



**STRATEGI PRODUK CICIL EMAS PADA PT. BANK
SYARIAH INDONESIA KCP PAMULANG RAYA**

LAPORAN TUGAS AKHIR

MAHDIYAH PUTRI SYIFA

1910101042

PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN DIPLOMA TIGA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA

2022



**STRATEGI PEMASARAN PRODUK CICIL EMAS PADA PT.
BANK SYARIAH INDONESIA KCP PAMULANG RAYA**

LAPORAN TUGAS AKHIR

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Ahli Madya**

MAHDIYAH PUTRI SYIFA

1910101042

**PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN DIPLOMA TIGA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA**

2022

PERNYATAAN ORISINALITAS

Laporan Tugas Akhir ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber yang dikutip maupun yang dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Mahdiyah Putri Syifa

NIM : 1910101042

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan saya ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Bogor, 21 April 2022

Yang menyatakan,

A handwritten signature in black ink is written over a yellow 10,000 Indonesian postage stamp. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text '10000', 'METERAI TEMPEL', and 'CN1334UN37823877'.

Mahdiyah Putri Syifa

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Mahdiyah Putri Syifa
NIM. : 1910101042
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Perbankan dan Keuangan Program Diploma Tiga
Jenis Karya : Laporan Tugas Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty Free Right*) atas Tugas Akhir saya yang berjudul:

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK CICIL EMAS PADA PT BANK
SYARIAH INDONESIA KCP PAMULANG RAYA**

Beserta perangkat yang ada. Dengan Hak Bebas Royalti ini Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan Tugas Akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Bogor
Pada tanggal : 21 April 2022

Yang menyatakan,



Mahdiyah Putri Syifa

**MARKETING STRATEGY OF GOLD INSTALLMENT PRODUCTS AT
PT BANK SYARIAH INDONESIA KCP PAMULANG RAYA**

By :

Mahdiyah Putri Syifa

ABSTRACT

The development of the business world, especially banking today makes competition very tight in which every company must try to dominate the market as much as possible so as to achieve the company's desired goals. In this era of development of the business world, companies must present the best products and meet people's purchasing power. Therefore, we need a strategy that must be carried out by the company in selling these products, namely through the use of marketing strategies. Currently, companies must be able to choose and follow appropriate marketing strategies to increase the company's sales volume. Business people can carry out marketing strategies through product strategies, advertising strategies, distribution strategies, and pricing strategies. If it is associated with sales volume, it means that marketing activities have an impact on increasing sales volume in the company. Increasing sales volume is one of the goals of the marketing concept, which means that increasing sales is achieved through customer satisfaction. With these improvements, the company can grow and develop. This final project was prepared with the aim of knowing the increase in sales volume of gold installment products and to find out what marketing strategy implementation was carried out by PT Bank Syariah Indonesia KCP Pamulang Raya

Keywords: *Marketing Strategy, Increasing Sales Volume, Implementation of Marketing Strategy.*

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK CICIL EMAS PADA PT BANK
SYARIAH INDONESIA KCP PAMULANG RAYA**

Oleh :

Mahdiyah Putri Syifa

ABSTRAK

Perkembangan dunia usaha khususnya perbankan saat ini membuat persaingan yang sangat ketat yang mana setiap perusahaan harus berusaha untuk menguasai pasar semaksimal mungkin sehingga mencapai tujuan yang diinginkan perusahaan. Di era perkembangan dunia bisnis ini, perusahaan harus menghadirkan produk paling baik dan memenuhi daya beli masyarakat. Oleh karena itu, diperlukan suatu strategi yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam menjual produk tersebut, yaitu melalui penggunaan strategi pemasaran. Saat ini perusahaan harus bisa memilih dan mengikuti strategi pemasaran yang sesuai untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan. Pelaku bisnis dapat melakukan strategi pemasaran melalui strategi produk, strategi periklanan, strategi distribusi, dan strategi penetapan harga. Jika dikaitkan dengan volume penjualan, berarti kegiatan pemasaran berdampak pada peningkatan volume penjualan di perusahaan. Peningkatan volume penjualan adalah salah satu tujuan dari konsep pemasaran, yang berarti bahwa peningkatan penjualan dicapai melalui kepuasan pelanggan. Dengan perbaikan tersebut, perusahaan dapat tumbuh dan berkembang. Tugas akhir ini disusun dengan tujuan untuk mengetahui peningkatan volume penjualan produk cicil emas serta untuk mengetahui penerapan strategi pemasaran apa yang dilakukan oleh PT Bank Syariah Indonesia KCP Pamulang Raya

Kata kunci : Strategi Pemasaran, Peningkatan Volume Penjualan, Penerapan Strategi Pemasaran.

LAPORAN TUGAS AKHIR

STRATEGI PEMASARAN PRODUK CICIL EMAS PADA PT BANK
SYARIAH INDONESIA KCP PAMULANG RAYA

MAHDIYAH PUTRI SYIFA
1910101042

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji
pada tanggal : 06 Juni 2022
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima



Wahyudi, SE, MM
Ketua Penguji



Sivi Nugraheni, SE, MM
Penguji I



Diana Triwardhani, SE, MM
Penguji II (Pembimbing)



Kery Utami, SE, M.Si
Ketua Program Studi

Disahkan di : Jakarta
Pada tanggal : 06 Juni 2022



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Sekretariat : Jl.RS. Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta 12450, Telp. 7892856, 7892859 Fax. 7892856
Homepage : <http://www.upnvj.ac.id> Email : puskom@upnvj.ac.id

**BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR (PKL)
PERBANKAN DAN KEUANGAN D-III
SEMESTER GENAP TA. 2021/2022**

Hari ini Senin , tanggal 06 Juni 2022, telah dilaksanakan Ujian Tugas Akhir bagi mahasiswa :

Nama : Mahdiyah Putri Syifa

No.Pokok Mahasiswa : 1910101042

Program : Perbankan dan Keuangan D-III

Dengan judul tugas akhir sebagai berikut :

Strategi Pemasaran Produk Cecil Emas Pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pamulang Raya
Dinyatakan yang bersangkutan *Lulus / Tidak Lulus* *)

Tim Penguji

No	Dosen Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Wahyudi, SE, MM	Ketua	1.
2	Siwi Nugraheni, SE.,MM	Anggota I	2.
3	Diana Triwardhani, SE, MM	Anggota II **)	

Keterangan
*) Coret yang tidak perlu
**) Dosen Pembimbing

Jakarta, 06 Juni 2022
Mengesahkan
A.n. DEKAN
Kaprod. Perbankan dan Keuangan D-

Kery Utami, SE., M.Si

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala karunia-Nya sehingga Laporan Tugas Akhir dengan judul **“Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas Pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pamulang Raya”** ini berhasil diselesaikan. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada Ibu Dr. Dianwicakasih Arieftiara, SE., Ak., M.Ak., CA., CSRS selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, Dr. Desmintari, SE., MM selaku Kepala Jurusan Manajemen, Ibu Kery Utami, SE., M. Si selaku Ketua Program Studi Perbankan dan Keuangan D3 dan Diana Triwardhani, SE., MM selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan arahan dan saran-saran yang sangat bermanfaat.

Selain itu, ucapan terimakasih juga penulis sampaikan kepada keluarga dan rekan-rekan mahasiswa D3 Keuangan Perbankan angkatan 2019 yang selalu memberikan semangat dan doa kepada penulis. Penulis juga menyampaikan terimakasih kepada Fauzi Fitri Agustria selaku kekasih penulis, yang telah dengan sabar mendengar segala keluh kesah penulisi, Nabil Al Gala selaku adik kandung penulis yang membuat penulis semangat dalam mengerjakan laporan Tugas Akhir ini, serta teman teman yang telah membantu dalam penulisan usulan penelitian ini. yang tidak henti-hentinya memberikan semangat dan doa kepada penulis dalam menyelesaikan laporan ini.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini baik dalam teknik penyajian materi maupun pembahasan. Demi kesempurnaan Laporan Tugas Akhir ini, saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan. Semoga laporan ini bermanfaat bagi orang banyak untuk kedepannya.

Bogor, 21 April 2022

Mahdiyah Putri Syifa

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	iv
ABSTRACT	v
ABSTRAK	vi
PENGESAHAN	vii
BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR	viii
PRAKATA	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
I.1. Latar Belakang Masalah	1
I.2 Tujuan	3
I.3 Manfaat	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
II.1 Tinjauan Umum Bank	5
II.1.1 Pengertian Bank.....	5
II.1.2 Fungsi Bank.....	5
II.1.3 Tujuan Bank	5
II.2 Tinjauan Umum Strategi Pemasaran	6
II.2.1 Definisi Pemasaran	6
II.2.2 Konsep Pemasaran.....	7
II.2.3. Pengertian Strategi Pemasaran	8
II.2.4. Bauran Pemasaran (Marketing Mix)	8
II.3. Cicil Emas	12
II.3.1. Landasan Hukum Cicil Emas	12
II.3.3. Mekanisme Cicil Emas.....	13

BAB III PEMBAHASAN	14
III.1. Volume Penjualan Produk Cicil Emas PT Bank Syariah Indonesia KCP Pamulang Raya.....	15
III.2 Penerapan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Produk Cicil Emas Pada PT Bank Syariah Indonesia KCP Pamulang Raya.....	16
BAB IV PENUTUP	19
IV.1 Kesimpulan	19
IV.2 Saran	20
DAFTAR PUSTAKA	21
RIWAYAT HIDUP	22
LAMPIRAN	23

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Volume Penjualan Bulan Januari 2022 – April 2022	14
Tabel 2 Data Kenaikan dan Penurunan Bulan Januari 2022 – April 2022	15

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Alat Pengumpulan Data.....	23
Lampiran 2. Tampilan Media Sosial Instagram Bank BSI KCP Pamulang Raya	24
Lampiran 3. Lembar Persetujuan Judul Tugas Akhir	25
Lampiran 4. Kartu Monitoring Tugas Akhir.....	26
Lampiran 5. Hasil Turnitin.....	27