

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui kegiatan promosi produk pembiayaan *murābahah* PT. Bank BRI Syariah KCP Bangkalan dan untuk mengetahui efektivitas promosi untuk meningkatkan volume penjualan produk pembiayaan *murābahah*.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode *interview* (wawancara) dan metode dokumentasi. Peneliti menggunakan wawancara bebas terpimpin dan wawancara perorangan.

Hasil penelitian ini, dideskripsikan melalui pemaparan berbagai informasi dari temuan data selama penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT. Bank BRI Syariah adalah melalui periklanan, penjualan pribadi, promosi penjualan dan publisitas. Periklanan dengan menggunakan media perantara radio dan brosur, sedangkan penjualan pribadi dengan mengunjungi calon nasabah secara langsung baik kerumah maupun tempat usahanya. Efektivitas promosi dapat dilihat dengan menggunakan pendekatan sasaran, sumber, dan proses. Selain itu juga menggunakan bentuk promosi penjualan pribadi, menjaga relasi yang sudah ada, memberikan pelayanan terbaik dan memberikan kenang-kenangan.

Kata Kunci: Teori Efektivitas, Promosi, Volume Penjualan, *Murābahah*.

ABSTRACT

This study is conducted to know the promotion activity of *murābahah* financing products at PT. Bank BRI Syariah KCP Bangkalan and to know the effectiveness of the promotion to increase the sales volume of *murābahah* financing products.

Method of this study is interview that is interviewing the respondents that answer the problem which is going to be analyzed. And the last is documentation method that is written data which related to the research object, such as banking archives and brochures that contained in the bank.

The results of this study are described through the explanation of some information and data findings during the research. The results of the study show that there is a common ground between PT. Bank BRI Syariah KCP Bangkalan and the customers that the promotion activity is done by establishing the relationship first through family, friends, and neighbors. Kind of promotion which is often used is personal selling because it is considered as the most effective way and does not need an intermediary, so that the customers are easier to know and understand.

Keywords: Theory of Effectiveness, Promotion, Sales Volume, *Murābahah*.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN NOTA DINAS PEMBIMBING	vi
MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT.....	xiv
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	xv
KATA PENGANTAR	xvi
DAFTAR ISI.....	xix
DAFTAR TABEL.....	xxii
DAFTAR LAMPIRAN	xxiii

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
D. Sistematika Pembahasan	5

BAB II : LANDASAN TEORI

A. Teori Efektivitas	8
1. Pengertian Efektivitas	8
2. Bentuk-bentuk Pendekatan Efektivitas	9

B. Promosi	10
1. Pengertian Promosi	10
2. Tujuan Promosi	12
3. Target Promosi	14
4. Metode Promosi	14
5. Bentuk-bentuk promosi	15
a. <i>Advertising</i>	16
b. <i>Personal Selling</i>	18
c. <i>Sales Promotion</i>	21
d. <i>Publicity</i>	25
C. Volume Penjualan	27
1. Pengertian Volume Penjualan	27
2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan.....	27
3. Usaha Untuk Meningkatkan Volume Penjualan	28
D. Hubungan Promosi dengan Volume Penjualan	29
E. Pembiayaan <i>Murābahah</i>	30
1. Pengertian Pembiayaan <i>Murābahah</i>	30
2. Dasar Hukum	30
3. Syarat Pembiayaan <i>Murābahah</i>	31
4. Manfaat Pembiayaan <i>Murābahah</i>	31
5. Resiko Pembiayaan <i>Murābahah</i>	32
6. Transaksi Pembiayaan <i>Murābahah</i>	32
F. Kajian Pustaka.....	33

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....	35
B. Objek dan Lokasi Penelitian	36
C. Jenis dan Sumber Data	36
1. Data Primer	36
2. Data Sekunder	37
D. Teknik Pengumpulan Data	47
1. Metode Wawancara.....	37

2. Metode Dokumentasi	39
E. Metode Analisis Data	49
F. Uji Keabsahan Data	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum	
1. Sejarah Berdirinya PT. Bank BRI Syariah	
KCP Bangkalan	42
2. Visi dan Misi PT. Bank BRI Syariah	
KCP Bangkalan	44
3. Struktur Organisasi PT. Bank BRI Syariah	
KCP Bangkalan	45
B. Analisis Pembahasan	
1. Kegiatan Promosi Produk Pembiayaan <i>Murābahah</i>	46
2. Efektivitas Promosi Untuk Meningkatkan Volume	
Penjualan Produk Pembiayaan <i>Murābahah</i>	51
3. Cara Mengukur Tingkat Kepuasan Nasabah Terhadap	
Produk Pembiayaan <i>Murābahah</i> pada PT. Bank BRI Syariah	
KCP Bangkalan.....	59
BAB V : PENUTUP	
A. Kesimpulan	62
B. Saran	63
DAFTAR PUSTAKA	64
LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 1 :Struktur Organisasi PT. Bank BRI Syariah KCP Bangkalan	45
Tabel 2 :Prosentase bentuk promosi yang sering digunakan PT. Bank BRI Syraiah KCP Bangkalan.....	58
Tabel 3 :Jumlah Nasabah PT. Bank BRI KCP Bangkalan	61

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 01: Catatan lapangan wawancara dengan Bapak Masjoko
- Lampiran 02: Catatan lapangan wawancara dengan Bapak R. Sulaiman
- Lampiran 03: Catatan lapangan wawancara dengan Bapak Hasan Syamsul Arifin
- Lampiran 04: Catatan lapangan wawancara dengan Bapak H. Hadi
- Lampiran 05: Catatan lapangan wawancara dengan Bapak H. Zainuddin Sakur
- Lampiran 06: Catatan lapangan wawancara dengan Ibu Siti Anisyah
- Lampiran 07: Catatan lapangan wawancara dengan Ibu Hj. Nasirah
- Lampiran 08: Catatan lapangan wawancara dengan Bapak Moh. Suwandi
- Lampiran 09: Surat tanda bukti wawancara dengan Bapak Masjoko
- Lampiran 10: Surat tanda bukti wawancara dengan Bapak R. Sulaiman
- Lampiran 11: Surat tanda bukti wawancara dengan Bapak Hasan Syamsul Arifin
- Lampiran 12: Surat tanda bukti wawancara dengan Bapak H. Hadi
- Lampiran 13: Surat tanda bukti wawancara dengan Bapak Zainuddin Sakur
- Lampiran 14: Surat tanda bukti wawancara dengan Ibu Siti Anisyah
- Lampiran 15: Surat tanda bukti wawancara dengan Ibu Hj. Nasirah
- Lampiran 16: Surat tanda bukti wawancara dengan Bapak Moh. Suwandi
- Lampiran 17 : Foto Nara Sumber PT. Bank BRI Syariah KCP Bangkalan
- Lampiran 18 : Foto Nasabah PT. Bank BRI Syariah KCP Bangkalan
- Lampiran 19 : Brosur Produk-produk PT. Bank BRI Syariah KCP Bangkalan