

**STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN  
PRODUK SIMPANAN PERNIKAHAN (SI PERNIK) DI KSPPS  
TAZAKKA BOJONG PEKALONGAN**

**TUGAS AKHIR**

**Diajukan kepada STAIN Pekalongan  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh  
Gelar Sarjana Ahli Madya (A.Md) di Bidang Ilmu Perbankan Syariah**



ASAL BUKU INI : Penulis  
PENERBIT/HARGA : \_\_\_\_\_  
TGL. PENERIMAAN : 28-02-2017  
NO. KLASIFIKASI : TAD-3PBSJF:058 KHI-s  
NO. INDIK : 1712058

Oleh :

**IRA KHIKMAWATI**  
20121113078

**PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN  
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
(STAIN) PEKALONGAN**

2016

## DEKLARASI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : IRA KHIKMAWATI

NIM : 2012113078

Jurusan : Syariah

Prodi : D3 Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa Tugas Akhir yang berjudul **“STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK SIMPANAN PERNIKAHAN (SI PERNIK) DI KSPPS TAZAKKA BOJONG PEKALONGAN”** adalah hasil tulisan saya sendiri, bukan merupakan pengambilalihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sumbernya.

Apabila di kemudian hari terbukti atau dibuktikan tugas akhir ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Pekalongan, 10 November 2016

Yang membuat pernyataan,

  
**IRA KHIKMAWATI**  
**NIM.2012113078**

## NOTA PEMBIMBING

Ali Amin Isfandiar, M.Ag  
Griya Kabunan Asri No. A 2 Rt.05/01  
Kabunan Dukuhwaru-Kab. Tegal  
Lamp. :  
Hal : Naskah TA Sdr (i) Ira Khikmawati

Kepada Yth.  
Ketua STAIN Pekalongan  
c/q. Ketua D3 Perbankan Syariah  
di  
Pekalongan

*Assalamu'alaikumWr. Wb*

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

Nama : **IRA KHIKMAWATI**

NIM : **2012113078**

Prodi : PerbankanSyariah

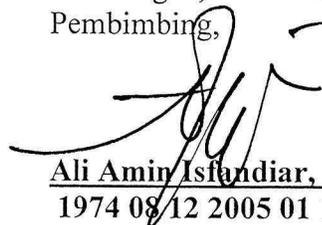
Judul : Strategi Pemasaran Dalam Upaya Peningkatan Penjualan  
Produk Simpanan Pernikahan (Si Pernik) Di KSPPS  
Tazakka Bojong

Dengan ini mohon agar Tugas Akhir Saudari tersebut dapat segera di munaqasahkan.

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

*Wassalamu'alaikuncWr. Wb*

Pekalongan, 3 November 2016  
Pembimbing,



Ali Amin Isfandiar, M.Ag  
1974 08/12 2005 01 1 002



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

Jl. Kusumabangsa No.09 Pekalongan Telp (0285) 412575-412572  
Fax. (0285) 423418 Email: [stain.pkl@telkom.net](mailto:stain.pkl@telkom.net)@hotmail.com

**PENGESAHAN**

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

**Nama : IRA KHIKMAWATI**

**NIM : 2012113078**

**Judul : "STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA  
PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK SIMPANAN  
PERNIKAHAN (SI PERNIK) DI KSPPS TAZAKKA  
BOJONG PEKALONGAN"**

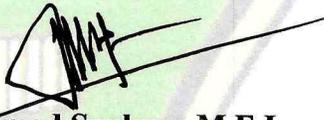
**Yang telah diujikan pada hari Kamis 18 November 2016 dan  
dinyatakan LULUS serta diterima sebagai salah satu syarat guna  
memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) dalam Ilmu Perbankan Syariah.**

**Dewan Penguji**

**Penguji I**

  
**Dra. Hj. Rita Rahmawati M.Pd**  
NIP. 19650330 199103 001

**Penguji II**

  
**Ahmad Syukron M.E.I**  
NIP. 19711015 200501 1 003

**Pekalongan, 23 November 2016**

**Ketua,**



**Dr. Ade Dedi Rohayana, M.Ag**  
NIP. 19711015 199803 1 005

## PERSEMBAHAN

Sebagai ucapan rasa syukur dan terima kasih atas keberhasilan dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini, maka penulis mempersembahkan teruntuk orang-orang yang selalu setia diruang dan waktu kehidupanku khususnya:

1. Allah SWT atas nikmat, pertolongan dan karunianya sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan.
2. Kedua orang tua (Bapak M. Fadhil Slamet dan Ibu Masrohah) yang dengan segala cinta, kasih sayang, limpahan doa dan pengorbanan, telah menjadikan penulis menjadi orang yang berguna dan dapat meraih apa yang membuat kalian bahagia dan tersenyum, ridhomu adalah semangat hidupku.
3. Bapak K.H Nur Khayat selaku guru saya yang selalu mendoakan saya.
4. Abdul Basit yang selalu memberi semangat tiada henti, terima kasih atas kasih sayangnya.
5. Kakk-kakaku dan Adik-adikku (Muhammad Lubabul Fikar, Muhammad Siril Asror, Zahwannada Amalia, Muhammad Firdaus) yang kadang merepotkan tapi juga membantu.
6. Untuk sahabat-sahabatku (Taufik, Nana, Ziadatur, Kamila)serta teman-teman Mahasiswa D3 Perbankan Syariah Angkatan 2013/2014 yang tidak dapat kusebutkan satu persatu yang telah meluangkan waktu dan memberi support. thanks for all.
7. Almamaterku tercinta STAIN Pekalongan, dan penulis mengucapkan terima kasih sekaligus maaf kepada segenap mahasiswa Jurusan Syariah angkatan 2013/2014.

## MOTTO

*“Persiapkan hari Ini untuk keinginan hari Esok”*

“Ilmu itu lebih baik daripada harta. Ilmu menjaga engkau dan engkau menjaga harta. Ilmu itu penghukum (hakim) dan harta terhukum. Harta itu kurang apabila dibelanjakan tapi ilmu

bertambah bila dibelanjakan”

-Khalifah Ali bin Abi Talib-

## ABSTRAK

Nama :Ira Khikmawati  
Nim : 2012113078  
Judul : Strategi pemasaran dalam upaya peningkatan penjualan produk simpanan pernikahan (si pernik) di KSPPS Tazakka Bojong.

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tazakka merupakan salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang berbadan hukum Koperasi Syariah atau Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPPS). KSPPS Tazakka mulai berdiri pada bulan Juni tahun 2013. KSPPS Tazakka menghadirkan sebuah inovasi produk untuk masyarakat kalangan ekonomi menengah yang diberi nama Simpan Pernikahan (Si Pernik) yang bertujuan untuk kebutuhan hajat pernikahan. Di dalam strategi pemasaran tersebut, terdapat strategi *marketing mix 4P* yang dilakukan perusahaan untuk mendapatkan hasil yang maksimal. KSPPS Tazakka dalam menjalankan strategi marketing mix berusaha untuk meningkatkan penjualan produknya.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran dalam upaya peningkatan penjualan produk si pernik di KSPPS Tazakka Bojong Pekalongan, untuk mengetahui strategi yang paling efektif dalam upaya peningkatan penjualan produk si pernik di KSPPS Tazakka Bojong Pekalongan. Suatu produk yang diluncurkan tentunya tidak selalu berhasil dalam penjualannya, untuk itu perlu adanya strategi pemasaran.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif sumber data berupa data primer dan data sekunder. Sumber data primer diperoleh melalui wawancara dan observasi sedangkan data sekunder diperoleh dengan dokumentasi. Dengan ini Analisis data menggunakan deskriptif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) strategi pemasaran penjualan produk simpanan pernikahan (si pernik) yang dilakukan oleh KSPPS Tazakka Bojong menggunakan segmentasi pasar, penentuan pasar sasaran, penetapan posisi pasar dan strategi *marketing mix 4P* yang meliputi (*product, price, place, promotion*). (2) Strategi paling efektif dalam meningkatkan penjualan produk simpanan pernikahan (si pernik) di KSPPS Tazakka Bojong menggunakan strategi jemput bola dan strategi promosi (*promotion*) penjualan produk si pernik menggunakan personal selling dan saluran distribusinya dibantu oleh nasabah yang sudah merasa puas dengan pelayanan di KSPPS Tazakka Bojong.

Kata kunci : Strategi Pemasaran, Peningkatan, Penjualan produk

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, atas segala rahmat, taufik dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik walaupun tidak lepas dari hambatan yang menghalanginya.

Penulisan Tugas Akhir ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagian syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ahli Madya (A.Md) dalam disiplin ilmu Perbankan Syariah. Namun terlepas dari itu semua penulis juga berharap Tugas Akhir ini dapat memberikan tambahan pengetahuan yang berguna bagi para pembaca.

Seluruh rangkaian dan penelitian ini tidak akan berjalan dengan lancar tanpa adanya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak DR. Ade Dedi Rohayana, M. Ag., selaku Ketua IAIN Pekalongan.
2. Bapak Drs. A. Tubagus Surur, M.Ag., selaku ketua Jurusan Syariah STAIN Pekalongan
3. Bapak Ahmad Rosyid, S.E. Akt., M.Si., selaku Ketua Prosi Perbankan Syariah IAIN Pekalongan.
4. Ibu Siti Aminah Chaniago, M. Si., selaku Wali Dosen.
5. Bapak Ali Amin Isfandiar, M. Ag., selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan arahan dalam penulisan tugas akhir ini.
6. Bapak Nasrullah SHI., Ibu Rizqoniyah, S.E., selaku pembimbing di KSPPS Tazakka Bojong yang telah membantu memberikan informasi dan data-data yang dibutuhkan oleh penulis.
7. Semua Dosen yang telah membimbing dan mengajar penulis selama belajar di bangku perkuliahan.
8. Ayah, Ibu, Kakak, Adik, serta suami yang telah memberikan dorongan doanya sehingga tugas akhir ini dapat selesai.
9. Abdul Basit yang selalu menyemangatiku dalam menyelesaikan tugas akhir.
10. Sahabat Terbaik ku, Teman-teman seperjuangan Perbankan Syariah.

11. Semua pihak yang telah memberikan dorongan dan dukungan kepada penulis sehingga dapat terselesaikan laporan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa penyusunan laporan tugas akhir ini masih banyak kekurangan, oleh sebab itu kritik dan saran yang bersifat membangun penulis terima dengan senang hati.

Akhirnya penulis berharap, semoga tugas akhir ini dapat diambil manfaatnya untuk kita semua. Amin Ya Rabbal Alamin.

Pekalongan, 23 November 2016

Penulis

**IRA KHIKMAWATI**  
**NIM : 2012113078**

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN DEKLARASI .....	ii
HALAMAN NOTA PEMBIMBING .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
<b>BAB I     PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Kegunaan Penelitian .....	7
E. Sistematika Pembahasan .....	8
<b>BAB II    TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Kerangka Teori.....	9
1. Pemasaran.....	9
2. Menentukan Pemasaran Sasaran .....	12
3. Strategi Pemasaran .....	14
4. Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ).....	17
B. Penelitian Terdahulu Yang Relevan.....	25

<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN</b>	
	A. Metode Penelitian.....	31
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
	A. Hasil Penelitian .....	37
	1. Profil KSPPS Tazakka Bojong Pekalongan.....	37
	2. Produk Simpanan Pernikahan (SI PERNIK).....	40
	3. Perkembangan Produk Simpanan Pernikahan (SIPERNIK) di KSPPS Tazakka Bojong Pekalongan .....	43
	4. Strategi Pemasaran pada Produk Simpanan Pernikahan (SI PERNIK) di KSPPS Tazakka Bojong Pekalongan .....	45
	B. Pembahasan.....	45
	1. Strategi Pemasaran pada Produk Simpanan Pernikahan (SI PERNIK) di KSPPS Tazakka Bojong Pekalongan .....	45
	2. Strategi Paling Efektif dalam Meningkatkan Penjualan Produk Si pernik di KSPPS Tazakka .....	63
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP</b>	
	A. Simpulan .....	69
	B. Saran.....	70

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

**RIWAYAT HIDUP**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Tabel Jumlah Nasabah Simpanan Pernikahan di KSPPS Tazakka Bojong Pekalongan .....	3
Tabel 1.2	Tabel Data Jumlah Nasabah di KSPPS Tazakka Bojong Pekalongan Tahun 2014-2016 .....	43
Tabel 1.3	Tabel Perkembangan Jumlah Asset di KSPPS Tazakka Bojong Peakalongan Tahun 2014-2015 .....	43



## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tazakka merupakan salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang berbadan hukum Koperasi Syariah atau Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPS). KSPPS Tazakka mulai berdiri pada bulan Juni tahun 2013, mendapatkan apresiasi yang positif, baik dari anggota KSPPS Tazakka maupun masyarakat.<sup>1</sup>

Nama koperasi pada awal pendirian tahun 2013 sampai 2015 status koperasinya masih menggunakan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Tazakka sesuai no Badan Hukum 518/ 309/ BH/ XIV. 35/ VIII/ 2013, maka pada awal tahun 2016 akan dilakukan perubahan status nama koperasi dari sebelumnya KSP Tazakka menjadi KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) Tazakka. Selama periode 2014-2016 perkembangan KSPPS Tazakka syariah sangatlah menggembirakan, yaitu mencapai pertumbuhan rata-rata 40% dalam kurun waktu 2 tahun terakhir dari nasabah.<sup>2</sup>

Dalam kehidupan satu hal yang diperlukan dalam menghadapi dinamika hidup adalah kepastian, khususnya dalam hal kepastian finansial. Seseorang perlu menyiapkan diri dari segala kemungkinan yang dapat

---

<sup>1</sup> Brosur KSPPS Tazakka Bojong Pekalongan.

<sup>2</sup> Dokumen Rapat Anggota Tahunan ke-3(RAT III) KSPPS Tazakka Bojong Pekalongan.

terjadi dalam hidupnya. KSPPS Tazakka hadir memberikan solusi untuk memastikan seseorang melangkah dalam setiap perjalanan hidup dengan penuh kepastian dan keyakinan.

Dari sini, KSPPS Tazakka menghadirkan sebuah inovasi produk untuk masyarakat kalangan ekonomi menengah yang diberi nama Simpan Pernikahan (Si Pernik) yang bertujuan untuk kebutuhan hajat pernikahan. Untuk melaksanakan pernikahan, diperlukan rencana keuangan yang matang agar pernikahan yang telah menjadi impian dapat tercapai. Akan tetapi, seiring dengan perkembangan zaman, dibutuhkan keuangan yang matang dengan biaya yang tidak sedikit, hal ini menjadi salah satu kendala yang dialami oleh para pasangan yang akan melaksanakan pernikahan namun belum memiliki keuangan yang matang.

Tabungan simpanan pernikahan (si pernik) merupakan simpanan yang bertujuan untuk mempersiapkan kebutuhan hajatan pernikahan, tabungan si pernik ini ada sejak berdirinya KSPPS Tazakka. Dengan besarnya setoran minimum 300.000-, dengan jangka waktu 3-5 tahun dan nasabah akan mendapatkan bagi hasil serta bingkisan menarik dari KSPPS Tazakka. Tabungan ini mampu memenuhi kebutuhan para pasangan yang akan menikah dan belum matang keuangannya.

Meskipun tabungan ini memiliki manfaat yang cukup besar bagi para pasangan yang akan menikah, namun produk ini belum memiliki nasabah yang cukup banyak. Pada tahun 2014-2015 produk simpanan pernikahan (si pernik) diketahui nasabahnya berjumlah 1 dari jumlah 746

nasabah yang tidak pernah mengalami peningkatan pada produk si pernik, namun pada tahun 2016 jumlah nasabahnya diketahui berjumlah 15 dari jumlah nasabah 863. Berbeda halnya dengan tabungan lain yang telah memiliki jumlah nasabah yang cukup banyak pada tahun pertama, kedua, hingga saat ini.<sup>3</sup>

**Tabel 1.1**  
**Jumlah Nasabah Simpanan Pernikahan**  
**di KSPPS Tazakka Bojong Pekalongan**  
**Tahun 2014-2016**

Tahun	Si Pernik
2014	1
2015	1
2016 Januari-Mei	15

Sumber : Dokumen KSPPS Tazakka Bojong

Dari tabel tersebut dapat dilihat, jumlah nasabah tahun 2014-2015 dari tabungan simpanan pernikahan (si pernik) tidak mengalami pertumbuhan pada jumlah nasabah. Hal ini disebabkan oleh penjualan produk si pernik kurang maksimal pada tahun tersebut. Namun produk si pernik ini pada tahun 2016 mulai mengalami peningkatan sebanyak 15

<sup>3</sup>Wawancara dengan ibu Rizqoniyah, SE ,manager marketing KSPPS Tazakka Bojong dan brosur KSPPS Tazakka Bojong kabupaten Pekalongan, (hari Selasa, 3 Mei 2015).

nasabah. Hal ini mengharuskan manajemen melakukan strategi khusus yang mampu mempertahankan kondisinya agar berjalan dengan baik, serta mampu memasarkan produk si pernik semaksimal mungkin dalam bidang strategi pemasaran.

Pemasaran (*marketing*) adalah kegiatan manusia yang ditunjukkan untuk memuaskan kebutuhan (*needs*) dan keinginan (*wants*) melalui pertukaran. Pemasaran pada dasarnya merupakan salah satu fungsi perusahaan dalam mencari sumber dana serta cara mengalokasikannya secara efisiensi. Untuk menjalankan pemasarannya, perusahaan akan membuat manajemen pemasaran dengan cara melakukan survei terhadap kondisi pasar atau para nasabah dan pengawasan sebagai pemasaran agar pertukarannya dengan tujuan pasar dapat berjalan dengan lancar.

Produk sudah diciptakan, harga sudah ditetapkan, dan tempat (lokasi dan layout sudah disediakan), artinya produk sudah benar-benar siap untuk dijual. Agar produk tersebut laku dijual ke masyarakat, maka masyarakat perlu tahu kehadirannya, berikut manfaat harga, dimana dapat diperoleh dan kelebihan produk terhadap produk pesaing, melalui promosi masyarakat akan tahu. Promosi adalah keputusan terakhir bank harus mempromosikan produk yang dimilikinya seluas mungkin ke masyarakat.<sup>4</sup> Promosi berarti aktivitas yang mengkomunikasikan keunggulan produk dan membujuk anggota sasaran untuk membelinya.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup>Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2005), hml.175.

<sup>5</sup>Kotler dan Amstrong, *Dasar-dasar Pemasaran..* hlm. 49.

*Marketing mix* adalah sekumpulan alat pemasaran (*marketing mix*) yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaannya dalam pasar sasaran. *Marketing mix* merupakan unsur-unsur pemasaran yang saling terkait, dibaurkan, diorganisir dan digunakan dengan tepat, sehingga perusahaan dapat mencapai tujuan pemasaran yang efektif, sekaligus memuaskan kebutuhandan keinginan konsumen. Konsep *marketing mix* meliputi 4P, yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), *promotion* (promosi).<sup>6</sup>

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir, kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan kegiatan penentuan produk, harga dan lokasi.<sup>7</sup> Penjualan produk sangat dipengaruhi oleh strategi pemasaran yang digunakan. Strategi pemasaran yang dilakukan dalam upaya peningkatan penjualan produk simpanan pernikahan (si pernik) di KSPPS TAZAKKA juga perlu agar produk yang ditawarkan dipasaran meningkat.

Dalam mencari format strategi pemasaran, harus efisien dan progresif dalam menerapkan prinsip dan sistem nilai yang terbaik dalam melayani kebutuhan pelanggan. Pada masa-masa yang akan datang, strategi spiritual harus dapat menjadi ramuan penting dalam pengelolaan bisnis, kualitas produk dan layanan, efisiensi operasi, organisasi dan manajemen kualitas akan menjadi perekat dalam usaha perbankan islam untuk menarik lebih banyak pelanggan.

---

<sup>6</sup>Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*, (Bandung : Alfabeta, 2010), hlm. 48.

<sup>7</sup>Kasmir, *Pemasaran Bank*...hlm. 175.

Berdasarkan latar belakang tersebut, dapat dilihat terdapat sebuah permasalahan terkait strategi pemasaran yang digunakan oleh KSPPS Tazaka dalam upaya peningkatan penjualan produk si ternik, maka penulis mengangkat sebuah judul **“Strategi Pemasaran Dalam Upaya Peningkatan Penjualan Produk Simpanan Pernikahan (Si Pernik) di KSPPS Tazakka Bojong”**

#### **B. Rumusan Masalah**

Dari latar belakang tersebut, dapat dirumuskan sebuah rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran dalam upaya peningkatan penjualan produk simpanan pernikahan (si pernik) di KSPPS Tazakka Bojong?
2. Strategi apa yang paling efektif dalam kegiatan strategi pemasaran produk simpanan pernikahan (si pernik) di KSPPS Tazakka Bojong?

#### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran dalam upaya peningkatan penjualan produk si pernik di KSPPS Tazakka Bojong.
2. Untuk mengetahui strategi yang paling efektif dala upaya peningkatan penjualan produk si pernik di KSPPS Tazakka Bojong.

## **D. Kegunaan Penelitian**

Kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

### **1. Praktis**

#### **a) Bagi penulis**

Untuk menambah wawasan dan pengetahuan tentang strategi pemasaran dalam upaya peningkatan penjualan produk simpanan pernikahan (si pernik) di KSPPS Tazakka Bojong Pekalongan dan untuk memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan Program Diploma III (DIII) guna memperoleh gelar Ahli Madya Jurusan Perbankan Syariah di STAIN pekalongan.

#### **b) Bagi perusahaan**

Dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang berharga bagi pihak KSPPS Tazakka Bojong terkait dengan upaya peningkatan penjualan produk simpanan pernikahan (si Pernik).

#### **c) Bagi akademik**

Untuk menambah perbendaharaan pustaka sehingga dapat digunakan para pembaca sebagai tambahan informasi.

### **2. Akademik**

Untuk memperkaya ilmu pengetahuan bagi pembaca, baik mahasiswa maupun masyarakat dan dapat digunakan sebagai dasar pengetahuan dan pengalaman dalam kegiatan penelitian berikutnya mengenai strategi pemasaran dalam upaya peningkatan penjualan produk simpanan pernikahan (si pernik) di KSPPS Tazakka Bojong.

## **E. Sistematika Penulisan**

Agar penulis memperoleh gambaran secara berurutan maka penulis menyajikan sistematika penulisan yaitu uraian singkat mengenai hal-hal yang akan dilaporkan secara sistematis sebagai berikut.

BAB I Pendahuluan berisi tentang Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan dan Kegunaan penelitian, Penegasan Istilah, Telaah Pustaka, Kerangka Teori, Metode Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

BAB II Landasan Teori berisi tentang landasan teori sebagai penjabaran teori-teori. Selain itu, dalam bab ini penulis juga menerangkan tentang pengertian pemasara, pengertian strategi pemasaran, pengertian marketing mix

BAB III Gambaran Umum Obyek penelitian. Dalam bab ini berisi tentang profil KSPPS Tazakka Bojong, sejarah KSPPS Tazakka, visi dan misi, produk Simpanan Pernikahan (si pernik) dan perkembangan produk si pernik di KSPPS Tazakka.

BAB IV Upaya peningkatan penjualan produk Simpanan Pernikahan (Si Pernik) di KSPPS Tazakka. Dalam bab ini penulis akan membahas tentang analisis strategi pemasaran dalam upaya peningkatan penjualan produk KSPPS Tazakka Bojong.

BAB V: Dalam bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. SIMPULAN

1. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh KSPPS Tazakka Bojong dalam pemasaran produk si pernik dengan menentukan segmentasi pasar, penetapan pasar sasaran, penentuan posisi pasar dan penggunaan strategi *marketing mix*. Konsep jemput bola menjadi ciri khas dalam kegiatan pemasaran produk karena nasabah tidak perlu repot datang langsung ke kantor. Strategi *marketing mix* 4P yang dilakukan KSPPS Tazakka dalam memasarkan produk si pernik meliputi strategi produk (*product*), strategi harga (*price*), strategi tempat (*place*), strategi promosi (*promotion*), menyebarkan brosur ataupun pamflet, kalender produk KSPPS Tazakka, mengadakan promosi secara *personal selling*, yang langsung *door to door* kepada nasabah dilapangan.
2. Strategi paling efektif dari strategi *marketing mix* 4P (*product, price, place, promotion*) pada produk si pernik yang dilakukan oleh KSPPS Tazakka Bojong yaitu dengan strategi *promotion*(promosi), karena strategi *promotion* (promosi) tersebut terdapat kegiatan *personal selling* yang dapat yang menjadikan bertambahnya jumlah nasabah pada produk si pernik.

## B. SARAN

1. Sebaiknya dari perusahaan untuk lebih bisa mengembangkan intensitas pemasaran produk si pernik dengan mengadakan sosialisasi ke tempat-tempat terkait seperti industri rumahan atau pabrik dan masyarakat lainnya serta perlunya penyebaran pamflet atau iklan melalui media masa.
2. Penelitian ini hanya membahas tentang strategi pemasaran dalam peningkatan penjualan produk. Untuk penelitian selanjutnya dapat dilakukan penelitian lain pada produk simpanan dengan sudut pandang yang berbeda.

## DAFTAR PUSTAKA

### A. Buku

- Anis, Fuad. dan Kandung Sapto Nugraha. 2014, *Panduan Praktis Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Assauri, Sofjan. 2011, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Azwar, Saifudin. 1998, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Bungin, Burhan. 2011, *Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Kencana.
- Hanafi, M Mamduh. 2003, *Manajemen*, Yogyakarta: Unit Penerbit.
- Hazir, Muh. 1998, *Metode Penelitian*, Jakarta: Gahlia Indonesia
- Herdiana Abdurrahman, Nana. 2005. *Manajemen Strategi Pemasaran*, Bandung: CV Pustaka Setia.
- Hurriyati, Ratih. 2010, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*, Bandung: Alfabeta.
- Hurriyati, Ratih. 2010, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*, Bandung: Alfabeta.
- Imam Wahjono, Sentot. 2010. *Manajemen Pemasaran Bank*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Kasmir, 2003, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Prenada Media.
- Kasmir, 2004, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Prenada Media.
- Kasmir. 2005, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana.
- Kotler, Philip. 2005 *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia.
- Kotler, Philip. dan Amstrong. 2005, *Prinsip-prinsip pemasaran, alih bahasa Damas Sihombing*, Jakarta: Index.
- Laksana, Fajar. 2008, *Manajemen Pemasaran Pendekatan Praktis*, Yogyakarta: Graha Ilmu.

- Me Iver, Collin. 2000, *Pemasaran jasa-jasa Keuangan*, Jakarta: Bina Aksara.
- Moleong, Lexy J. 1990, *Metode penelitian Kualitatif*, Bandung:PT.Remaja Rosdakarya.
- Naongoi, Ronald. 1998, *Menentukan Strategi Pemasaran dalam Menghadapi Persaingan*, Jakarta: Rajawali.
- Ratnasari, Ririn Tri dan Mastuti Aksa. 2001 *Teori dan Kasus Manajemen jasa*, Bogor: Indonesia.
- S.M, Makhalul Ilmi. 2002 *Teori dan Praktik Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: UII Press.
- Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011),
- Sunyoto, Danang. 2012, *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta: CAPS.
- Umar, Husein. 2010, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Yazid. 2008 *Pemasaran Jasa Konsep dan Implementasi*, Yogyakarta: Ekonisia.
- Yusuf, Muri. 2014, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan Gabungan*, Jakarta: Kencana.

## **B. Hasil Penelitian**

- Abdillah, M. Wahib. "*Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji di BMT Mubarak Kota Tegal*". Tugas Akhir D3 Perbankan Syariah (Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan, 2014).
- Awalludin Maulana, Iffandi. "*Strategi Pemasaran Jemput Bola Simpanan Berjangka Mudharabah (Sajaah) di KJKS BMT Bahtera Pekalongan periode 2009-2012*". Tugas Akhir D3 Perbankan Syariah (Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan, 2013).
- Faiqoh, Naili. "*Strategi Pemasaran Produk Si Santri (Simpanan Masyarakat Kota Santri) di Bmt Kota Santri Bojong Pekalongan Tugas Akhir D3 Perbankan Syariah*". (Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan, 2012).

- Insani, Aprilia. "*Strategi pemasaran dalam Penghimpunan Nasabah (Studi atas Pemasaran Jemput Bola di BMT El Fairuz Pekalongan*". Tugas Akhir D3 Perbankan Syariah (Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan, 2014).
- Irma Noviayuki, Cicik. "*Strategi Bauran pemasaran dalam Produk Simpanan hari raya di KJKS BMT El Fairuz Pekalongan*". Tugas Akhir D3 Perbankan Syariah (Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan, 2014).
- Riskiyawati, Nur. "*Strategi Pemasaran Jemput Bola Simpanan Sukarela (Sirela) KJKS BMT Annajah Wiradesa Pekalongan*". Tugas Akhir D3 Perbankan Syariah (Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan, 2015).
- Sekarayu, Dina. "*Strategi Pemasaran Produk Simpanan Tabungan Masa Depan (Si Tampan) Guna Meningkatkan Jumlah Nasabah di KJKS Nusa Indah Cepiring*". Tugas Akhir D3 Perbankan Syariah (<http://eprints.walisongo.ac.id/id/eprint/4399>, 2015).
- Umroh, Siti. "*Strategi Peningkatan Tabungan Mudharabah dengan Pendekatan Marketing Mix (Strategi Kasus di BMT Al Fataa Kecamatan Ulujami)*". Tugas Akhir D3 Perbankan Syariah (Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan, 2013).
- Aji Purba Trapsila dan M. Showwam Azmy, "Aplikasi Strategi Perang Sun Tzu pada Pemasaran BMT (*Baitul Maal wat Tamwil*)", *EKBISI*, Desember, 2006, Vol.I, No. 1.

### C. Wawancara

Brosur KSPPS Tazakka Bojong Pekalongan

Dokumen Rapar Anggota Tahunan ke-3(RAT III) KSPPS Tazakka Bojong Pekalongan.

Wawancara dengan ibu Rizqoniyah, SE ,manajer marketing KSPPS Tazakka Bojong Kabupaten Pekalongan, (hari Selasa, 16 Mei 2016).

Wawancara dengan ibu Rizqoniyah, SE ,manajer marketing KSPPS Tazakka Bojong Kabupaten Pekalongan, (hari kamis, 12 oktober 2016).

Dokumen KSPPS Tazakka Bojong.

**D. Website**

[www.KBBI.web.id](http://www.KBBI.web.id) (Diakses tanggal 26 Juli 2016)



KEMENTERIAN AGAMA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN) PEKALONGAN  
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Kusuma Bangsa No. 9 Pekalongan, Telp. (0285) 412575 | Faks. (0285) 423418  
Website : [syariah.stain-pekalongan.ac.id](http://syariah.stain-pekalongan.ac.id) | Email : [syariah@stain-pekalongan.ac.id](mailto:syariah@stain-pekalongan.ac.id)

Nomor : Sti.20/ C-0.2 /PP.00.9/608 /2016  
Lampiran : -  
Hal : **Permohonan Survey**

4 Mei 2016

Kepada Yth.  
Pimpinan  
KSPPS Tazakka  
Bojong  
Di  
Pekalongan

*Assalamu'alaikum.Wr.Wb.*

Diberitahukan dengan hormat bahwa dalam rangka meningkatkan kualitas output Prodi D3 Perbankan Syariah Jurusan Syariah STAIN Pekalongan, serta penyelesaian Tugas Akhir (TA), maka kami selaku pengelola bermaksud mengajukan permohonan agar mahasiswa/ mahasiswi kami :

Nama : Ira Khikmawati  
Nim : 2012113078  
Judul Tugas Akhir : "Upaya Peningkatan Penjualan Produk si Pernik di KSP Tazakka Bojong"

Diberi ijin untuk mengadakan riset di lembaga yang bapak/ ibu pimpin guna menyelesaikan Tugas Akhir (TA) sebagaimana tersebut diatas.

Demikian permohonan ini, atas perhatian dan kesempatannya disampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

A.n. Ketua

Ketua Jurusan Syari'ah

u.b. Ketua Prodi D3 Perbankan Syari,ah



H. Ahmad Rosyid, M.Si

NIP.19790331 200604 1 00Tembusan

1. Puket I STAIN Pekalongan
2. Ketua Jurusan Syari'ah STAIN Pekalongan

**Sekolah Tinggi Agama Negeri (STAIN) Pekalongan**  
**Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam**  
**Prodi D3 Perbankan Syariah**

Jl. Kusumabangsa No. 9 Pekalongan 51114 Telp. (0285) 412575 Fax. (0285) 423418

---

**SURAT TANDA TERIMA PROPOSAL**

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Rizqoniyah, SE

Nama Instansi : KSPPS TAZZAKA Bojong

Jabatan : Manager Marketing

Telah menerima proposal permohonan penelitian yang berjudul "Stretegi Pemasaran dalam Upaya Peningkatan Penjualan Produk Simpanan Pernikahan (Si Pernik) di KSPPS TAZAKKA Bojong" guna menyelesaikan Tugas Akhir (TA) Mahasiswa D3 Perbankan Syariah, Dengan nomor surat Sti. 20/ C-0.2 /PP.00.9/ 718/ 2016 yang diserahkan oleh:

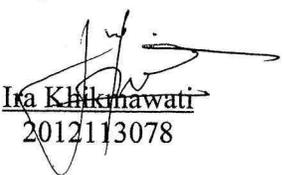
Nama : Ira Khikmawati

NIM : 2012113078

Untuk kemudian memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian tersebut.

Pekalongan, 24 Oktober  
2016

Yang membawa proposal

  
Ira Khikmawati  
2012113078

Yang menerima proposal

  
Rizqoniyah, S.E  
**KSPPS TAZAKKA**



KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH (KSPPS)

# T A Z A K K A

Jl. Raya Karang Sari RT 05/02 Kecamatan Bojong Telp. (0285) 448 3044 Pekalongan 51156

Nomor : A.I-045/KSPPS Tazakka/X/2016

Lampiran : -

Hal : Surat Balasan

Kepada Yth.

Ketua Jurusan Syari'ah dan Ekonomi Islam

Drs. H. A. Tubagus Surur, M.Ag

Di

Tempat

*Assalammu'alaikum Wr. Wb.*

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Mohammad Nasrulloh, S.H.I

Jabatan : General Manajer KSPPS Tazakka

Menerangkan bahwa

Nama : Ira Khikmawati

NIM : 2012113078

Semester : VII (Tujuh)

Telah kami setuju untuk melaksanakan penelitian pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tazakka Bojong Kabupaten Pekalongan sebagai syarat penyusunan Tugas Akhir (TA) dengan judul:

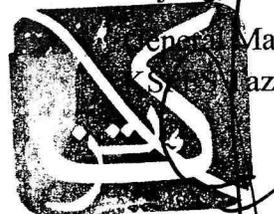
***"Strategi Pemasaran dalam Upaya Peningkatan Penjualan Produk Simpanan  
Pernikahan (SI PERNIK) di KSPPS Tazakka Bojong"***

Demikian surat balasan ini kami sampaikan, atas kerjasamanya kami haturkan terima kasih.

*Wassalammu'alaikum Wr. Wb.*

Bojong, 27 Oktober 2016

General Manajer  
KSPPS Tazakka Bojong



KSPPS TAZAKKA  
Mohammad Nasrulloh, S.H.I

## PEDOMAN WAWANCARA

### A. Wawancara

Salah satu kunci keberhasilan suatu survey terletak pada proses wawancara. Wawancara adalah teknik mengumpulkan informasi dengan cara menanyakan beberapa pertanyaan terstruktur kepada responden, sehingga untuk dapat berhasil dalam melakukan wawancara, seorang pewawancara harus paham tujuan dan maksud dari survei serta menguasai konsep, materi dan pertanyaan-pertanyaan yang ditanyakan dalam kuesioner. Kecakapan pewawancara dalam berinteraksi dengan responden juga ikut menentukan kualitas informasi yang diperlukan.

Wawancara adalah pengumpulan data melalui tanya jawab langsung dengan beberapa pihak yang dikerjakan secara sistematis sambil bertatap muka antara peneliti dan responden.

Metode ini digunakan untuk memperoleh data-data yang berkaitan strategi pemasaran dalam upaya peningkatan produk simpanan pernikahan (si pernik) di KSPPS Tazakka Bojong melalui tanya jawab dengan bagian manajer pemasaran di KSPPS Tazakka Bojong.

Berikut adalah Lampiran Pedoman wawancara yang akan dilakukan diKSPPS Tazakka:

## Lampiran 1

### INSTRUMEN PENELITIAN

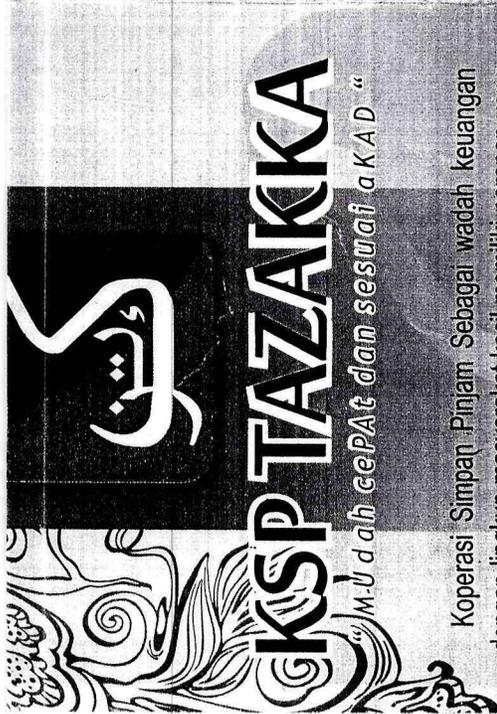
#### Pedoman wawancara untuk bagian Pemasaran

**Nama** : Ibu Risqoniyah, SE.

**Hari/ Tanggal** : Rabu/28 September 2016

**Tempat** : KSPPS Tazakka Bojong

1. Bagaimana bejarah berdirinya KSPPS TazakkaBojong Pekalongan?
2. Bagaimana struktur organisasi KSPPS TazakkaBojong Pekalongan?
3. Ada berapa jumlah karyawan di KSPPS Tazakka Bojong Pekalongan?
4. Apa Latar belakang munculnya produk si pernik dan kapan berdirinya?
5. Berapa jumlah nasabah produk Si Pernik saat ini?
6. Bagaimana mekanisme pengajuan simpanan pernikahan di KSPPS Tazakka?
7. Bagaimana srtrategi pemasaran yang dilakukan KSPPS Tazakka dalam upaya meningkatkan penjualan produk pada produk si pernik?
8. Strategi apa yang paling efektif dalam penjualan produk si pernik?
9. Siapa saja pangsa pasar produk si pernik di KSPPS Tazakka?
10. Apa bedanya produk si pernik dengan produk simpanan lainnya di KSPPS Tazakka Bojong?
11. Bagaimana jika nasabah mengalami setoran bermasalah pada produk si pernik di KSPPS Tazakka?
12. Bagaimana mekanisme pengambilan tabungan si pernik pada akhir akad?
13. Berapa bagi hasil simpanan pernikahan di KSPPS Tazakka jika masa akad disesuaikan?



# KSP TAZAKKA

M.U d a h g e P A t d a n s e s u a i a K A D

Koperasi Simpan Pinjam Sebagai wadah keuangan dengan lingkup masyarakat kecil memiliki peranan yang penting dalam membangun roda ekonomi masyarakat.

Alhamdulillah sejak berdirinya Koperasi Simpan Pinjam TAZAKKA (KSP TAZAKKA) pada bulan Juni 2013, KSP TAZAKKA mendapatkan apresiasi yang positif, baik dari anggota KSP TAZAKKA maupun dari masyarakat. Hal ini dapat dilihat dari perkembangan dan antusiasme terhadap kami.

Untuk itu, kami siap menjadi mitra dalam mengelola dana sekaligus sebagai mitra usaha, bagi yang membutuhkan modal kerja, pengadaan barang maupun dana bagi investasi usaha. Dengan motto : *Melak*  
*c e P A t d a n s e s u a i a K A D*  
*serta pelayanan prima dalam melayani mitra usaha.*

Pelayanan KSP TAZAKKA kepada mitra usaha terbagi menjadi 2 (dua), yakni:

a. Diberikan bagi hasil/ nisbah yang menarik berdasarkan pendapatan KSP TAZAKKA

Nisbah bagi hasil:

3 Bulan Nisbah	40 : 60
6 Bulan Nisbah	45 : 55
12 Bulan Nisbah	50 : 50

b. **Simpanan Berjangka (Deposito)**

- Bentuk simpanan berjangka
- Besar simpanan minimal adalah Rp. 4.000.000,- (empat juta rupiah).
- Jangka waktu simpanan (3), (6) & (12) bulan

c. **Simpanan Wadi'ah (Si Diah)**

Simpanan yang pengambilannya terdapat jangka waktu minimal 12 bulan.

Adapun keuntungan yang diperoleh bagi peserta simpanan wadi'ah memperoleh hadiah langsung berupa barang dengan ketentuan sebagai berikut:

1. foto kopi KTP
2. mengisi formulir akad kesepakatan Si Diah
3. Mendapatkan hadiah langsung (besaran hadiah disesuaikan dengan nominal)

d. **Simpanan Pendidikan (Si Didik)**

- Merupakan simpanan yang ditujukan bagi lembaga pendidikan, baik pelajar, guru maupun karyawan sekolah.

- Setoran awal minimal Rp. 10.000,-
- Simpanan dilakukan 1 minggu sekali.
- Pengambilan simpanan dilakukan 1-2 minggu pada akhir tahun ajaran.

perasarkan kesepakatan

e. **Simpanan Idul Fitri (Si Fitri)**

- Simpanan yang menggunakan prinsip mudahorobah ditujukan untuk keperluan hari raya leduh Fitri
- Setoran Si Fitri minimal Rp 60.000,- untuk mingguan selama 42 kali atau minimal Rp 250.000,- untuk bulanan selama 10 bulan
- Pengambilan simpanan dilakukan 1-2 minggu sebelum leduh Fitri.
- Nasabah dapat mengikuti lebih dari satu nama.
- Diberikan bagi hasil usaha atau paket lebaran pada saat pengambilan.

f. **Simpanan leduh Adha (Si Idha)**

- Merupakan paket simpanan untuk keperluan leduh Qurban.
- Pembukaan Simpanan leduh Qurban maksimal H+1 bulan Dzulhijjah
- Setoran minimal Si Idha Rp. 50.000,- untuk mingguan selama 44 kali atau Rp.200.000,- untuk bulanan selama 11 kali

g. **Simpanan Pernikahan (Si Pernik)**

Merupakan simpanan yang bertujuan untuk mempersiapkan kebutuhan hajat pernikahan. Adapun ketentuan Si Pernik sbb :

1. Besaran setoran ditentukan, minimal Rp. 300.000,- dengan jangka waktu minimal 3 s/d 5 tahun
2. Fasilitas yang diberikan bergantung dari jumlah nominal dan lamanya setoran

manten dll

#### h. Tabungan TAZAKKA

- ☒ Tabungan biasa yang pengambilannya dapat dilakukan sewaktu-waktu.
- ☒ Setoran Awal minimal Rp. 20.000,- (dua puluh ribu rupiah), selanjutnya adalah minimal Rp 10.000,-
- ☒ Diberikan bagi hasil usaha yang diperhitungkan dari nisbah atau margin.

#### Syarat Pembukaan Rekening Tabungan atau Simpanan

- ☒ Penabung melampirkan foto kopi KTP/ identitas lainnya yang masih berlaku
- ☒ Penabung wajib mengisi formulir yang disediakan.
- ☒ Pembukaan rekening bebas biaya administrasi.

### ✧ Produk Pembiayaan

#### ✧ Kerja Sama Usaha /Musarakah

Adalah kerja sama usaha dimana KSP TAZAKKA memberikan tambahan modal kerja kepada mitra usaha. Hasil usaha berupa keuntungan/resiko kerugian yang muncul dari kegiatan usaha tersebut menjadi hak dan tanggung jawab bersama antara KSP TAZAKKA dan nasabah, sesuai kesepakatan dan penyertaan modal masing-masing (QS. Shad : 24)

#### ✧ Penyertaan Modal/ Mudharabah

Adalah kerja sama dalam pengelolaan usaha dimana KSP TAZAKKA akan menyediakan seluruh modal kerja yang dibutuhkan. Sementara fasilitas, sarana

baik untung atau rugi menjadi hak dan tanggung jawab bersama sesuai kesepakatan

#### ✧ Jual Beli Barang - Jasa / Murabahah

Pembiayaan dengan prinsip jual beli atau pengadaan bahan baku alat produksi dan barang modal bersifat jangka pendek. Sistem pembayarannya dilakukan sekaligus pada saat jatuh tempo atau diangsur tunai di akhir perjanjian, misalnya pengadaan sepeda motor, mobil, rumah, alat-alat elektronik dll (QS. An Nisa' : 29)

#### ✧ Sewa Beli /Ijarah Bai'ut Tajir

Pembiayaan untuk pengadaan suatu barang/modal maupun alat produksi dengan prinsip sewa beli dengan sistem pembayaran diangsur.

#### 4-PRINSIP PEMBIAYAAN :

Amanah, Jujur, Memegang Teguh Komitmen, Dan Transparan

### ✧ Keuntungan Pembiayaan Syariah

1. Besar-besaran bagi hasil maupun sewa disepakati bersama kedua pihak, bukan merupakan keputusan pihak KSP TAZAKKA.
2. Apabila terjadi Resiko usaha, maka prinsip musyawarah dan peninjauan ulang penuh keterbukaan sebagai jalan penyelesaian utama.
3. Jauh dari riba, insya Allah memberikan masalah/kebaikan bagi diri kita dan masyarakat.
4. Ada bagian dari keuntungan anda yang diterima KSP TAZAKKA, digunakan untuk mendukung kegiatan

usp).

5. Dapat memenuhi kebutuhan anda dalam penambahan modal kerja, pembelian alat/bahan-produksi maupun perbaikan dan pengadaan sarana-prasarana.
6. Adanya sistem keterbukaan dan kekeluargaan dalam kerjasama antara KSP TAZAKKA dengan mitra usaha.

### ✧ Persyaratan Pembiayaan

1. Mengisi formulir permohonan pembiayaan.
2. Melampirkan Foto copy tanda pengenal KTP/SIM.
3. Melampirkan Foto copy Kartu Keluarga (KK)
4. Melampirkan Foto copy kepemilikan barang jaminan (BPKB/Sertifikat).
5. Melampirkan dokumen penunjang (NPWP/SIUP/INJOP)
6. Bersedia untuk **disurvey** dan mau memenuhi peraturan pembiayaan di KSP TAZAKKA.



Info Hubungi :



**KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH  
TAZAKKA**

Alamat : Jl. Raya Karang Sari RT 05/02 Kec. Bojong 51156 Pekalongan Telp. (0285) 448 3044

**PERMOHONAN PEMBUKAAN REKENING TABUNGAN/ SIMPANAN  
DATA PRIBADI**

**Nama Pemegang Rekening :**

**Alamat :**

**Nomor KTP/ SIM :**

Dengan ini pemohon akan tunduk pada ketentuan yang ada dan akan diadakan sebagaimana tercantum dalam peraturan diballembar kertas ini.

**AHLI WARIS**

**Nama Ahli Waris :**

**Alamat :**

**Nomor KTP/ SIM :**

Penunjukkan ini sekaligus melepaskan KSP dari kewajiban untuk menerima dan melaksanakan tuntutan dari siapapun dengan dalih apapun mengenai hak terhadap rekening tabungan ini.

**KETENTUAN TABUNGAN/ SIMPANAN :**

- |                    |                          |          |                          |            |
|--------------------|--------------------------|----------|--------------------------|------------|
| 1. BESAR SETORAN   | <input type="checkbox"/> | Bebas    | <input type="checkbox"/> | Ditentukan |
| 2. CARA SETORAN    | <input type="checkbox"/> | Langsung | <input type="checkbox"/> | Dijemput   |
| 3. ZAKAT PER BULAN | <input type="checkbox"/> | 2,5 %    |                          |            |

\* Mohon diberi tanda V untuk pilihan pada kotak di atas.

**DIISI OLEH PETUGAS**

Nisbah bagi hasil Untuk KSP : .....%

Nasabah : .....%

Jenis Tabungan :

Nomor Rekening :

Setoran Awal :

Tanggal Pembukaan Rekening :

Petugas,

Pemohon,

(.....)

(.....)

Tanggal ..... / ..... / 20.....

# SLIP SIMPANAN / TABUNGAN



## KSPPS TAZAKKA

Mudah, cePAT sesuai aKAD



No. *Bismillahirrahmanirrahim*

Nama : .....  
Alamat/Telp : .....  
No.Rek : 

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Jenis setoran	
<input type="checkbox"/> Setoran Tabungan	<input type="checkbox"/> Setoran Arta
<input type="checkbox"/> Setoran Simpanan	<input type="checkbox"/> .....

Uraian Setoran	Nominal
<i>Terbilang</i> : .....	
.....	Jumlah Rp.

- KETENTUAN :**
1. Setoran sah setelah divalidasi atau ditanda tangani teller
  2. Setoran akan dibukukan secara efektif setelah dana diterima dengan baik.

Tanda tangan Penyeter  Cap tanda tangan teller

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### A. IDENTITAS DIRI

Nama : Ira Khikamawati  
NIM : 2012113078  
Agama : ISLAM  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Tempat Tanggal Lahir : Pekalongan, 29 april 1994  
Alamat : Madukaran, Kedungwuni

### B. IDENTITAS KELUARGA

Nama Ayah : M. Fadlil  
Nama Ibu : Masrokha  
Agama : ISLAM  
Alamat : Madukara, Kedungwuni

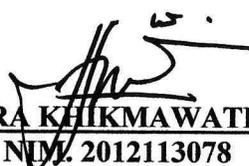
### C. PENDIDIKAN

1. MI Walisongo Paesan 01 Lulus Tahun 2006
2. MTS YMI Lulus Tahun 2009
3. SMA ISLAM YMI Lulus Tahun 2012
4. STAIN Pekalongan jurusan D3 Perbankan Syariah

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya untuk dipergunakan seperlunya.

Pekalongan, 8 November 2016

Yang membuat,

  
**IRA KHIKMAWATI**  
**NIM. 2012113078**