

ANALISIS STRATEGI *MARKETING MIX* PADA PRODUK

SIMPANAN PRIMA SYARIAH

DI KOSPIN JASA SYARIAH PEMALANG

TUGAS AKHIR

**Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya (A. Md)
dalam Ilmu Perbankan Syariah**



Disusun Oleh :

ZIADATUR RIZKI

NIM : 2012113075

ASAL BUKU INI	:	Penulis
PENERBIT/HARGA	:	-
TGL. PENERIMAAN	:	28-02-2017
NO. KLASIFIKASI	:	TAP-3 PBS 17-059 RIZ-a
NO. INDUK	:	17 TA 1712059

**PROGRAM STUDI DIII PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
PEKALONGAN**

2016

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Ziadatur Rizki

NIM : 2012113075

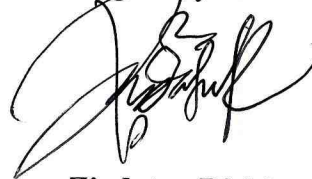
Judul TA : **Analisis Strategi *Marketing Mix* Pada Produk
Simpanan Prima Syariah Di Kospin JASA Syariah
Pemalang**

Menyatakan bahwa Tugas Akhir ini merupakan hasil karya sendiri.
Apabila penulis diketahui melakukan duplikasi atau plagiasi, maka
penulis bersedia menerima sanksi akademi.

Demikian pernyataan ini penulis buat dengan sebenar-benarnya.

Pekalongan, 3 November 2016

Yang Menyatakan



Ziadatur Rizki
NIM 2012113075

NOTA PEMBIMBING

Dewi Puspitasari, M.Pd

Jl. Prisma Griya Blok. K No. 14 Pekalongan

Lamp. : 3 (tiga) eksemplar

Hal : Naskah TA Sdr (i) Ziadatur Rizki

Kepada Yth.

Ketua STAIN Pekalongan

c/q. Ketua D3 Perbankan Syariah

di

PEKALONGAN

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah Tugas Akhir Saudari :

Nama : ZIADATUR RIZKI

NIM : 2012113075

Prodi : DIII PERBANKAN SYARIAH

Judul : ANALISIS STRATEGI *MARKETING MIX* PADA
PRODUK SIMPANAN PRIMA SYARIAH DI KOSPIN
JASA SYARIAH PEMALANG

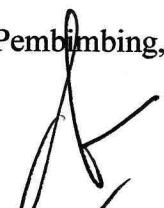
Dengan ini mohon agar Tugas Akhir Saudari tersebut dapat segera dimunaqasahkan.

Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya, saya sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pekalongan, 11 Oktober 2016

Pembimbing,



Dewi Puspitasari, M.Pd
NIP. 197902212007122001



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
PEKALONGAN**

Alamat : Jl. Kusuma Bangsa No. 9 5114 Telp (0285) 412575-412572 Fax 423418
Website : www.Stain-pekalongan.ac.id / E-mail : info@stain-pekalongan.ac.id

PENGESAHAN

Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan
mengesahkan Tugas Akhir saudara :

Nama : **ZIADATUR RIZKI**

NIM : **2012113075**

Judul TA : **ANALISIS STRATEGI *MARKETING MIX* PADA
PRODUK SIMPANAN PRIMA SYARIAH DI KOSPIN
JASA SYARIAH PEMALANG**

Yang telah diujikan pada hari Kamis tanggal 3 November 2016 dan
dinyatakan Lulus serta diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar
Ahli Madya (A.Md) dalam Ilmu Perbankan Syariah.

Dewan Penguji

Penguji I

Hj. Rinda Asytuti, M.Si
NIP. 197712062005012002

Penguji II

Mansur Chadi Mursid, M.M
NIP. 198205272011011005

Pekalongan, 3 November 2016

Ketua



Dr. H. Ade Dedi Rohayana, M. Ag
NIP. 197107151998031005

PERSEMBAHAN

Rasa terimakasih sudah seharusnya penulis sampaikan dengan hati tulus seraya memanjatkan do'a Jazakumullah bi ahsanil kiram kepada semua pihak yang sangat berjasa mengantarkan tulisan-tulisan sederhana ini sehingga terbit menjadi sebuah Tugas Akhir.

Tugas Akhir ini penulis persembahkan kepada ayahanda almarhum MC Djunaidi Alwi dan Ibu Raniati, ingin penulis sampaikan, robbighfirlil walii waalidayaa warhamhumaa kamaa robbayaanii shagiiraa.

Penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada Ketua STAIN Pekalongan dan Ketua Jurusan, Dosen Pengajar beserta staff dan Dosen Pembimbing beserta Dosen Penguji, dan kepada Kospin JASA Syariah Pemalang, serta rekan-rekan yang telah mendukung penulisan Tugas Akhir ini.

MOTTO

Jika ingin maju, tinggalkanlah rasa malas di penakmu dan segarkanlah pikiranmu dengan mendekatkan diri kepada Sang Pencipta maka seberapa besar usahamu, pasti kemenangan bersamamu. (Penulis)

ABSTRAK

ANALISIS STRATEGI *MARKETING MIX* PADA PRODUK SIMPANAN PRIMA SYARIAH DI KOSPIN JASA SYARIAH PEMALANG

Oleh : ZIADATUR RIZKI

NIM : 2012113075

Kata Kunci : Strategi, *Marketing Mix*, dan Simpanan Prima Syariah

Produk Simpanan Prima Syariah merupakan simpanan berjangka yang menggunakan prinsip Mudharabah At-Muthlaqah dengan jangka waktu 24 bulan dengan angsuran sebesar Rp. 5.000.000,- per bulan dan nantinya nasabah mendapatkan bagi hasil berupa wisata gratis ke luar negeri yang sudah ditentukan oleh Kospin JASA Syariah dan beberapa hadiah menarik lainnya. Dalam produk Simpanan Prima Syariah ini dituntut untuk melakukan proses pemasaran yang dapat menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah Kospin JASA Syariah. Pemasaran yang dijalankan harus menerapkan suatu strategi yang tepat. Penelitian ini mengangkat suatu rumusan masalah yaitu “Bagaimana strategi marketing mix pada produk Simpanan Prima Syariah di Kospin JASA Syariah Pemalang?”.

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*Field Research*) yang artinya data-data dalam penelitian ini diperoleh melalui studi lapangan dengan mengambil dari berbagai sumber literatur yang terkait dengan rumusan masalah kemudian dari hasil penelitian tersebut dilengkapi dengan data yang diperoleh dari pustaka sehingga didapat kesimpulan yang dapat diuji kebenarannya. Dilihat dari sumber data pada penelitian ini ada dua jenis sumber data yang penulis gunakan yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Selain dari sumber data tersebut penulis juga menggunakan teknik pengumpulan data yang berupa Observasi, Interview (wawancara), dan Dokumentasi.

Berdasarkan pada hasil penelitian dan pembahasan disimpulkan bahwa pemasaran yang dilakukan pada produk Simpanan Prima Syariah menggunakan *marketing mix* yang meliputi 7P yaitu *Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence*.



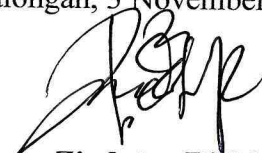
KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan petunjuk dan pertolongan sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan. Shalawat serta salam semoga tercurah kepada Nabi besar Muhammad SAW, beserta keluarga dan para sahabatnya yang telah menuntun manusia ke jalan yang benar, di jalan yang diridhoi Allah SWT.

Alhamdulillah atas bantuan, saran, dan bimbingan dari semua pihak memberikan kemudahan bagi penulis, sehingga dapat diselesaikannya Tugas Akhir ini. Selanjutnya penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ketua STAIN Pekalongan Dr. H. Ade Dedi Rohayana, M.Ag.
2. Ketua Jurusan Syariah STAIN Pekalongan Drs. Tubagus Surur, M.Ag.
3. Dosen pembimbing Tugas Akhir Dewi Puspitasari M.Pd.
4. Seluruh Dosen, Staff dan Karyawan STAIN Pekalongan yang telah memberikan pengetahuan dan pelayanan selama melaksanakan studi.
5. Seluruh staff dan karyawan Kospin JASA Syariah Pemalang, terutama kepada Bapak Jamaludin yang sudah memberikan ijin untuk melakukan penelitian.
6. Keluarga tercinta yang senantiasa mencurahkan kasih sayangnya kepada penulis serta memberikan nasihat dan semangat bagi penulis. Terutama (Alm) Ayahanda MC Djunaidi Alwi dan Ibunda Raniati.
7. Serta semua pihak yang telah berpartisipasi dalam penulisan Tugas Akhir ini. Semoga amal baik semua pihak diterima oleh Allah SWT, dan Tugas Akhir ini bisa bermanfaat bagi penulis dan para pembaca.

Pekalongan, 3 November 2016



Ziadatur Rizki
NIM 2012113075

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
NOTA PEMBIMBING.....	iii
PENGESAHAN.....	iv
PERSEMBAHAN.....	v
MOTTO.....	vi
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL, DIAGRAM, DAN GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB I	
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Kegunaan Penelitian.....	5
E. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II	
TINJAUAN PUSTAKA.....	7
A. Tinjauan Umum Tentang <i>Marketing Mix</i>	7
B. Elemen-Elemen <i>Marketing Mix</i>	8
C. Penelitian Terdahulu.....	18
BAB III	
METODOLOGI PENELITIAN.....	22
A. Jenis Penelitian dan Pendekatan.....	22
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	23
C. Sumber Data.....	25
D. Metode Pengumpulan Data.....	25
E. Metode Analisis Data.....	27

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... 28

A. Hasil Penelitian dan Pembahasan..... 28

BAB V

PENUTUP..... 48

A. Kesimpulan..... 48

B. Saran..... 49

DAFTAR PUSTAKA..... 50

LAMPIRAN..... 53

DAFTAR TABEL, DIAGRAM, DAN GAMBAR

A. Daftar Tabel

Tabel 1	Bagi Hasil yang didapat Kospin JASA Syariah- Pada Simpanan Prima Syariah.....	4
Tabel 2	Penelitian Yang Relevan.....	18
Tabel 3	Waktu dan Tempat Pelaksanaan.....	24

B. Daftar Gambar dan Diagram

Gambar 1	Pelayanan Karyawan Terhadap Nasabah.....	41
Gambar 2	Bukti Fisik Kospin JASA Syariah Pemalang.....	42
Diagram 1	Jumlah Calon Anggota Simpanan Prima- Syariah di Kospin JASA Syariah Pemalang.....	47

DAFTAR LAMPIRAN

1. Data Diri
2. Daftar Pertanyaan Wawancara
3. Surat Bukti Penelitian
4. Brosur Simpanan Prima Syariah
5. Formulir Permohonan Menjadi Anggota
6. Formulir Identifikasi Anggota
7. Kartu Tanda Tangan Anggota
8. Formulir Pembukaan Rekening Simpanan Prima Syariah

BAB I

PENDAHULUAN



A. Latar Belakang Masalah

Kospin JASA adalah koperasi simpan pinjam terbesar di Indonesia yang telah berhasil mengelola bisnisnya dengan baik. Hal ini dibuktikan dengan melihat salah satunya di bidang sarana prasarana. Sampai akhir tahun 2015 sarana kantor Kospin JASA baik konvensional maupun layanan syariah berjumlah 127 unit, terdiri dari 105 unit dengan layanan konvensional dan 22 unit dengan pola syariah. Dari 105 unit konvensional satu unit kantor pusat, 30 unit kantor cabang, 27 unit kantor cabang pembantu, dan 47 unit kantor kas. Disamping operasional lewat unit-unit kantor layanan tersebut untuk memberikan kemudahan, percepatan dan kenyamanan bertransaksi para anggota, Kospin JASA juga memberikan pelayanan melalui MKK (Mobil Kas Keliling). Kini telah tersedia lima unit mobil MKK untuk Kospin JASA konvensional dan tiga unit mobil MKK untuk pelayanan syariah.¹

Secara praktis bisnis koperasi ini telah dikelola dan beroperasi seperti bank. Meskipun demikian, koperasi ini masih menjalankan Rapat Anggota Tahunan dan membagi sisa hasil usaha kepada anggotanya, dua hal yang wajib dilakukan sebagai sebuah koperasi. Kospin JASA menjadi besar karena kemampuan menghimpun dana melalui keragaman produk simpanan, keragaman produk pinjaman yang disesuaikan dengan

¹ Laporan Pertanggung Jawaban Pengurus Tahun Buku 2015, Kospin JASA, hlm. 17.

kebutuhan anggota dan masyarakat pengguna jasa keuangannya, serta keberaniannya dalam memperluas wilayah operasinya.

Kospin JASA telah membuktikan keberaniannya dalam bersaing, baik Kospin JASA layanan Konvensional maupun layanan Syariah mengingat lokasi yang berdekatan dengan bank-bank besar dan ternama dengan memiliki berbagai macam produk yang tidak kalah menarik dengan produk bank maupun koperasi lain. Salah satunya adalah produk Simpanan Prima Syariah. Simpanan Prima Syariah adalah simpanan berjangka yang berakadkan Mudharabah At-muthlaqah dengan jangka waktu 24 bulan. Pada bulan ke 25, simpanan akan dikembalikan kepada nasabah kemudian nasabah diberikan fasilitas wisata gratis ke luar negeri dengan tempat tujuan yang sudah ditentukan diawal oleh Kospin JASA Syariah.

Simpanan Prima Syariah sudah berjalan lebih dari satu tahap, tahap pertama menuju Negara Singapura, tahap kedua menuju ke Negara Hongkong, dan tahap ketiga menuju negara Korea. Simpanan Prima Syariah bisa dikatakan produk mahal, karena setiap bulan nasabah harus menyetorkan uangnya sebesar RP. 5.000.000,00. Namun nasabah dapat menikmati fasilitas wisata gratis ke luar negeri maupun tempat wisata lainnya serta hadiah penyaringan akhir periode yang menarik untuk peserta yang beruntung. Fasilitas wisata gratis dengan destinasi populer

domestik/mancanegara, berikut uang saku wisata.² Oleh karena itu, untuk menarik nasabah agar menggunakan produk simpanan prima diperlukan strategi pemasaran yang tepat. Keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam memasarkan produknya. Keberhasilan strategi pemasaran dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu *product, price, place, promotion, people, process, physical evidence (marketing mix)*.³ Pada pelaksanaannya alat pemasaran (*marketing mix*) tersebut dilakukan secara berbeda-beda, tetapi tujuan akhir dari *marketing mix* tersebut adalah meningkatkan penjualan dari produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut dan menghasilkan laba.

Produk Kospin JASA Syariah dipasarkan memiliki sejumlah keistimewaan yang mampu meningkatkan kepuasan konsumen. Dengan demikian pelanggan mau dan rela untuk kembali menikmati apa yang ditawarkan oleh perusahaan dan menjadi pelanggan yang setia bagi perusahaan. Dengan keistimewaan yang dimiliki oleh Simpanan Prima Syariah, diharapkan dapat memberikan kepuasan kepada nasabah. Adapun jumlah nasabah produk Simpanan Prima Syariah yang berada di Kospin JASA Syariah Pemalang pada tahap pertama terdapat 11 orang, tahap ke dua terdapat 8 orang, dan tahap ketiga terdapat 15 orang.

² Hasil wawancara langsung dengan Bapak Jamaludin sebagai pimpinan di Kospin JASA Syariah Pemalang pada tanggal 20 Februari 2016.

³ Rw Suparyanto dan Rosad, *Manajemen Pemasaran*, 2015 (Bogor : Penerbit IN MEDIA), hlm. 3.

Bagi hasil yang disepakati antara Kospin JASA dan nasabah Simpanan Prima Syariah adalah 99,9% untuk Kospin JASA Syariah dan 0,1% untuk nasabah, maka bagi hasil yang didapat Kospin JASA Syariah Pemalang adalah sebagai berikut:

Tabel 1

Bagi Hasil yang didapat Kospin JASA Syariah Pemalang pada Simpanan Prima Syariah	
Tahap pertama	Rp. 1.318.680.000,-
Tahap kedua	Rp. 959.040.000,-
Tahap ketiga	Rp. 1.798.200.000,-

Sumber : Jati Pramono Kepala Kantor Kospin JASA Syariah Pemalang

Dari penjelasan di atas, penulis ingin mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh Kospin JASA Syariah terhadap produk Simpanan Prima Syariah yang tiap bulannya nasabah harus mengeluarkan uang setoran yang tidak sedikit, tetapi nasabah tetap tertarik untuk menyetorkan uangnya.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis mengambil judul **“ANALISIS STRATEGI *MARKETING MIX* PADA PRODUK SIMPANAN PRIMA SYARIAH DI KOSPIN JASA SYARIAH PEMALANG”** untuk mengetahui strategi *marketing mix* yang dilakukan oleh Kospin JASA Syariah Pemalang terhadap produk Simpanan Prima Syariah.

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah diuraikan dan agar dapat memberikan arah yang jelas dan tepat sasaran maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi *marketing mix* pada produk Simpanan Prima Syariah di Kospin JASA Syariah Pemalang?

C. Tujuan Penelitian

Sejalan dengan rumusan di atas, tujuan penyusunan Tugas Akhir ini adalah untuk mengetahui strategi *marketing mix* pada produk Simpanan Prima Syariah di Kospin JASA Syariah Pemalang.

D. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoritis

Untuk menambah pengetahuan dan wawasan tentang strategi *marketing mix* pada produk Simpanan Prima Syariah di Kospin JASA Syariah Pemalang.

2. Secara Praktis

- a. Untuk menambah wawasan bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.
- b. Untuk mengembangkan pemikiran, kemampuan, dan pengetahuan penulis yang sesuai dengan jurusan yang telah diambil sehingga mempersiapkan diri dalam dunia Perbankan Syariah pada umumnya dan lembaga keuangan pada khususnya.

E. Sistematika Penulisan

Berdasarkan pembahasan dan rumusan masalah di atas, maka lima bab yang akan disajikan dalam penulisan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II Tinjauan Pustaka berisi tentang tinjauan umum tentang *marketing mix* dan elemen-elemen *marketing mix*, serta hasil penelitian yang relevan.

BAB III Metode Penelitian berisi tentang teori jenis penelitian dan pendekatan, tempat dan waktu penelitian, sumber data. Teknik pengumpulan data meliputi: metode observasi, metode *interview*, metode dokumentasi, serta teori tentang metode analisis data.

BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan meliputi:

- a) Hasil Penelitian berisikan tentang sejarah Kospin JASA Syariah, visi misi nilai dan budaya, struktur organisasi Kospin JASA Syariah Pemalang, dan produk layanan simpanan Kospin JASA Syariah.
- b) Pembahasan berisikan tentang hasil penelitian strategi *marketing mix* pada produk Simpanan Prima Syariah di Kospin JASA Syariah Pemalang.

BAB V Penutup berisi kesimpulan dan saran.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa produk Simpanan Prima Syariah hanya ditujukan kepada masyarakat kalangan menengah ke atas. Hal ini dikarenakan besarnya angsuran yang harus diinvestasikan setiap bulannya. Dalam memasarkan produk Simpanan Prima Syariah masih ada beberapa kelemahan diantaranya adalah masih bersaingnya harga dengan koperasi layanan konvensional maupun dengan bank lain dan belum menyeluruhnya kantor cabang Kospin JASA Syariah di Indonesia karena masih dalam tahap pengembangan dan angka perolehan nasabah dalam produk Simpanan Prima Syariah masih mengalami naik turun atau tidak stabil sehingga bisa disimpulkan efektivitas strategi *marketing mix* produk Simpanan Prima Syariah belum optimal.

B. Saran

Dari hasil penelitian dan kesimpulan penelitian yang diperoleh, maka dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut :

1. Hendaknya Kospin JASA Syariah meningkatkan fasilitas dan keuntungan yang didapat oleh nasabah produk Simpanan Prima Syariah.
2. Hendaknya SDM (karyawan) Kospin JASA Syariah lebih gencar dalam memasarkan produk Simpanan Prima Syariah kepada masyarakat dengan kriteria P E S O N A yang telah ditentukan oleh Kospin JASA Syariah.
3. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat melengkapi penelitian sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA



Alma Buchari. 2008. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.

Azwar Saifudin. 1999. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Brosur-brosur Kospin JASA Syariah.

Cianalia. 2009. *Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah di BMT Dana Syariah Batang*. Tugas Akhir DIII Perbankan Syariah. Pekalongan: STAIN.

Damsiri. 2012. *Strategi Pemasaran Pembiayaan Oto iB Hasanah di BNI Syariah Semarang*. Tugas Akhir DIII Perbankan Syariah. Pekalongan: STAIN.

Fitriliana Rina. 2010. *Strategi Pemasaran Produk pada PT. BNI Syariah cabang Surakarta*. Tugas Akhir DIII Perbankan Syariah. Pekalongan: STAIN.

Hadi Sutrisno. 1991. *Metodologi Research*. Jilid II. Yogyakarta: Andi Offset.

Hasil wawancara langsung dengan Bapak Jamaludin sebagai pimpinan di Kospin JASA Syariah Pemalang pada tanggal 20 Februari 2016.

Hasil wawancara langsung dengan Anggita Apriliani sebagai CSO Kospin JASA Syariah Pemalang pada tanggal 29 April 2016.

Hasil wawancara langsung dengan bapak Wisnu selaku *marketing* produk Simpanan Prima Syariah pada tanggal 2 Agustus 2016.

- Kamila Dody. 2007. *Strategi Peningkatan Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat Indonesia cabang Pekalongan*. Tugas Akhir DIII Perbankan Syariah. Pekalongan: STAIN.
- Karz Bernard. 2009. *Bagaimana Memasarkan Jasa Profesional?*. Jakarta: PT. Pustaka Binama.
- Kasmir. 2004. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Kertajaya Hermawan dan M Syakir. 2006. *Syariah Marketing*. Bandung: Mizan.
- Khikma Nurul. 2010. *Strategi Pemasaran Produk Deposit di UJKS BMT Mitra Umat Pekalongan*. Tugas Akhir DIII Perbankan Syariah. Pekalongan: STAIN.
- Kospin JASA. 2004. *Selayang Pandang*. Pemalang: Kospin JASA Syariah.
- Kotler Philip. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. INDEKS Kelompok Gramedia.
- Kospin JASA. 2015. *Laporan Pertanggung Jawaban Pengurus Tahun Buku 2015*. Pemalang: Kospin JASA Syariah.
- Muhammad. 1987. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: (UPP) AMPYKPN.
- Narbuko Cholid dan Abu Achmad. 2013. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sugiono. 2014. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sunyoto Danang. 2015. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: CAPS.

- Suparyanto Rw dan Rosad. 2015. *Manajemen Pemasaran*. Bogor: Penerbit IN MEDIA.
- Umar Husein. 2007. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Umar Husein. 2000. *Research Methods In Finance And Banking*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- W. Zimmerer Thomas, Norman M. Scarborough & Doug Wilson. 2008. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.
- Yazid. 2008. *Pemasaran Jasa*. Edisi Kedua. Yogyakarta: EKONISIA.

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

Daftar pertanyaan yang penulis ajukan saat wawancara dengan Bapak Jamaludin pada saat beliau masih bertugas di Kospin JASA Syariah Pemalang.

1. Apa yang dimaksud dengan produk Simpanan Prima Syariah?
2. Apa saja manfaat yang didapat oleh nasabah dari produk simpanan prima syariah?
3. Akad apa yang digunakan pada produk Simpanan Prima Syariah?
4. Siapa yang menjadi target pemasaran produk Simpanan Prima Syariah?
5. Apa saja yang digunakan dalam mempromosikan produk Simpanan Prima Syariah?
6. Berapa jumlah nasabah produk Simpanan Prima Syariah?
7. Bagaimana penerapan strategi *marketing mix* pada produk Simpanan Prima Syariah?

Daftar pertanyaan yang penulis ajukan saat wawancara dengan Ibu Anggita Apriliani selaku CSO Kospin JASA Syariah Pemalang.

1. Siapa saja nama karyawan dari masing-masing bagian/struktur organisasi Kospin JASA Syariah Pemalang?
2. Apa saja kegiatan dan kewajiban dari masing-masing bagian di Kospin JASA Syariah Pemalang?
3. Bagaimana kriteria SDM yang dibutuhkan Kospin JASA Syariah Pemalang?

Daftar pertanyaan yang penulis ajukan saat wawancara dengan Bapak Wisnu selaku *marketing* dari produk Simpanan Prima Syariah.

1. Bagaimana penerapan *marketing mix* pada produk Simpanan Prima Syariah?
2. Apa kelebihan dan kekurangan dari strategi *marketing mix* tersebut?



KOSPIN JASA SYARIAH PEMALANG

Jl. Jendral Sudirman No. 13 Pemalang
Telp. (0284) 325863 Fax. 325263

SURAT KETERANGAN

Dengan ini Kospin JASA Syariah Pemalang menerangkan bahwa :

Nama : Ziadatur Rizki
NIM : 2012113075
Program Studi : Perbankan Syariah STAIN Pekalongan

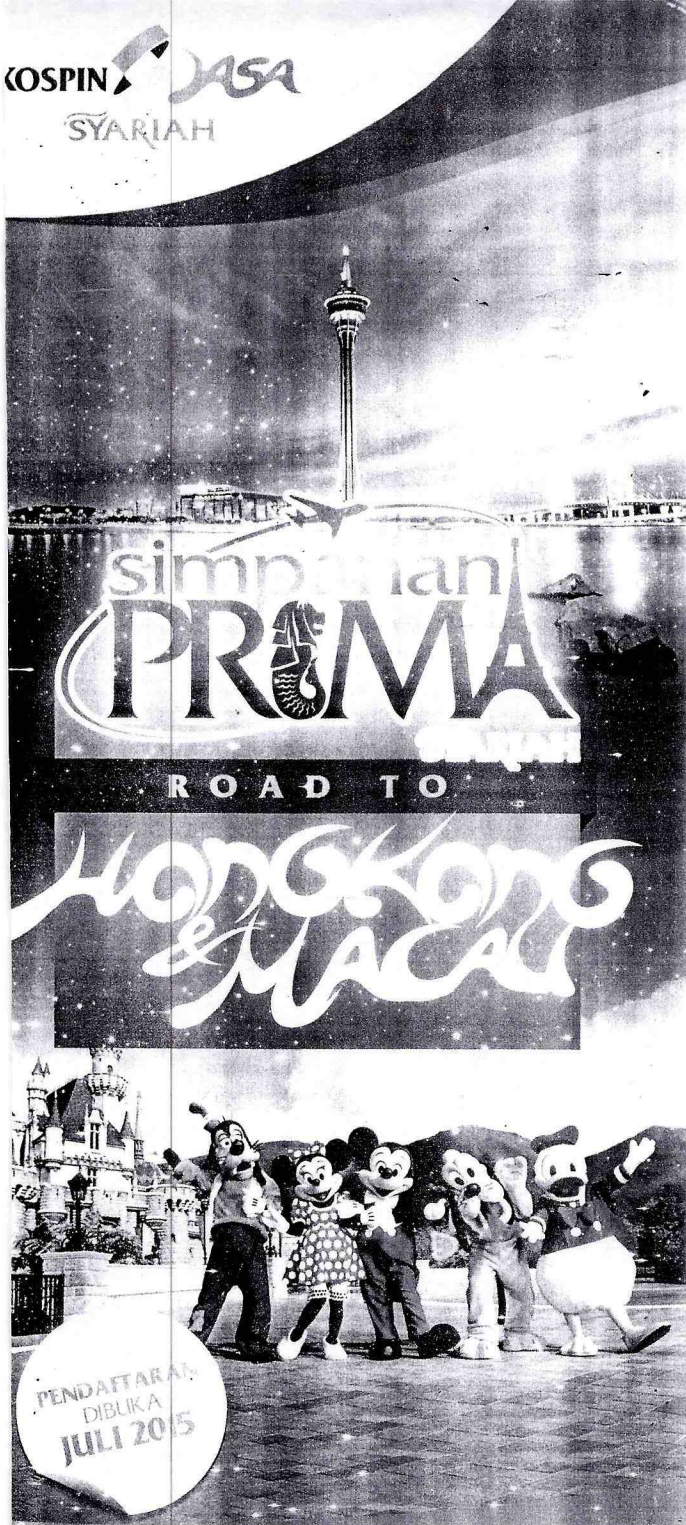
Telah melakukan penelitian di Kospin JASA Syariah Pemalang, guna memenuhi Tugas Akhirnya yang berjudul “ANALISIS STRATEGI *MARKETING MIX* PADA PRODUK SIMPANAN PRIMA SYARIAH DI KOSPIN JASA SYARIAH PEMALANG”

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pemalang, 12 Oktober 2016

Kepala Kantor

Jati Pramono



1. Simpanan aman dan terencana dengan akad Mudharabah Al - Muthiaqah
2. Bebas biaya administrasi bulanan
3. Uang saku wisata
4. Penarikan hadiah di akhir periode
5. Fasilitas *autodebet* dari rekening induk
6. Setoran online di seluruh Kospin JASA & Kospin JASA Syariah
7. Penyimpan dapat memiliki lebih dari 1 nomor simpanan

1. Wisata gratis dengan destinasi populer domestik atau mancanegara
2. Wisata selama 5 hari 4 malam dengan fasilitas :
 - a. Transportasi termasuk tiket pesawat pp
 - b. Akomodasi hotel
 - c. Uang saku wisata
3. Dibersortakan dalam penarikan hadiah :
 - a. 1 unit mobil Honda Mobilio
 - b. 1 unit mobil Toyota Agya
 - c. 1 unit sepeda motor Honda Beat
 - d. 1 unit sepeda gunung Polygon
 - e. 10 hadiah masing-masing Rp. 1.500.000,-

1. Mengisi formulir pendaftaran
2. Melampirkan fotokopi kartu identitas (KTP/SIM)
3. Setoran rutin perbulan sebesar Rp. 5.000.000,-
4. Mengisi buku simpanan selama 24 bulan

(Khusus di Kospin)

Segera buka Simpanan PRIMA Syariah dan jika ada penarikan menarik ya
dan jika ada hadiah menarik juga, segera buka dag

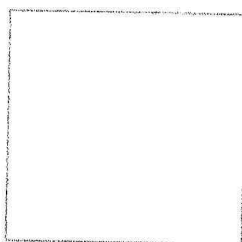
PERMOHONAN MENJADI ANGGOTA

Nama Lengkap				Laki - Laki		Perempuan	
Alamat (Sesuai dg KTP)							
No. Tanda Pengenal							
No. Telepon				HP			
Tempat/Tgl. Lahir				Umur		 Tahun	
Agama		Islam		Katholik		Protestan	
				Budha		Hindu	
WNI		Pribumi		Keturunan Arab		Keturunan Tionghoa	
Status		Lajang		Menikah		Janda	
						Duda	
Pendidikan		SD/SLTP		SLTA		DIII/S1	
						S2	
Bidang Usaha Sebagai Pengusaha/Pedagang		Perdagangan		Sebutkan.....			
		Jasa		Sebutkan.....			
		Pertanian		Sebutkan.....			
		Lain - lain		Sebutkan.....			
Hubungan dg Kospin JASA		Via Kantor					
		Sejak Tanggal					
		Dalam Bentuk		Simpanan		:	
				Tabungan		:	
				Pinjaman/Pembiayaan		:	
Nomor Rekening Untuk Transaksi Keanggotaan :							

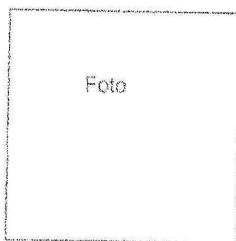
AIN - LAIN :

dengan ini mengajukan permohonan menjadi Anggota Kospin Jasa. Dan menyatakan kesanggupan sebagai berikut :

1. Bersedia mematuhi Anggaran Dasar, Anggaran Rumah Tangga, maupun peraturan-peraturan yang berlaku di Kospin JASA.
2. Bersedia menjaga komitmen bersama untuk membesarkan sekaligus memajukan Kospin JASA.



Cap Jempol



Foto

Permohon

Referensi Anggota :
Nama :
No. Anggota :
Penerangan :

EKOMENDASI :

Pimpinan Kantor :

Pengurus Setempat :

PUTUSAN :

FORMULIR IDENTIFIKASI ANGGOTA / CALON ANGGOTA

Bismillahirrahmaanirrahiim

R CABANG : _____

MOHONAN PEMBUKAAN REKENING

:

No. Base Anggota/Calon Anggota : _____

yang bertanda tangan di bawah ini :

No. Rekening : _____

DATA PRIBADI

Nama Lengkap : _____ L/P ☐

Keanggotaan : ☐ Calon Anggota ☐ Anggota Nomor Anggota _____

Tempat/Tgl. Lahir : _____

Alamat Sesuai Kartu Identitas : _____

No. _____ RT. _____ RW. _____ Kode Pos _____

Kota _____ Propinsi _____

KTP/SIM/Paspor : ☐ KTP ☐ SIM ☐ Paspor No. _____

No Telepon/HP : Rumah _____ Kantor _____

HP _____

Kewarganegaraan : ☐ WNI ☐ WNA

HUSUS ANGGOTA/CALON ANGGOTA PERORANGAN

Pekerjaan : ☐ Karyawan ☐ Pegawai Negeri ☐ ABRI / Polri ☐ Pedagang / Wirausaha

☐ Manajer ☐ Profesional ☐ Pelajar / Mhs ☐ Lainnya _____

Status Perkawinan : ☐ Menikah ☐ Belum Menikah ☐ Janda / Duda

Pendidikan : ☐ SD ☐ SLTP ☐ SLTA ☐ Akademi ☐ S-1 ☐ S-2 ☐ Lainnya _____

Agama : ☐ Islam ☐ Protestan ☐ Katholik ☐ Hindu ☐ Budha

Penghasilan per bulan : ☐ > 1 Juta ☐ 1 Juta -< 2 Juta ☐ 2 Juta -< 3 Juta ☐ > 4 Juta

Nama Ibu Kandung : _____

HUSUS BADAN HUKUM / KOPERASI

Nama Badan Hukum : _____

Jenis Usaha : _____

Akta Pendirian : _____

Ijin/Legalitas Usaha : _____

	Nama	Jabatan	Alamat	No. Telepon
1.				
2.				
3.				

PERJANJIAN BAGI HASIL (Khusus untuk Simpanan / Tabungan dengan Akad Mudharabah)

Selanjutnya disebut **Pihak Pertama**

Nama : _____

Jabatan : _____

Alamat : **KOSPIN JASA SYARIAH**

Di - _____

Selanjutnya disebut **Pihak Kedua**

Pihak Pertama mengajukan permohonan untuk dapat dicatat sebagai penabung di Kospin JASA Syariah

Pihak Pertama bersedia mematuhi semua peraturan dan ketentuan yang ditetapkan oleh **Pihak Kedua**

Pihak Pertama dan **Pihak Kedua** berjanji akan berbagi hasil atas dana **Pihak Pertama** yang akan diinvestasikan oleh **Pihak Kedua** dengan perbandingan bagi hasil % untuk **Pihak Pertama** dan % untuk **Pihak Kedua**

Apabila dipandang perlu, **Pihak Kedua** dapat merubah dan menetapkan bagi hasil baru yang akan diinformasikan melalui papan pengumuman di kantor **Pihak Kedua** dan akan berlaku pada awal bulan berikutnya. Bila dalam 10 (sepuluh) hari kalender setelah pengumuman tersebut dikeluarkan **Pihak Pertama** tidak mengajukan keberatan secara tertulis, maka **Pihak Pertama** dianggap dapat menyetujui perubahan besaran bagi hasil tersebut.

Tempat : di _____, tanggal _____

No. CIB	
No. Rekening	
No. Tlp/Hp	

KARTU TANDA TANGAN ANGGOTA / CALON ANGGOTA

Nama : No. Anggota / Calon Anggota :
 Bidang Usaha : Alamat :

Tanda Tangan Ybs	Tanda Tangan Kuasa I	Tanda Tangan Kuasa II

Kuasa I Nama : Alamat :
 Kuasa II Nama : Alamat :

Dibuat	Disetujui
Nama :	Nama :
Tgl.	Tgl.

Keterangan : Untuk ditulis sendiri oleh Ybs.	
berlaku tanda tangan : salah satu/dua diantara/memakai stempel/atau lainnya.	Tandatangan oleh Ybs

PERMOHONAN PEMBUKAAN REKENING SIMPANAN PRIMA SYARIAH (SI PRIMA)

Bismillahirrahmanarrahim

BATCH

JASA LAYANAN SYARIAH

No. Base Anggota/Calon Anggota

No. Hak Simpanan Prima Syariah Mudharabah

Ditanda tangani di bawah ini:

A. PRIBADI

LENGKAP

di Tgl Lahir

No.KTP/SIM

di Lengkap dan

Spasi

di Isi Kandung

nya disebut Pihak Pertama (I)

jukan Permohonan untuk dicatat sebagai Penyimpan dalam Simpanan Prima Syariah atau disingkat SI PRIMA SYARIAH

Jabatan

KOSPIN JASA Layanan SYARIAH

nya disebut Pihak Kedua (II)

Pihak Pertama dan Pihak Kedua sepakat untuk melakukan Perjanjian SI PRIMA SYARIAH - Mudharabah Al Muthlaqah

B. PERJANJIAN SI PRIMA SYARIAH - MUDHARABAH

Pertama dan Pihak Kedua sepakat bahwa SI PRIMA SYARIAH ini menggunakan Prinsip Mudharabah Al Muthlaqah

waktu Perjanjian SI PRIMA SYARIAH ini adalah selama 24 Bulan

di pada Bulan Tahun Sampai dengan bulan Tahun

Pertama akan menyetorkan SI PRIMA SYARIAH ke Pihak Kedua sebesar Rp. 5.000.000,- setiap bulannya selama 24 bulan

tiap 1 (satu) Nomor Rekening SI PRIMA SYARIAH di Pihak Kedua.

Pertama berjanji untuk menyetorkan SI PRIMA SYARIAH ini dengan jumlah total SI PRIMA SYARIAH di Pihak Kedua

di Rp. setiap bulan, dan atas setoran SI PRIMA

SI ini Pihak Kedua memberikan Nomor Rekening SI PRIMA SYARIAH atas nama Pihak Pertama sebanyak rekening

di Nomor Rekening sampai dengan

Pertama dan Pihak Kedua berjanji akan berbagi hasil atas dana Pihak Pertama yang akan diinvestasikan oleh Pihak Kedua

di perbandingan bagi hasil 0,1 % untuk Pihak Pertama (I) dan 99,9 % untuk Pihak Kedua (II). Pembayaran bagi hasil oleh Pihak Kedua

di Pihak Pertama, dibayarkan pada satu (1) bulan setelah berakhirnya jangka waktu SI PRIMA SYARIAH sesuai dengan jangka waktu yang ada pada poin 2

Pertama menyetorkan SI PRIMA SYARIAH melalui Pendebetan / Pembelian atas simpanan Pihak Pertama di Pihak Kedua

ngon ini Pihak Pertama memberikan kuasa kepada Pihak Kedua untuk melakukan pendebetan simpanan Pihak Pertama

kening sebesar Rp. tiap bulan

di bulan setelah berakhirnya jangka waktu SI PRIMA SYARIAH sesuai dengan poin 2, Pihak Kedua akan membayarkan seluruh jumlah SI PRIMA

SI yang besarnya adalah jumlah yang dibayarkan setiap bulan dikalikan dengan Jumlah bulan setoran sesuai dengan poin 3 untuk

di (satu) nomor rekening SI PRIMA SYARIAH

Pertama dengan ini berjanji tidak akan menarik / mengambil SI PRIMA SYARIAH sampai dengan berakhirnya jangka waktu

di SI PRIMA atau sampai dengan bulan ke 24

di pada persetiaan atas perjanjian ini Pihak Pertama dan Pihak Kedua sepakat untuk menyelesaikannya secara kekeluargaan dan

di araf untuk rukakat

Tempat di tanggal

Pihak Pertama

Pihak Kedua (Kospin JASA Syariah)

Diproses

Diperiksa

Ditetujui

Wanda lengkap dan tanda tangan

Nama lengkap Kepala Kantor Perwakilan Syariah

LAMPIRAN

DATA DIRI

Nama : Ziadatur Rizki
Tempat / tanggal lahir : Pemalang, 05 Januari 1994
Agama : Islam
Alamat : Jl. Gunung gede no 14 rt 004 rw 006 Mulyoharjo
Pemalang

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SD Negeri 10 Mulyoharjo Pemalang Lulus Tahun 2006
2. SMP Negeri 02 Pemalang Lulus Tahun 2009
3. MA Negeri Pemalang Lulus Tahun 2012
4. STAIN Pekalongan

