sukardi, MH, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Siber Syekh Nurjati Cirebon.
3. Bapak Dr. Wartoyo, M.Si, Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Siber Syekh Nurjati Cirebon.
4. Ibu Hj. Nining Wahyuningsih, SE, MM, Sekretaris Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Siber Syekh Nurjati Cirebon.
5. Bapak Abdul Ghoni, M. A. selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan banyak perhatian, arahan dan bimbingannya selama penulis menyelesaikan skripsi.

6. Bapak Dr. Wartoyo, M.Si, selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan banyak perhatian, arahan dan bimbingannya selama penulis menyelesaikan skripsi.
7. Seluruh Dosen dan Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Siber Syekh Nurjati Cirebon yang telah memberikan ilmunya dengan ikhlas serta memberikan arahan selama penulis menempuh pendidikan studi di kampus.
8. Ibu Ike Trisna selaku *Branch Manager* BMI KC Sumber Cirebon yang telah memberikan arahan dan ilmu dalam melakukan penelitian dalam penelitian dengan para informan lainnya.
9. Seluruh karyawan dan nasabah Bank Muamalat Indonesia (BMI) KC Sumber Cirebon selaku informan yang telah membantu dan mendukung penulis selama penelitian skripsi.
10. Untuk seluruh sahabat-sahabat penulis yang selalu memberikan semangat dan motivasi hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi.
11. Untuk teman-teman angkatan 2021 terkhusus Perbankan Syariah B yang telah kebersamai penulis selama duduk dibangku perkuliahan hingga pada selesainya tugas akhir ini.
12. Serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah kebersamai pada masa perkuliahan serta saat penulis menyusun skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk memperbaiki dalam penelitian selanjutnya. Besar harapan penulis, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis serta pembaca baik akademisi maupun masyarakat.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Cirebon, 03 November 2024

Penulis

Shinta Julia Nursusilo Wati

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
<i>ABSTRACT</i>	i
المخلص	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
LEMBAR PERSETUJUAN.....	v
PERNYATAAN OTENTISITAS SKRIPSI.....	v
NOTA DINAS	vi
MOTTO.....	vii
KATA PERSEMBAHAN.....	viii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	x
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah.....	8
C. Batasan Masalah.....	9
D. Rumusan Masalah	9
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian	10
F. Kajian Literatur	11
G. Kerangka Teori	18
H. Metode Penelitian.....	19
I. Sistematika Penulisan.....	30
BAB II KAJIAN TEORI.....	32
A. Efektivitas	32
B. Manajemen Pemasaran.....	35

C. <i>Segmenting</i>	37
D. <i>Targeting</i>	40
E. <i>Positioning</i>	43
F. Tabungan Haji	45
BAB III DESKRIPSI LOKASI PENELITIAN	50
A. Gambaran Umum PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk (BMI)	50
1. Sejarah Bank Muamalat Indonesia (BMI)	50
2. Sejarah Bank Muamalat KC Sumber Kabupaten Cirebon	51
3. Visi Misi Bank Muamalat	52
4. Tujuan Bank Muamalat	53
5. Struktur Organisasi	53
B. Produk dan Layanan Bank Muamalat KC Sumber	55
1. Penghimpun Dana	55
2. Giro dan Deposito	57
3. Pembiayaan	58
4. Asuransi Syariah	58
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	60
A. Strategi <i>Segmentasi</i> Produk Tabungan iB Hijrah Haji Pada BMI KC Sumber Cirebon	60
B. Strategi <i>Targeting</i> Produk Tabungan iB Hijrah Haji Pada BMI KC Sumber Cirebon	65
C. Strategi <i>Positioning</i> Produk Tabungan iB Hijrah Haji BMI KC Sumber Cirebon	69
D. Efektivitas Strategi <i>Segmenting</i> , <i>Targeting</i> dan <i>Positioning</i> Tabungan Ib Hijrah Haji BMI KC Sumber Cirebon	72
E. Perhitungan Efektivitas Strategi <i>Segmenting</i> , <i>Targeting</i> , dan <i>Positioning</i> Terhadap Indikator Efektivitas	77
BAB V PENUTUP	83
A. Kesimpulan	83
B. Saran	83
DAFTAR PUSTAKA	84
LAMPIRAN	90

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1	4
Tabel 1. 2.....	30
Tabel 2. 1.....	34
Tabel 2. 2.....	49
Tabel 4. 1.....	60
Tabel 4. 2.....	79
Tabel 4. 3.....	80
Tabel 4. 4.....	81
Tabel 4. 5.....	82
Tabel 4. 6.....	82



UINSSC

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SIDER
SYEKH NURJATI CIREBON

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1.....	2
Gambar 1. 2.....	5
Gambar 2. 1.....	46
Gambar 3. 1.....	54
Gambar 3. 2.....	55



UINSSC

UNIVERSITAS ISLAM NEDEPT SIDER
SYEKH NURJATI GIREBON

DAFTAR LAMPIRAN

PEDOMAN WAWANCARA.....	90
SURAT KETERANGAN PENELITIAN.....	99
SURAT PENGANTAR PENELITIAN.....	100
KARTU BIMBINGAN SKRIPSI.....	101
SURAT KETERANGAN TELAH MELAKSANAKAN PENELITIAN.....	102
DOKUMENTASI WAWANCARA.....	103



UINSSC

UNIVERSITAS ISLAM NEDEPT SIDER
SYEKH NURJATI GIREBON