

TUGAS AKHIR

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK KPR DI BNI SYARIAH
KANTOR CABANG BANJARBARU**

**OLEH
GUSTI MUHAMMAD SARDINI**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
BANJARMASIN
2020M/1441H**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK KPR DI BNI SYARIAH
KANTOR CABANG BANJARBARU**

TUGAS AKHIR

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna
Mencapai Gelar Ahli Madya (A.Md)
DIII Perbankan Syariah

Oleh:
GUSTI MUHAMMAD SARDINI
NIM. 1606112311

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PRODI DIII PERBANKAN SYARIAH
BANJARMASIN
2020 M/1441 H

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : GUSTI MUHAMMAD SARDINI

NIM : 1606112311

Program : DIII Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan ini sebenarnya bahwa Tugas Akhir yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambil-alihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri. Jika di kemudian hari terbukti karya ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian besar, maka Tugas Akhir dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Banjarmasin, 18 Juni 2020
Yang membuat pernyataan



GUSTI MUHAMMAD SARDINI
NIM. 1606112311

PERSETUJUAN

Tugas Akhir yang Berjudul : Strategi Pemasaran Produk KPR di BNI Syariah
Kantor Cabang Banjarbaru

Ditulis Oleh : GUSTI MUHAMMAD SARDINI

NIM : 1606112311

Program : DIII Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Setelah diteliti dan diadakan perbaikan seperlunya, kami dapat menyetujuinya untuk diajukan dan diujikan oleh Tim Penguji Tugas Akhir Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

Banjarmasin, Juni 2020

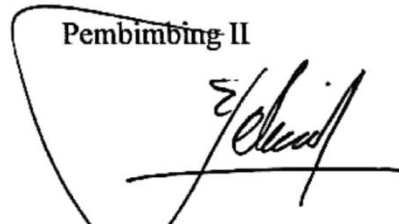
Pembimbing I



Dra. Fithriana Syarqawie, M.HI

NIP. 196711191994042001

Pembimbing II



Fahrudin, S. AB. M. E

NIP. 196008201987031004

Mengetahui

Ketua Program Studi Diploma 3 Perbankan Syariah



Dra. Fithriana Syarqawie, M.HI

NIP. 196711191994042001

PENGESAHAN

Tugas Akhir yang berjudul: “Strategi Pemasaran produk KPR di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru”, ditulis oleh GUSTI MUHAMMAD SARDINI NIM 1606112311, telah di ujikan dalam Sidang Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi DIII Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin:

Hari : Kamis

Tanggal : 18 Juni 2020

Dinyatakan LULUS dengan predikat A

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin



Dr. H. Fathurrahman Azhari, M.H.I
NIP. 19600609.198803.1.003

Tim Penguji

No.	Nama	Tanda Tangan
1.	Dra.Hj.Fithriana Syarqawie, M.HI	
2.	Sri Winarsih, S.E.,MM	

ABSTRAK

Gusti Muhammad Sardini. 2020. Strategi Pemasaran Produk KPR di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru. Tugas Akhir, Pembimbing (I) Dra. Fithriana Syarqawie, MHI. Pembimbing (II) Fahrudin, S,AB., M. E. Program Studi Diploma III Perbankan Syariah, fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Produk KPR.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk KPR di BNI Syariah dan apa saja manfaat bagi penggunanya.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), pendekatan dalam penelitian ini menggunakan deskriptif. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan Dokumentasi. Objek penelitian ini adalah strategi pemasaran produk KPR di BNI Syariah cabang Banjarbaru.

Dari hasil penelitian ini, di temukan fakta bahwa Strategi pemasaran produk KPR ini menggunakan system marketing mix yang terdiri dari strategi produk, strategi penentuan harga, strategi penentuan tempat, dan strategi promosi yang di kenal dengan 4P pada perusahaan untuk memasarkan sebuah produk.

MOTO

“ WHEN WE HAVE ALLAH, WE HAVE EVERYTHING “

KATA PERSEMBAHAN

Dengan segala puja dan puji syukur kepada Tuhan yang Maha Esa dan atas dukungan dan do'a dari orang-orang tercinta, akhirnya Tugas Akhir ini dapat dirampungkan dengan baik dan tepat pada waktunya. Oleh karena itu, dengan rasa bangga dan bahagia saya haturkan rasa syukur dan terimakasih saya kepada:

Allah SWT, karena hanya atas izin dan karuniaNya maka Tugas Akhir ini dapat dibuat dan selesaikan pada waktunya. Puji syukur yang tak terhingga pada Tuhan penguasa alam yang meridhoi dan mengabulkan segala do'a.

Bapak dan Ibu saya, yang telah memberikan dukungan moril maupun materi serta do'a yang tiada henti untuk kesuksesan saya, karena tiada kata seindah lantunan do'a dan tiada do'a yang paling khusuk selain do'a yang terucap dari orang tua. Ucapan terimakasih saja takkan pernah cukup untuk membalas kebaikan orang tua, karena itu terimalah persembahan bakti dan cinta ku untuk kalian bapak ibuku.

Bapak dan Ibu Dosen pembimbing, penguji dan pengajar, yang selama ini telah tulus dan ikhlas meluangkan waktunya untuk menuntun dan mengarahkan saya, memberikan bimbingan dan pelajaran yang tiada ternilai harganya, agar saya menjadi lebih baik. Terimakasih banyak Bapak dan Ibu dosen, jasa kalian akan selalu terpatri di hati.

Terimakasih yang sebesar-besarnya untuk kalian semua, akhir kata saya persembahkan Tugas Akhir ini untuk kalian semua, orang-orang yang saya sayangi dan cintai. Dan semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat dan berguna untuk kemajuan ilmu pengetahuan di masa yang akan datang, Amin.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله رب العالمين. الصلاة والسلام على أشرف الأنبياء وآل رسلين سيّدنا ومولانا

محمد وعلى آله واصحابه اجمعين.

Puji syukur kehadiran Allah Swt. Karena atas segala petunjuk dan rahmat yang telah dilimpahkan-Nyalah akhirnya penulis dapat menyelesaikan Penyusunan laporan Tugas Akhir Yang Berjudul “Strategi Pemasaran Produk KPR di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru ” yang mana laporan ini diajukan untuk memenuhi persyaratan menempuh gelar Diploma pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam DIII Perbankan Syariah UIN Antasari Banjarmasin.

Dalam proses penulisan Tugas Akhir penulis banyak mendapat arahan maupun bimbingan serta dukungan baik secara moril maupun materil dari berbagai pihak. Maka perkenankan penulis mengucapkan rasa terimakasih atas bantuan dan kerjasamanya kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr.H.Fathurrahman Azhari, M.H.I selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
2. Ibu Dra.Hj.Fithriana Syarqawie, M.HI selaku Ketua Program Studi DIII Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
3. Ibu Dra.Hj.Fithriana Syarqawie, M.HI dan Bapak Fahrudin, S. AB. M. E selaku pembimbing I dan pembimbing II yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk membimbing dan mengarahkan serta mengkoreksi penulisan Tugas Akhir ini
4. Para dosen, asisten dosen, karyawan dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin yang telah banyak memberikan ilmu dan layanan yang baik selama penulis berstudi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Kepala Perpustakaan UIN Antasari Banjarmasin, Juga Kepala Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari

Banjarmasin beserta karyawan dan karyawan yang telah memberikan pelayanan dan peminjaman sejumlah literatur untuk penyusunan tugas akhir ini.

6. Kepala Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru dan seluruh karyawan, yang sudah berkenan memberikan bantuan dalam pelaksanaan penelitian data demi lancarnya penelitian yang dilakukan.
7. Seluruh informan yang bersedia meluangkan waktu dan memberikan berbagai informasi untuk penyelesaian Tugas Akhir ini.
8. Kedua orang tua yang tercinta, yang telah memberikan doa, dukungan, motivasi, baik secara moral maupun materi agar mudah dalam penyelesaian penyusunan tugas akhir ini.
9. Rekan magang, teman-teman seperjuangan, dan sahabat yang selalu memberikan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir.

Penyusunan Laporan Tugas Akhir ini penulis sangat menyadari masih jauh dari kata sempurna dan masih terdapat kekurangan, baik dari segi isi maupun penulisan meskipun telah disertai dengan usaha yang maksima. Penulis berharap semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua rekan mahasiswa/I khususnya. Akhir kata semoga segala bentuk bantuan dan bimbingan mereka mendapatkan ganjaran yang berlipat ganda dari Allah SWT.

Amin Ya Rabbal Alamin,

Banjarmasin, 18 Juni 2020

Penulis

Gusti Muhammad Sardini

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
ABSTRAK.....	v
MOTO.....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Signifikasi Penelitian.....	5
E. Definisi Operasional.....	6
F. Kajian Pustaka.....	7
G. Sistematika Penulisan.....	8
BAB II STRATEGI PEMASARAN PADA BNI SYARIAH.....	10
A. Strategi Pemasaran.....	10
B. Strategi Pemasaran Syariah.....	14
C. Kredit Kepemilikan Rumah.....	28
BAB III METODE PENELITIAN	35
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	35
B. Lokasi Penelitian	35
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	36
D. Data dan Sumber Data	36
E. Teknik Pengumpulan Data	37
F. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data.....	38
BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA	40
A. Gambaran Umum PT BNI Syariah KC Banjarbaru.....	40
B. Penyajian Data.....	53
C. Analisis Data.....	55
BAB V PENUTUP	58
A. Simpulan	58
B. Saran	58
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	