



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS SYIAH KUALA
UPT. PERPUSTAKAAN

Jalan T. Nyak Arief, Kampus UNSYIAH, Darussalam – Banda Aceh, Tlp. (0651) 8012380, Kode Pos 23111
Home Page : <http://library.unsyiah.ac.id> Email: helpdesk.lib@unsyiah.ac.id

ELECTRONIC THESIS AND DISSERTATION UNSYIAH

TITLE

PELUANG DAN TANTANGAN STRATEGI PEMASARAN JASA PADA BAITUL QIRADH BAITURRAHMAN BAZNAS MADANI BANDA ACEH

ABSTRACT

Peluang dan tantangan pemasaran merupakan dua hal yang sama membutuhkan penanganan yang serius. Peluang pemasaran pada dasarnya merupakan suatu kesempatan yang harus dimanfaatkan atau dikelola perusahaan. Namun apabila peluang tersebut tidak dapat dikelola atau dimanfaatkan dengan baik maka peluang tersebut akan berubah menjadi suatu tantangan yang dapat mengancam keberadaan Baitul Qiradh Bairurrahman Baznas Madani Banda Aceh. Demikian pula dengan tantangan yang ada pada dasarnya merupakan suatu ancaman yang harus diantisipasi atau diatasi oleh Baitul Qiradh tersebut. Apabila tantangan tersebut mampu ditangani dengan baik maka tantangan tersebut justru akan menjadi suatu peluang yang dapat dimanfaatkan oleh suatu perusahaan. Tujuan praktek ini adalah untuk mengetahui sistem pemasaran jasa, peluang dan tantangan serta strategi pemasaran jasa kepada nasabah yang dilakukan oleh Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani Banda Aceh. Praktek ini dilakukan pada Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani yang terletak di Kecamatan Ulee Kareng Kotamadya Banda Aceh. Praktek ini dilaksanakan selama 1 bulan mulai tanggal 4 Agustus 2014 – 5 September 2014. Kegiatan dimulai dari pukul 08.00 – 16.45 WIB setiap hari kecuali hari Sabtu, Minggu dan hari-hari libur nasional. Objek praktek ini adalah para pegawai dan Kepala Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani Banda Aceh. Metode praktek yang digunakan adalah Metode Studi Kasus (Case Study). Metode ini mengungkapkan suatu kebenaran yang menitik beratkan hanya pada suatu objek yaitu peluang dan tantangan pemasaran jasa pada Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani Banda Aceh.

Tantangan yang dihadapi oleh Baitul Qiradh Baiturrahman selama ini yaitu munculnya bank-bank baru yang bernuansa syariah. Persaingan Baitul Qiradh Baiturrahman yang terjadi selama ini sangat ketat dengan hadirnya perusahaan yang menawarkan produk/jasa yang sama di dalam lingkungan pemasaran. Walaupun dengan adanya persaingan Baitul Qiradh Baiturrahman tetap menjalankan operasionalnya secara sempurna dan tidak keluar dari syariat islam yang berlaku. Strategi pemasaran yang dilakukan Baitul Qiradh Baiturrahman yaitu dengan cara menggabungkan empat unsur bauran pemasaran mulai dari produk, harga, tempat dan promosi.

Produk Baitul Qiradh Baiturrahman nya bank syariah juga menawarkan program kepada nasabah, hanya saja berbeda dalam hal nilai harga jual dan beli nya yang dihitung secara Islami, dan pelayanan nya kepada nasabahnya, produk yang di tawarkan berupa Simpanan (Mudarabah), Pembiayaan dengan hasil bagi (murabahah) Penerimaan infak dan sadaqah (ZIS) dan sangat mengusung konsep islami.

Pihak Bank Baitul Qiradh Baiturrahman mensiasati peluang dengan cara mengajukan pertanyaan kepada responden serta memberi Promosi produk dari bank dan mengambil serta di indenfikasi datanya sebagai pertimbangan kedepannya.