

**STRATEGI PENCAPAIAN TARGET OLEH SALES MARKETING  
DALAM PEMBIAYAAN MIKRO DI BANK BRI SYARIAH  
KCP KAYUTANGI**

**OLEH  
SHAUFA MAULIA FADILLA**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI  
BANJARMASIN  
2020M/1442H**

**STRATEGI PENCAPAIAN TARGET OLEH SALES MARKETING  
DALAM PEMBIAYAAN MIKRO DI BANK BRI SYARIAH  
KCP KAYUTANGI**

**OLEH  
SHAUFA MAULIA FADILLA**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI  
BANJARMASIN  
2020M/1442H**

**STRATEGI PENCAPAIAN TARGET OLEH SALES MARKETING  
DALAM PEMBIAYAAN MIKRO DI BANK BRI SYARIAH KCP  
KAYUTANGI**

**SKRIPSI**

**Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
untuk Memenuhi Sebagian Syarat  
Guna Mencapai Gelar Sarjana  
dalam Ilmu Ekonomi**

**Oleh :**

**SHAUFA MAULIA FADILLA**

**1601161562**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
BANJARMASIN  
2020 M/1442 H**

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Shaufa Maulia Fadilla  
NIM : 1601161562  
Tempat/Tgl. Lahir : Banjarmasin, 2 Juni 1998  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari  
Banjarmasin

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

Banjarmasin, 19 Oktober 2020  
Yang membuat pernyataan,



Shaufa Maulia Fadilla

## PERSETUJUAN

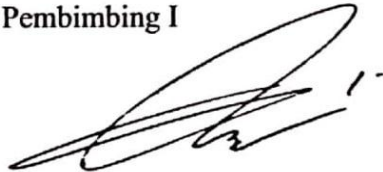
Skripsi yang berjudul : **Strategi Pencapaian Target Oleh Sales Marketing Dalam Pembiayaan Mikro di Bank BRI Syariah KCP Kayu Tangi**

Ditulis oleh : Shaufa Maulia Fadilla  
N I M : 1601161562  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program : Strata Satu (S-1)  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Tahun Akademik : 2020 / 2021  
Tempat dan tanggal lahir : Banjarmasin, 2 Juni 1998  
Alamat : Jl Mangga VII No 147 Komplek Tata Banua Indah II

Setelah diteliti dan diadakan perbaikan seperlunya, kami dapat menyetujuinya untuk dipertahankan di depan Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antsari Banjarmasin.

Banjarmasin, Oktober 2020

Pembimbing I



Prof. Dr. H. Akh. Fauzi Aseri, MA  
NIP 195512231982031001

Pembimbing II



Haris Faulidi Asnawi, Lc, M.Si  
NIP 197904102005011010

Mengetahui,  
Ketua Program Studi Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Antsari Banjarmasin,



Haris Faulidi Asnawi, Lc, M.Si  
NIP 197904102005011010

## PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “**Strategi Pencapaian Target Oleh Sales Marketing Dalam Pembiayaan Mikro di Bank BRI Syariah KCP Kayu Tangi**”, ditulis oleh Shaufa Maulia Fadilla, telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin pada:

Hari : Selasa

Tanggal : 24 November 2020

Dinyatakan LULUS dengan predikat: 84,4 Huruf A, Bobot 3,75

Dekan Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam

UIN Antasari Banjarmasin



Dr. H. Fathurrahman Azhari, MHI

NID. 96006091988031003

### Tim Penguji

Nama	Tanda Tangan
1. Prof. Dr. H. Akh. Fauzi Aseri, M. A (Ketua)	1.
2. Dra. Hj. Fithriana Syarqawic., M. H. I (Anggota)	2.
3. H. Haris Faulidi Asnawi., L.c., M.S.I (Anggota)	3.
4. Yusuf Asyahri, S. E., M. E (Anggota)	4.

## ABSTRAK

**Shaufa Maulia Fadilla.** 2020. *Strategi Pencapaian Target Oleh Sales Marketing Dalam Pembiayaan Mikro di Bank BRI Syariah KCP Kayutangi.* Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: (I) Prof. Dr. H. Akh. Fauzi Aseri, M.A, (II) H. Haris Faulidi Asnawi, Lc, M.Si.

**Kata Kunci:** Strategi, Kendala, Pencapaian Target, BRI Syariah KCP Kayutangi

Bank BRI Syariah KCP Kayutangi merupakan lembaga perbankan syariah dan sebagai bank retail modern yang memberikan solusi keuangan yang amanah, di tahun 2019 bank BRI Syariah KCP Kayutangi mengalami penurunan aset dan Out Standing yang mana berdampak pada pencapaian target yang dilakukan oleh sales marketing.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi sales marketing dalam mencapai target di Bank BRI Syariah KCP Kayutangi dan kendala yang dihadapi oleh sales marketing dalam mencapai target di Bank BRI Syariah KCP Kayutangi.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif dengan dua jenis data yang diperoleh, yaitu data tentang strategi sales marketing dalam mencapai target di Bank BRI Syariah KCP Kayutangi dan data tentang kendala yang dihadapi oleh sales marketing. Dalam pengambilan data, penulis menggunakan teknik *Interview* (wawancara) dan dokumentasi. Adapun teknik pengolahan data yang dipakai adalah teknik editing data, kategorisasi data, *interpretasi* dan *concluding* dan data tersebut di analisis dengan analisis *kualitatif* dan data yang terkumpul disajikan dalam bentuk uraian-uraian secara deskriptif.

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa strategi yang digunakan sales marketing dalam upaya pencapaian target ada beberapa strategi, yaitu *canvassing*, *refrensi*, *komunitas*, *tapping* dan *marketing mix*. Kendala yang dihadapi sales marketing terbagi menjadi dua faktor yakni faktor internal yaitu diri sendiri/SDM, dan faktor eksternal yaitu persaingan pasar yang memiliki produk yang sama dengan margin yang lebih rendah, serta bank pesaing yang mengadakan diskon besar-besaran, dan pembiayaan KUR yang memiliki margin lebih. Cara sales marketing dalam menghadapi kendala yaitu, faktor internal berasal dari diri sendiri maka perlu memotivasi diri, mempunyai mental yang kuat, serta mempunyai kemauan agar mencapai target. Sedangkan pada faktor eksternal yaitu memberikan pelayanan yang baik, margin yang dapat bersaing, mempunyai keunggulan dalam produk yang ditawarkan, menjaga kualitas, dan melakukan pendekatan-pendekatan dengan baik.

## **MOTTO**

“Tidak ada kesuksesan melainkan dengan pertolongan Allah.” (Q.S Huud: 88)

“Barang siapa yang keluar rumah untuk mencari ilmu, maka ia berada di jalan Allah hingga ia pulang.” (HR. Tirmidzi)



## **KATA PERSEMBAHAN**

Ku ucapkan rasa syukur yang teramat dalam kepada Allah SWT yang selalu melindungi dan mengarahkan setiap langkahku.

Karya yang sederhana ini untuk kedua orangtua ku tercinta, bapa (Purnomo) dan mama (Dahlia), yang sangat aku sayangi dan aku hormati, serta selalu menjadi panutan hidupku.

Terimakasih kepada adikku dan seluruh keluarga yang selalu mendukungku.

Terimakasih untuk para guru dan dosen yang sudah memberikan dan menyampaikan ilmunya dengan tulus dan ikhlas.

Terimakasih kepada sahabat setiaku, Aulia Jannati Sari, Mawar Ayu Ningtyas, Norhafida dan Raudatun Ni'mah yang telah mendukungku sampai sekarang.

Terimakasih untuk teman-teman Lokal A Perbankan Syariah Angkatan 2016 atas suka duka yang pernah kita lewati semasa duduk dibangku kuliah.

Terimakasih untuk seluruh teman angkatan 2016 Fakultas Ekonomi Bisnis Islam.

Semoga Allah mengumpulkan kita kembali di syurga-Nya bersama Rasulullah SAW, Guru-guru kita dan orang-orang sholeh. Aamiin.

Good luck in the afterlife

Thankyou so much for All

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata Arab ke dalam huruf Latin dalam skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Tanggal 22 Januari 1988 Nomor 157/1987 dan 0593/1987.

### I. Konsonan tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba	B	be
ت	ta'	T	te
ث	s\`a'	s\	es (dengan titik di atas)
ج	jim	J	je
ح	h}a'	h}	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	dal	D	de
ذ	z\`al	z\	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	er
ز	zai	Z	zet
س	sin	S	es
ش	syin	Sy	es dan ye
ص	s}ad	s}	es (dengan titik di bawah)
ض	d}ad}	d}	de (dengan titik di bawah)
ط	t}a'	t}	te (dengan titik di bawah)
ظ	z}a'	z}	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	gain	G	ge
ف	fa'	F	ef
ق	qaf	Q	qi
ك	kaf	K	ka

ل	lam	L	'el
م	mim	M	'em
ن	nun	N	'en
و	waw	W	we
ه	ha'	H	ha
ء	hamzah	`	apostrof
ي	ya'	Y	ye

## II. Konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap

متكبر	Ditulis	<i>mutakabbir</i>
القدس	Ditulis	<i>al-qudūs</i>

## III. Ta' marbutah di akhir kata

a. Bila dimatikan ditulis *h*

جامعة	Ditulis	<i>ja&gt;mi'ah</i>
مكتبة	Ditulis	<i>maktabah</i>

(ketentuan ini tidak diperlukan untuk kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti salat, surat, ayat, zakat dan zebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

b. Bila diikuti dengan kata sandang 'al' serta bacaan kedua terpisah, maka ditulis dengan *h*

المكتبة الجميلة	ditulis	<i>al-maktabah al-jami&gt;lah</i>
-----------------	---------	-----------------------------------

## IV. Vokal pendek

◌َ	Fathah	ditulis	a
◌ِ	Kasrah	ditulis	i
◌ُ	Dammah	ditulis	u

شكر	Fathah	ditulis	syakara
قرأ	Kasrah	ditulis	quri'a
ينطق	dammah	ditulis	yant }iqu

### V. Vokal panjang

1	fathah + alif كاملة	ditulis ditulis	<i>a&gt;</i> <i>ka&gt;milah</i>
2	fathah + ya mati صلى	ditulis ditulis	<i>a&gt;</i> <i>s}alla&gt;</i>
3	kasrah + ya mati شديد	ditulis ditulis	<i>i&gt;</i> <i>syadi&gt;d</i>
4	dammah + wawu mati صدر	ditulis ditulis	<i>u&gt;</i> <i>s}udu&gt;r</i>

### VI. Vokal rangkap

1	fathah + ya mati رويد	ditulis ditulis	ai <i>ruwaidun</i>
2	fathah + wawu mati وفرعون ذي الأوتاد	ditulis ditulis	au <i>wa fir'auna z i al-auta&gt;d</i>

### VII. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أأنتم أشد خلقا	ditulis	<i>a'antum asyaddu khalqan</i>
----------------	---------	--------------------------------

### VIII. Kata sandang alif+lam

a. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القران	ditulis	<i>al-Qur'a&gt;n</i>
الكتاب	ditulis	<i>al-kita&gt;b</i>

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan *diidgamkan*

الصبح	ditulis	<i>as}~s}ubh}u</i>
الساهرة	ditulis	<i>as-sa&gt;hirah</i>

### IX. Penulisan Kata-Kata Dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya dengan menulis penulisannya

بر الوالدين	ditulis	<i>birru al-wa&gt;lidaini</i>
إذا الشمس	ditulis	<i>Iz\ a asy-syamsu</i>

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji hanyalah bagi Allah Swt., atas segala limpahan karunia, nikmat, dan petunjuk-Nya sehingga pada akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Shalawat serta salam selalu kita haturkan kepada panutan Nabi Besar Muhammad Saw., keluarga, sahabat, dan para pengikut beliau hingga akhir zaman. Lepas dari khilaf dan segala kekurangan, penulis merasa sangat bersyukur telah menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pencapaian Target Oleh Sales Marketing Dalam Pembiayaan Mikro di Bank BRI Syariah KCP Kayutangi”, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar strata satu Sarjana Ekonomi, pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

Penulis menyadari sepenuhnya, telah banyak mendapatkan dukungan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu, tenaga dan sebagainya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. H. Fathurrahman Azhari, MHI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
2. H. Haris Faulidi Asnawi, Lc, M.Si., dan Yusuf Asyahri, S.E., M.E, selaku ketua dan sekretaris program studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
3. Prof. Dr. H. Akh. Fauzi Aseri, M.A, selaku Pembimbing Skripsi I yang telah memberikan saran serta meluangkan waktunya kepada penulis selama menyelesaikan skripsi.

4. H. Haris Faulidi Asnawi, Lc, M.Si., selaku Pembimbing Skripsi II yang telah memberikan saran serta meluangkan waktunya kepada penulis selama menyelesaikan skripsi..
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
6. Bapak dan Ibu Tenaga Kependidikan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
7. Budiman selaku Unit Head Micro Syariah Bank BRI Syariah KCP Kayutangi yang telah memberikan izin serta memfasilitasi kepada penulis untuk melakukan penelitian dan memberikan saran serta meluangkan waktunya kepada penulis.
8. Ibu dan Bapakku, terima kasih atas doa, cinta dan pengorbanan yang tidak pernah ada habisnya, kasih sayangmu tak pernah kulupakan.

Semoga Allah Swt., membalas segala bentuk kebaikan pihak-pihak yang terkait. Akhir kata penulis mengharapkan ampunan dan ridha Allah Swt., semoga karya tulis ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak dan menambah khazanah pengetahuan ekonomi dan bisnis Islam, Amin.

Banjarmasin, 19 Oktober 2020

Penulis,

( Shaufa Maulia Fadilla )

## DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN .....	ii
PERSETUJUAN .....	iii
PENGESAHAN .....	iv
ABSTRAK .....	v
MOTTO .....	vi
PERSEMBAHAN .....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA.....	viii
KATA PENGANTAR .....	xii
DAFTAR ISI.....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Signifikansi Penelitian.....	5
E. Definisi Operasional.....	6
F. Kajian Pustaka .....	7
G. Sistematika Penulisan.....	10
<b>BAB II STRATEGI PENCAPAIAN TARGET OLEH SALES MARKETING DALAM PEMBIAYAAN</b>	
A. Tinjauan Umum tentang Strategi .....	12
B. Tinjauan Umum tentang Target .....	16
C. Tinjauan Umum tentang Pembiayaan .....	19
D. Tinjauan Umum tentang Sales Marketing.....	30
E. Tinjauan Umum tentang Account Officer.....	37
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis, Sifat dan Lokasi Penelitian.....	42
B. Subjek dan Objek Penelitian .....	42
C. Data dan Sumber Data.....	43
D. Teknik Pengumpulan Data .....	44
E. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data .....	44
F. Sistematika Penulisan.....	45
<b>BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA</b>	
A. Penyajian Data.....	48
B. Analisis Data .....	63



BAB V PENUTUP	
A.    Simpulan.....	76
B.    Saran-saran .....	77
DAFTAR PUSTAKA .....	78