

**ANALISIS SWOT DALAM STAREGI PEMASARAN
PRODUK TABUNGAN IMPIAN DI BRI SYARIAH
KANTOR CABANG PURWOKERTO**



LAPORAN TUGAS AKHIR

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
(FEBI) IAIN Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu
Syarat Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya

Oleh :

NUR AZIZAH SANI D

1423204034

**PROGRAM DIPLOMA III
MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PURWOKERTO**

2017

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENYATAAN KEASLIAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iv
REKOMENDASI UJIAN TUGAS AKHIR.....	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR.....	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	xii
DAFTAR ISI.....	xviii
DAFTAR GAMBAR.....	xxi
DAFTAR TABEL.....	xxii
DAFTAR LAMPIRAN	xxiii
ABSTRAK	xxiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Maksud dan Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	6
E. Definisi Operasional	7
F. Metodologi Penelitian.....	10
1. Jenis Penelitian	10

2. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	10
3. Subyek dan Obyek.....	11
4. Sumber Data.....	11
5. Teknik Pengumpulan Data	11
6. Metode Analisis Data	14
BAB II TELAAH PUSTAKA	
A. Kajian Teori	
1. Analisis SWOT	16
2. Strategi Pemasaran	24
3. Tabungan.....	35
B. Penelitian Terdahulu.....	38
BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Tempat Penelitian	45
1. Sejarah Singkat BRI Syariah KC Purwokerto	45
2. Visi dan Misi BRI Syariah KC Purwokerto.....	48
3. Tujuan.....	48
4. Struktur Organisasi BRI Syariah KC Purwokerto.....	50
5. Tugas dan Tanggung Jawab Karyawan BRI Syariah KC Purwokerto.....	51
6. Produk-produk BRI Syariah KC Purwokerto.....	61
B. Pembahasan dan Analisis	73
1. Analisis Strategi Pemasaran Produk Tabungan Impian Pada Bank BRI Syariah KC Purwokerto	73

2. Analisis SWOT pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto	80
--	----

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan.....	91
B. Saran	92

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP PENULIS

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank bagi masyarakat yang hidup di negara-negara maju, seperti negara-negara di Eropa, Amerika, dan Jepang sudah merupakan suatu kebutuhan dasar yang harus dipenuhi. Bank merupakan mitra dalam rangka memenuhi semua kebutuhan keuangan mereka sehari-hari. Bank dijadikan sebagai tempat untuk melakukan berbagai transaksi yang berhubungan dengan keuangan seperti, tempat mengamankan uang, melakukan investasi, pengiriman uang, melakukan pembayaran, atau melakukan penagihan.

Bagi suatu negara bank dapat dikatakan sebagai darahnya perekonomian suatu negara. Oleh karena itu, peranan perbankan sangat mempengaruhi kegiatan ekonomi suatu negara. Dengan kata lain, kemajuan suatu bank di suatu negara dapat pula dijadikan ukuran kemajuan negara yang bersangkutan. Semakin maju suatu negara, maka semakin besar peranan perbankan dalam mengendalikan negara tersebut. Artinya, keberadaan dunia perbankan semakin dibutuhkan pemerintah dan masyarakatnya.¹

Di Indonesia terdapat dua jenis perbankan, yaitu bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional itu sendiri adalah bank yang melaksanakan kegiatan usahanya secara konvensional dan hanya berlandaskan pada peraturan undang-undang saja. Sedangkan bank syariah adalah bank yang

¹Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 7.

dalam pelaksanaan usahanya tidak hanya berlandaskan pada peraturan undang-undang, tapi juga berlandaskan *al-Qur'an* dan *Hadits*.

Menurut *ensiklopedi* Islam, bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran, serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariat Islam. Atau bank yang tata cara operasinya mengacu pada ketentuan-ketentuan Islam (*al-Qur'an* dan *Hadits*). Dalam tata cara tersebut di jauhi praktek-praktek yang dikhawatirkan mengundang unsur-unsur riba untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dari pembiayaan perdagangan.²

Jenis usaha bank syariah sebagai lembaga keuangan perantara (*intermediary*) secara sederhana dapat dijalankan ke dalam pendanaan (*funding*) dan pembiayaan (*financing atau lending*), serta jasa. Pendanaan disebut juga dengan sisi *liability* atau beban kewajiban yang harus dibayarkan oleh pihak bank kepada pihak lainnya (nasabah) penabung atau investor pada produk deposito. Dana pendanaan tersebut sering disebut dengan DPK (Dana Pihak Ketiga). Dalam produk tersebut, akad dasar yang dikembangkan adalah *wadi'ah* dan *mudārabah*.³

Dalam beberapa hal, bank konvensional dan bank syariah memiliki persamaan, terutama dalam sistem teknis penerimaan uang, mekanisme transfer, teknologi computer yang digunakan, syarat-syarat umum memberikan pembiayaan seperti KTP, NPWP, proposal, laporan keuangan

² Malayu S.P. Hasibun, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Bumi Askara,2007),hlm.39.

³ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah: Teorik, Praktik, Kritik*, (Yogyakarta: Teras,2012),hlm.

dan sebagainya. Akan tetapi, terdapat banyak perbedaan mendasar di antara keduanya. Perbedaan tersebut menyangkut aspek legal, struktur organisasi, usaha yang dibiayai, dan lingkungan kerja.⁴

Prinsip-prinsip penghimpunan dana bank syariah ada dua, yaitu prinsip *wadi'ah* dan prinsip *muḍārabah*. Pada bank konvensional penghimpunan dana dari masyarakat yang dilakukan dalam bentuk tabungan, deposito dan giro yang lazim disebut dana pihak ketiga. Dalam bank syariah penghimpunan dana dari masyarakat yang dilakukan tidak membedakan nama produk, tetapi melihat pada prinsip *wadi'ah* dan prinsip *muḍārabah*.

PT. Bank Rakyat Indonesia (persero), Tbk, itu berawal dari akuisisi terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRISyariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRISyariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam. Dua tahun lebih PT. Bank BRISyariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.⁵

Nasabah dilayani dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah baik dalam bentuk simpanan tabungan harian dan juga pada kegiatan

⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktek* (Jakarta: GEMA INSANI, 2001), hlm. 29.

⁵ <http://www.brisyariah.co.id/> diakses pada tanggal 20 maret 2017

pemberian modal ataupun pembiayaan. Sistem pembiayaan dan simpanan tabungan di BRI Syariah diperuntukan bagi nasabah yang memenuhi persyaratan guna untuk mengembangkan usaha dan nasabah harus memenuhi persyaratan perjanjian yang ada di Bank BRISyariah. Dengan adanya Bank BRI Syariah dapat menjadikan ekonomi umat dengan mengeluarkan produk-produk yang tidak melanggar prinsip-prinsip syariah baik produk dalam penghimpunan dana atau penyaluran dana.

Produk penghimpunan dana diantaranya tabungan impian, tabungan faedah, tabungan haji dan deposito, sedangkan di pembiayaan atau penyaluran dana diantaranya akad murabahah, musyarakah dan pembiayaan kepemilikan rumah. Dari ketiga produk tabungan diatas produk tabungan impianlah yang memiliki peminat paling sedikit dibandingkan tabungan faedah dan tabungan haji hal ini dapat dilihat dari pendapatan nasabah tahun 2016 pada tabel dibawah ini.

Tabel 1.1

Jumlah nasabah pada tahun 2016

Nama Produk	Jumlah Nasabah Pada Tahun 2016
Faedah	3,145
Haji	6,488
Impian	351

(sumber : Data DPK tahun 2016)

Produk tabungan impian itu sendiri adalah tabungan berjangka dari Bank BRI Syariah dengan prinsip bagi hasil yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabah dengan terencana. Tabungan impian memiliki fasilitas yang sangat menarik dengan adanya asuransi jiwa, pembayaran

dengan sistem autodebet, nisbah bagi hasil yang menarik bagi nasabah yang tidak dimiliki oleh tabungan lain dan BRI Syariah juga memberikan pelayanan prima kepada setiap nasabah. Dengan adanya fasilitas tabungan yang menarik dan pelayanan yang baik kepada nasabah tetapi produk ini kurang diminati oleh nasabah, maka perlu adanya identifikasi analisis SWOT untuk meminimalkan kelemahan dan memaksimalkan kekuatan dalam strategi pemasaran tabungan impian.

Dengan demikian, berdasarkan uraian tersebut penyusun tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai bagaimana BRI Syariah KC Purwokerto dalam mempraktekkan analisis SWOT dalam strategi pemasaran produk tabungan impian. Maka melalui laporan Tugas Akhir ini penyusun mengambil judul: “Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Impian di BRI Syariah KC Purwokerto”.

B. Rumusan Masalah

Berlandaskan latar belakang masalah rumusan masalah yang akan dibahas sebagai berikut.

1. Bagaimana Strategi Pemasaran Produk Tabungan Impian pada Bank BRI Syariah KC Purwokerto ?
2. Bagaimana Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Impian Pada Bank BRI Syariah KC Purwokerto ?

C. Maksud dan Tujuan Penulisan Tugas Akhir

Maksud penulisan laporan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran tabungan impian dan analisis SWOT Bank BRI Syariah

dalam pemasaran produk tabungan impian kepada penulis sendiri pada khususnya dan kepada pembaca pada umumnya. Dalam hal ini penulis akan membandingkan teori-teori yang didapat dari buku dengan realita lembaga keuangan perbankan syariah melalui observasi langsung di Bank Rakyat Indonesia (BRI) Syariah Kantor Cabang Purwokerto.

Tujuan penulisan tugas akhir adalah untuk melaporkan pelaksanaan praktik kerja penulis secara mendetail dan menyajikannya dalam bentuk karya tulis ilmiah sesuai dengan ketentuan yang berlaku di program DIII MPS Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto.

D. Manfaat penelitian

1. Bagi Penulis

- a. Memenuhi persyaratan akademis untuk menyelesaikan Program D3 di IAIN Purwokerto.
- b. Menambah wawasan dan pengetahuan penulis mengenai Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Impian di BRI Syariah KC Purwokerto.
- c. Meningkatkan keterampilan dan kemampuan mahasiswa dalam menganalisa secara ilmiah.

2. Bagi Bank BRI Syariah KC Purwokerto

Hasil penelitian dapat dijadikan sebagai bahan masukan dalam mengambil langkah-langkah perbankan agar mengalami kemajuan pada masa mendatang.

3. Bagi Akademis

Menjadi khasanah keilmuan bagi IAIN Purwokerto.

4. Bagi Masyarakat

Sebagai referensi atau bacaan sehingga masyarakat dapat memperoleh wawasan pengetahuan yang lebih, khususnya tentang perbankan.

E. Definisi Operasional

Dari judul tugas akhir yang peneliti angkat, ada istilah-istilah yang mendapat penjelasan agar arah dan maksud penulisan tugas akhir ini menjadi jelas dan tidak terjadi kesalah pahaman dalam memahami permasalahan yang dibahas, diantaranya.

1. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).⁶

2. Strategi Pemasaran

Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu.⁷ Pemasaran adalah suatu proses sosial dan

⁶ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1997), hlm. 18.

⁷ <https://id.m.wikipedia.org/wiki/strategi>, di akses pada 20 maret 2017

manajerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain.⁸ Strategi pemasaran merupakan alat fundamental yang dirancang atau direncanakan untuk mencapai tujuan suatu perusahaan dengan melakukan pengembangan keunggulan bersaing yang berkesinambungan lewat pasar yang dimasuki dan program yang digunakan untuk melayani pasar sasarannya.⁹

3. Tabungan impian

Tabungan impian adalah tabungan berjangka dari Bank BRI Syariah dengan prinsip bagi hasil yang dirancang untuk mewujudkan impian yang lebih terencana.

4. Bank BRI Syariah

Tepatnya pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRI Syariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah islam.

Dua tahun lebih PT. Bank BRI Syariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*)

⁸ Kasmir, *Pemasaran Bank Edisi Revisi*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 53.

⁹ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi, 1997), hlm. 6.

dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT. Bank BRI Syariah di tengah-tengah industry perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRI Syariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern.¹⁰

Saat ini PT. Bank BRI Syariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan asset. PT. Bank BRI Syariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi asset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah kebawah, PT. Bank BRI Syariah menargetkan menjadi bank ritel *modern* terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.¹¹

Dengan demikian, maka yang di maksud dalam judul Tugas Akhir yaitu analisis SWOT dalam strategi pemasaran produk tabungan impian di BRI Syariah KC Purwokerto adalah menganalisis cara menentukan pasar sasaran, posisi bersaing dan pengembangannya dengan menggunakan *marketing mix* (bauran pemasaran) pada produk tabungan impian dan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman bank BRI Syariah KC Purwokerto untuk mencapai tujuan perusahaan dan meminimalisir terjadinya kegagalan produk.

¹⁰ <http://www.brisyariah.co.id/> diakses pada tanggal 20 maret 2017

¹¹ <https://www.brisyariah.co.id/> diakses pada tanggal 20 maret 2017

F. Metodologi Penelitian

Suatu penelitian pada dasarnya adalah bagian mencari, mendapatkan data yang selanjutnya dilakukan penyusunan dalam bentuk laporan hasil penelitian. Supaya proses tersebut dapat berjalan lancar serta hasilnya dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah, maka diperlukan adanya penelitian.

Metode penelitian ini terdiri dari:

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yang berarti bahwa peneliti berangkat ke lapangan untuk mengadakan pengamatan suatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah atau '*in situ*'. Dalam hal demikian maka pendekatan ini terkait erat dengan pengamatan berperanserta.¹²

Oleh karena itu, di sini penulis terjun langsung ke lapangan untuk menggali informasi tersebut. Penulis secara langsung melaksanakan wawancara dengan pihak yang berkepentingan dan melakukan observasi secara langsung serta mengumpulkan dokumen-dokumen yang dibutuhkan.

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi Pelaksanaan Penelitian ini bertempat di BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto yang beralamat di Jalan Jendral Sudirman no. 393 Ruko Kranji Megah Purwokerto Jawa Tengah. Waktu Pelaksanaannya yaitu mulai tanggal 09 Januari sampai 17 Februari 2017.

¹² Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2014), hlm. 26.

3. Subyek dan Obyek

Subjek penelitian ini adalah Bank BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto.

Objek penelitian adalah Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Impian Di Bank BRI Syariah KC Purwokerto.

4. Sumber Data

a. Sumber Data Primer

Yaitu data yang diperoleh langsung dari sumber data oleh penyidik dengan tujuan tertentu. Dalam hal ini diperoleh data dari Bank BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto mengenai Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Impian yang diterapkan disana.

b. Sumber Data Sekunder

Yaitu data yang lebih dahulu dikumpulkan dan dilaporkan orang-orang dilaur dari penelitian, walaupun itu sesungguhnya data asli, yaitu berkaitan dengan Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Impian, seperti himpunan fatwa dewan syariah nasional, dan wawancara yang dapat mendukung dan menguatkan data peneliti.

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam observasi, karena tujuan utama dalam observasi adalah mendapatkan data. Pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai

setting, berbagai sumber, dan berbagai cara. Bila dilihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer dan sumber sekunder. Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, dan sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data.¹³

a. Teknik Observasi

Observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan, para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi. Data itu dikumpulkan dan disaring dengan bantuan berbagai alat yang sangat canggih.¹⁴ Observasi dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung.

Observasi yang penulis lakukan di sini yaitu dengan melakukan observasi/pengamatan secara langsung di Bank Rakyat Indonesia Syariah KC Purwokerto untuk mencari informasi tentang analisis SWOT dalam strategi pemasaran tabungan impian yang diterapkan di bank tersebut. Dari hasil pengamatan tersebut, diperoleh data jumlah nasabah tabungan impian, analisis SWOT dan strategi pemasaran yang diterapkan oleh perusahaan dan informasi lainnya yang terkait dengan strategi pemasaran tabungan impian.

¹³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan W&D*, (Bandung, Alfabeta, 2009), hal. 131.

¹⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R7D)*, (Bandung: Alfaabeta CV, 2014), hlm. 310.

b. Teknik Wawancara

Teknik wawancara merupakan pengumpulan data dengan cara bertanya dengan responden. Dalam berwawancara terdapat proses interaksi antara pewawancara dengan responden.¹⁵

Untuk mendapatkan informasi secara lebih lengkap lagi terkait dengan data-data yang diperlukan untuk penulisan laporan tugas akhir tentang analisis SWOT dalam strategi pemasaran tabungani impian, penulis melakukan wawancara secara langsung dengan *funding officer* BRI Syariah KC Purwokerto yaitu Bapak Teguh Airiyanto dan Ibu Frantis Yogatri A selaku *operation manager* serta Ibu Andinna Vitri S selaku *back operation supervisor*. Dari hasil wawancara tersebut, diperoleh kejelasan informasi tentang analisis SWOT dan strategi pemasaran tabungan impian yang diterapkan di BRI Syariah KC Purwokerto baik strategi umum maupun strategi khusus, kendala yang ada pada proses pemasaran dan informasi lainnya yang terkait dengan analisis swot dalam startegi pemasaran tabungan impian.

c. Teknik Studi Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan kategori dan klasifikasi bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah penelitian, baik dari sumber dokumen maupun buku-buku, Koran, majalah dan lain-lain.¹⁶

¹⁵ Soeratno dan Lincolin Arsyad, *Metode Penelitian untuk Ekonomi dan Bisnis*, hlm. 95.

¹⁶ Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 1998), hlm. 95.

Adapun sumber-sumber dokumentasi tersebut berasal dari arsip-arsip Bank Rakyat Indonesia Syariah KC Purwokerto, dokumen-dokumen bank dan nasabah, formulir-formulir nasabah tabungan impian, data jumlah nasabah tabungan impian dan sebagainya, untuk mendukung informasi yang diperlukan dalam penyusunan tugas akhir. Selain meminta dokumen-dokumen langsung dari bank, penulis juga mengambil beberapa referensi yang berasal dari buku, majalah perbankan, *browsing* di internet dan lain sebagainya. Semua dokumen-dokumen tersebut berfungsi untuk mendukung informasi-informasi yang diperlukan atau tambahan referensi dalam penyusunan tugas akhir ini.

6. Analisis Data

Setelah data terkumpul, kemudian data dianalisis dan diinterpretasikan dengan teknik deskriptif kualitatif, agar diperoleh data yang valid dan konkret. Analisis data adalah rangkaian kegiatan penelaahan, pengelompokan, sistematis, penafsiran dan verifikasi data agar sebuah fenomena memiliki nilai sosial, akademis dan ilmiah. Ada dua metode dalam analisis data, yaitu:

- a. Metode induktif, analisis dari data yang diperoleh dari penelitian secara rinci tentang Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Impian Di BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto, kemudian setelah itu menarik kesimpulan tentang Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Impian.

- b. Metode deduktif, langkah analisis yang berawal penjelasan Analisis SWOT secara umum, kemudian penjelasan tersebut ditelusuri sehingga menghasilkan suatu kesimpulan.¹⁷

¹⁷ Ibid, hlm. 95.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah di bahas mengenai Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Tabungan Impian, maka dapat diambil kesimpulan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Strategi yang digunakan oleh BRI Syariah KC Purwokerto untuk memasarkan produk Tabungan Impian menggunakan akad *muḍārabah mutlaqah* adalah dengan metode bauran pemasaran. Bauran pemasarannya sendiri meliputi produk, harga, tempat, dan promosi.
2. Dari hasil Analisis SWOT, Berdasarkan Internal-Eksternal Matrik (IE Matrik), Bank BRI Syariah KC Purwokerto diperoleh beberapa formulasi alternatif strategi dalam pemasaran produk tabungan impian yaitu: Strategi SO: Mengembangkan produk yang sesuai dengan permintaan pasar, meningkatkan kualitas pelayanan dan memberikan respon yang cepat kepada nasabah, menjalin hubungan yang lebih baik lagi dengan instansi/pemerintah. Strategi ST: Menerapkan pemasaran jempot bola, mempertahankan ciri khas produk dan menambah program-program berhadiah, mengembangkan variasi produk agar menarik. Strategi WO: Meningkatkan fasilitas-fasilitas yang berbasis teknologi sehingga dapat memudahkan akses bagi nasabah, meningkatkan SDM pemasaran khususnya dalam produk pendanaan, meningkatkan promosi yang lebih gencar disemua media untuk meningkatkan pangsa pasar. Strategi WT:

Menetapkan strategi bisnis yang baru yang lebih efektif dan efisien, memaksimalkan ragam pilihan produk dengan meningkatkan promosi melalui berbagai media.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan, peneliti berpendapat bahwa :

1. Bank BRI Syariah KC Purwokerto memiliki kemampuan untuk merubah potensi menjadi suatu prestasi dan kinerja yang lebih baik. Sehingga arah kebijakan yang tepat untuk dilakukan adalah meningkatkan dan memperbesar peran Bank BRI Syariah dalam berbagai kegiatan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki sekaligus untuk memperluas peran serta memanfaatkan berbagai peluang yang ada.
2. Untuk meningkatkan kualitas produk BRISyariah, penulis menyarankan agar melakukan promosi/iklan melalui media masa atau elektronik lebih banyak sehingga diharapkan akan lebih dikenal dan diminati oleh masyarakat dan dengan promosi juga dapat meningkatkan jumlah nasabah lebih banyak.
3. Lebih meningkatkan pelatihan sumber daya manusia melalui pelatihan-pelatihan agar dapat mendalami teori-teori dan praktik perbankan.
4. Lebih melengkapi sarana dan prasarana yang ada sehingga mendorong karyawan untuk lebih menikmati pekerjaannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'I, 2001. *Bank Syari'ah dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani.
- Dahlan, Ahmad, 2012. *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*. Yogyakarta: Teras.
- Fahmi, irham, 2013. *Manajemen Strategis*. Bandung: Alfabeta.
- Fandy, Tjipto, 2008. *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Hasibuan, Malayu S.P, 2007. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: Bumi Askara.
- Ismail, 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Kasmir, 2005. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- _____, 2010. *Pemasaran Bank Edisi Revisi*. Jakarta: Kencana.
- Manap, H. Abdul, 2016. *Revolusi Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Moleong, Lexy J, 2014. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Nawawi, Hadari, 1998. *Metode Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta: Gadjah Mada University.
- Nur'aini, Fajar, 2016. *Teknik Analisis SWOT*. Yogyakarta: Buwas.
- Rangkuti, Freddy. 1997. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, Freddy, 2013. *SWOT Balance Scorecard (teknik menyusun stratgi korporat yang efektif plus cara mengelola kinerja dan resiko*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka.
- Sugiyono, 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif dan W&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, 2014. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta CV.
- Soeratno dan Arsyad, Lincolin. *Metode Penelitian untuk Ekonomi dan bisnis*.
- Tjipyo, Fandy, 1997. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.