

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN  
(STUDI KASUS DI BPR SYARIAH TANMIYA ARTHA KEDIRI)**

**SKRIPSI**

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.EI)



Oleh :

**ZAINUL ARIFIN**

**9.313.015.08**

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM  
JURUSAN SYARI'AH  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
(STAIN) KEDIRI  
2012**

Halaman Persetujuan

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN  
(STUDI KASUS DI BPR SYARIAH TANMIYA ARTHA KEDIRI)**

**ZAINUL ARIFIN**

NIM. 9.313.015.08

Disetujui oleh:

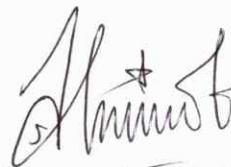
**Pembimbing I**



**Ropingi, S.Ag., M.Pd.**

**NIP. 197206261999031002**

**Pembimbing II**



**Sulistyowati, S.HI, M.El.**

**NIP. 198109302009012008**

NOTA KONSULTAN

Nomor : Kediri, 29 Juni 2012

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth, Bapak Ketua Sekolah Tinggi  
Agama Islam Negeri (STAIN) Kediri  
Di  
Jl. Sunan Ampel 07 – Ngronggo  
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Ketua untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : ZAINUL ARIFIN

NIM : 9.313.015.08

Judul : STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN (STUDI KASUS DI BPR SYARIAH TANMIYA ARTHA KEDIRI)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam sidang munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

**Pembimbing I**



**Ropingi, S.Ag., M.Pd.**

**NIP. 197206261999031002**

**Pembimbing II**



**Sulistyowati, S.HI, M.EI.**

**NIP. 198109302009012008**

## NOTA BIMBINGAN

Nomor :

Kediri, 23 Juli 2012

Lampiran : 4 (Empat) berkas

Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Ketua Sekolah Tinggi

Agama Islam Negeri (STAIN) Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel 07 - Ngronggo

Kediri

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Bersama ini kami kirim berkas skripsi mahasiswa:

Nama : ZAINUL ARIFIN

NIM : 9.313.015.08

Judul : STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN  
(STUDI KASUS DI BPR SYARIAH TANMIYA ARTHA  
KEDIRI)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 14 Juli 2012, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum adanya.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

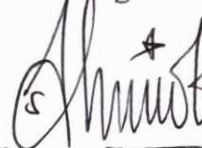
**Pembimbing I**



**Ropingi, S.Ag., M.Pd.**

**NIP. 197206261999031002**

**Pembimbing II**



**Sulistyowati, S.HI, M.EI.**

**NIP. 198109302009012008**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN  
(STUDI KASUS DI BPR SYARIAH TANMIYA ARTHA KEDIRI)**

**ZAINUL ARIFIN**

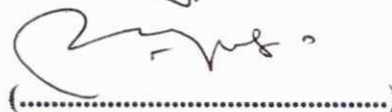
**NIM. 9.313.015.08**

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri  
(STAIN) Kediri pada tanggal 14 Juli 2012

Tim Penguji,

1. Penguji Utama  
**Achmad Munif, SE, MM**  
**NIP. 196910252003121001**
2. Penguji I  
**Ropingi, S.Ag., M.Pd**  
**NIP. 197206261999031002**
3. Penguji II  
**Sulistiyowati, S.HI, M.EI**  
**NIP. 198109302009012008**

  
(.....)

  
(.....)

  
(.....)

Kediri, 24 Juli 2012

Ketua STAIN Kediri



**Drs. H. Ahmad Subakir, M. Ag.**

**NIP. 19631226 199103 1 001**

## MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ<sup>٤</sup>

*“Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri.”*

وَتَعَاوَنُوا عَلَىٰ الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ<sup>٥</sup> وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَىٰ الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ<sup>٦</sup> وَاتَّقُوا اللَّهَ<sup>٧</sup>

إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٦٠﴾

*“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.”*

## PERSEMBAHAN

*Karya ini kupersembahkan untuk Ayahanda dan Ibunda tercinta sebagai tanda baktiku atas kasih sayang dan cucuran keringatnya. Kakakku Yuli Astutik serta semua keluargaku yang ada di Blitar.*

*Ade' Tyas calon pendamping hidupku yang selalu memberikan semangat dan do'a serta dukungan dalam menempuh perjalanan selama kuliah hingga terselesaikannya skripsi ini. Serta terima kasih untuk keluarga di Ngronggo.*

*Terima Kasih buat Teman-teman Jurusan Syariah Program Studi Ekonomi Islam Khususnya teman-teman Ekonomi Islam angkatan Tahun 2008 Kls A, yang tidak bisa kusebutkan satu persatu.*

*Serta teman-teman di Kos-an (Nazar, Luqman, Mahfud, Anang) yang selalu memberi support dan dukungan dalam mengerjakan skripsi ini.*

*Terima kasih buwat Ozi Sobatku Praktikum Perbankan Syariah di BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri, Abid & Wildan yang telah memberi dukungan.*

*Terima kasih juga buwat Teman-teman KKN 2011 "Bagol City" (Zaini Achmadi, Syaiful, Syahid, Yudi, Ali, Mustofa, Muhim, Rina, Nikmah, Rosi, Imus, Qibty, Nofi) teman seperjuangan.*

*Semua pihak yang telah membantu demi terselesaikannya skripsi ini yang mungkin peneliti lupa untuk menyebutkan satu-persatu namanya.*

## ABSTRAK

**ZAINUL ARIFIN Dosen Pembimbing Ropingi, S.Ag.,M.Pd dan Sulistyowati, S.HI, M.LEL : STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN (STUDI KASUS DI BPR SYARIAH TANMIYA ARTHA KEDIRI), Ekonomi Islam, Syariah, STAIN Kediri, 2012.**

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Produk Pembiayaan, BPR Syariah.

Kediri merupakan kota dengan mayoritas penduduknya beragama Islam, sehingga untuk menunjang kegiatan ibadahnya diperlukan pula lembaga-lembaga yang menerapkan syariat Islam. BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri merupakan salah satu BPR Syariah dan yang pertama kali berdiri di Kota Kediri. BPR Syariah tersebut mempunyai tiga produk yaitu, Produk Pembiayaan, Produk Tabungan dan Produk Deposito. Dari ketiga produk tersebut, yang paling banyak nasabahnya yaitu produk pembiayaan. Dalam pemasaran produk pembiayaan BPR Syariah ini tidaklah mudah, maka diperlukan strategi pemasaran khusus untuk mendorong penjualan produk. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui strategi pemasaran produk pembiayaan dengan fokus penelitian: 1. Strategi pemasaran produk pembiayaan beserta kelebihan dan kekurangannya, 2. Upaya mengatasi kendala-kendala dalam memasarkan produk pembiayaan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian yang digunakan yaitu studi kasus. Dalam memperoleh data penulis menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Alat pengumpulan data ini, lebih bersifat deskriptif yang bertujuan untuk memberikan informasi tentang strategi pemasaran produk pembiayaan yang dipakai oleh BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri. Sedang Analisis data dengan menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa: 1. Strategi yang diterapkan BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri menggunakan bauran pemasaran 4-P (*marketing mix*), yaitu *product*, *price*, *place*, dan *promotion*. Strategi produk dengan mengembangkan kualitas produk, strategi harga dengan angsuran disesuaikan kemampuan nasabah, strategi tempat dengan melengkapi sarana dan prasarana fisik dan non fisik, dan promosi diberbagai lembaga. Kelebihan dan kekurangan: produk bervariasi, adanya akad wakalah dalam pembiayaan murabahah, adanya tabungan kotak dalam produk pembiayaan, pelayanan pengambilan angsuran ke rumah nasabah, sedangkan kekurangannya yaitu keterbatasan dana untuk promosi, tingginya margin, kurangnya tenaga pemasaran (*marketing*). 2. Upaya-upaya yang dilakukan untuk mengatasi kendala-kendala dalam memasarkan produk pembiayaan yaitu dengan memperluas pasar yang ada, melakukan pendekatan khusus kepada jaringan-jaringan yang sudah dijadikan sasaran untuk pemasaran, merekrut karyawan baru, meningkatkan sosialisasi produk pembiayaan kepada masyarakat. Baik itu melalui promosi lewat iklan surat kabar, maupun melalui *marketing*, agar produk pembiayaan ini menjadi diketahui masyarakat.



## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

*Alhamdulillah* penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkan-Nya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini mengungkapkan strategi pemasaran produk pembiayaan di BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri, Kota Kediri, Propinsi Jawa Timur.

Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Agung Muhammad SAW beserta seluruh keluarga dan para sahabat-sahabatnya serta para pengikutnya, yang mana dengan bimbingan beliaulah umat manusia dapat menggapai kebenaran yang hakiki untuk mencapai jalan yang diridhai oleh Allah, SWT yakni *ad-dinul* Islam

Penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama yang terhormat:

1. Bapak Drs. H Ahmad Subakir M.Ag Selaku Ketua STAIN Kediri.
2. Bapak Drs. Khamim, MAg Selaku Ketua Jurusan Syariah STAIN Kediri.

3. Ibu Dr. Naning Fatmawati, SE, MM Selaku Ketua Program Studi Ekonomi Islam STAIN Kediri. Atas segala kebijaksanaan, perhatian dan dorongan sehingga penulis selesai studi.
4. Bapak Ropingi, S.Ag., M.Pd., dan Ibu Sulistyowati, S.HI, M.EI., Selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan dan dorongan sehingga penyusunan skripsi ini bisa terselesaikan.
5. Semua Bapak dan Ibu Dosen STAIN Kediri, khususnya Dosen Program Studi Ekonomi Islam Jurusan Syariah dan umumnya Dosen STAIN Kediri.
6. Bapak H. Masruri, SE, selaku Direktur Utama/Pimpinan PT. BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri, Bapak Wahyu Tjahja Edhi selaku Direktur, Ibu Nunuk Sulistyowati selaku Manager, Dewan Direksi dan DPS serta seluruh Karyawan PT. BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri yang telah memberikan izin untuk melaksanakan penelitian serta membantu kelancaran selama penelitian di lembaga tersebut.
7. Ayah dan Ibuku tercinta “Terima kasih tiada terbatas atas doa, curahan kasih sayang dan segala yang kuterima selama ini”. Kakaku Yuli Astutik makasih dukungannya dan perhatiannya.
8. Semua teman STAIN Kediri terutama jurusan Syariah, Prodi Ekonomi Islam khususnya angkatan 2008 kelas “A”.

9. Semua pihak yang telah membantu demi selesainya skripsi ini yang mungkin peneliti lupa untuk menyebutkan satu-persatu namanya.

Semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini belum sepenuhnya sempurna. Oleh karena itu, koreksi dan saran-saran perbaikan selanjutnya sangat penulis harapkan.

Semoga skripsi ini bermanfaat bagi siapa saja yang membecanya.  
Amin.

Kediri, 30 Juni 2012

**Penulis**

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA KONSULTAN.....	iii
NOTA PEMBIMBING .....	iv
HALAMAN PENGESAHAN .....	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Penelitian .....	10
C. Tujuan Penelitian .....	10

	D. Kegunaan Penelitian .....	11
	E. Telaah Pustaka .....	12
<b>BAB II</b>	<b>: LANDASAN TEORI .....</b>	<b>17</b>
	A. Bank Syariah .....	17
	B. BPR Syariah .....	19
	1. Pengertian BPR Syariah .....	19
	2. Tujuan BPR Syariah .....	20
	3. Produk-produk BPR Syariah.....	21
	C. Produk Pembiayaan.....	24
	1. Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	25
	2. Pembiayaan <i>Mudharabah</i> .....	29
	3. Pembiayaan <i>Musyarakah</i> .....	31
	4. Pembiayaan <i>Ijarah</i> .....	35
	D. Strategi Pemasaran .....	38
	1. Pengertian Strategi .....	38
	2. Pengertian Pemasaran .....	38
	3. Tujuan Pemasaran .....	39
	4. Pengertian Strategi Pemasaran .....	39
	5. Bauran Pemasaran .....	39
	6. Tahap-tahap dalam Strategi Pemasaran ...	44

<b>BAB III</b>	<b>: METODE PENELITIAN .....</b>	<b>48</b>
	<b>A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....</b>	<b>48</b>
	<b>B. Kehadiran Peneliti dan Lokasi Penelitian.....</b>	<b>49</b>
	<b>C. Sumber Data .....</b>	<b>50</b>
	<b>D. Prosedur Pengumpulan Data .....</b>	<b>51</b>
	<b>E. Analisis Data .....</b>	<b>53</b>
	<b>F. Pengecekan Keabsahan Data .....</b>	<b>54</b>
	<b>G. Tahap-tahap Penelitian .....</b>	<b>55</b>
<b>BAB IV</b>	<b>: PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN..</b>	<b>57</b>
	<b>A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....</b>	<b>57</b>
	<b>1. Sejarah Singkat BPR Syariah Tanmiya Artha</b>	
	<b>Kediri .....</b>	<b>57</b>
	<b>2. Visi dan Misi BPR Syariah Tanmiya Artha</b>	
	<b>Kediri .....</b>	<b>59</b>
	<b>3. Struktur Organisasi BPR Syariah Tanmiya Artha</b>	
	<b>Kediri .....</b>	<b>60</b>
	<b>B. Produk-produk Pembiayaan BPR Syariah Tanmiya</b>	
	<b>Artha Kediri .....</b>	<b>65</b>

	<b>C. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Beserta Kelebihan dan Kekurangannya di BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri .....</b>	<b>67</b>
	<b>D. Upaya Mengatasi Kendala-kendala dalam Memasarkan Produk Pembiayaan di BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri .....</b>	<b>84</b>
<b>BAB V</b>	<b>: PEMBAHASAN.....</b>	<b>88</b>
	<b>1. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Beserta Kelebihan dan Kekurangannya pada BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri .....</b>	<b>88</b>
	<b>2. Upaya Mengatasi Kendala-kendala Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri .....</b>	<b>99</b>
<b>BAB VI</b>	<b>: PENUTUP .....</b>	<b>105</b>
	<b>A. Kesimpulan .....</b>	<b>105</b>
	<b>B. Saran-saran .....</b>	<b>108</b>
	<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>109</b>
	<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
	<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1 Akumulasi Jumlah Nasabah Pembiayaan BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri .....	72
---	----



## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1 Struktur Organisasi PT BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri .....61

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Lampiran 2 Pedoman Dokumentasi

Lampiran 3 Pedoman Observasi

Lampiran 4 Hasil Wawancara

Lampiran 5 Surat Izin Riset/Penelitian

Lampiran 6 Surat Keterangan Penelitian BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri

Lampiran 7 Blangko Bimbingan Skripsi

Lampiran 8 Gambar Kantor BPR Syariah Tanmiya Artha dari luar

Lampiran 9 Daftar Riwayat Hidup