

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK ARRUM HAJI
DALAM MENINGKATKAN MINAT NASABAH
(STUDI PEGADAIAN SYARIAH PINRANG)**



Oleh

**AMINAH
NIM 14.2300.034**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2020

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK ARRUM HAJI
DALAM MENINGKATKAN MINAT NASABAH
(STUDI PEGADAIAN SYARIAH PINRANG)**



Oleh

**AMINAH
NIM 14.2300.034**

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi (S.E)
pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2020

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK ARRUM HAJI
DALAM MENINGKATKAN MINAT NASABAH
(STUDI PEGADAIAN SYARIAH PINRANG)**

Skripsi

**Sebagai salah satu syarat untuk mencapai
gelar sarjana ekonomi (S.E)**

**Program Studi
Perbankan Syariah**

Disusun dan diajukan oleh

**AMINAH
NIM 14.2300.034**

Kepada

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2020

PENGESAHAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Aminah
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Produk ARRUM Haji Dalam Meningkatkan Minat Nasabah (Studi Pegadaian Syariah Pinrang)
Nomor Induk Mahasiswa : 14.2300.034
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Ketua STAIN Parepare No. B.3004/Sti.08/PP.00.01/10/2017

Disetujui Oleh
Pembimbing Utama : Abdul Hamid, S.E., M.M.
NIP : 19720929 200801 1 012
Pembimbing Pendamping : Dr. Syahriyah Semaun, S.E., M.M.
NIP : 19711111 199803 2 003

(.....)

(.....)

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



emil
Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.
NIP. 19730129 200501 1004

SKRIPSI
STRATEGI PEMASARAN PRODUK ARRUM HAJI
DALAM MENINGKATKAN MINAT NASABAH
(STUDI PEGADAIAN SYARIAH PINRANG)

Disusun dan diajukan oleh

AMINAH
14.2300.034

Telah Di Pertahankan Di Depan Sidang Ujian Munaqasyah
Pada Tanggal 13 Maret 2020
Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat

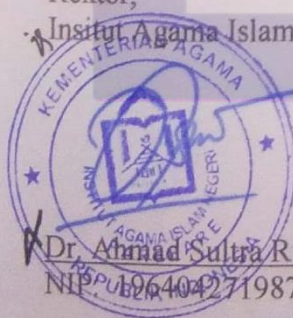
Mengesahkan

Dosen Pembimbing

Pembimbing Utama : Abdul Hamid, S.E., M.M.
NIP : 19720929 200801 1 012

Pembimbing Pendamping : Dr. Syahriyah Semaun, S.E., M.M.
NIP : 19711111 199803 2 003

Rektor, Insitut Agama Islam Negeri Parepare Dekan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Ahmad Sultra Rusan, M.Si
NIP. 196404271987031002

Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.
NIP. 19730129 200501 1004

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Produk ARRUM Haji Dalam Meningkatkan Minat Nasabah (Studi Pegadaian Syariah Pinrang)

Nama Mahasiswa : Aminah

Nomor Induk Mahasiswa : 14.2300.034

Fakultas : Ekonomi dan bisnis islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomui Islam NO. B.3004/Sti.08/PP.00.01/10/2017

Tanggal Kelulusan : 13 Maret 2020

Disahkan Oleh Komisi Penguji

Abdul Hamid, S.E., M.M. (Ketua) (.....)

Dr. Syahriyah Semaun, S.E., M.M. (Sekretaris) (.....)

Dr. Zainal Said, M.H. (Anggota) (.....)

Dra. Rukiah, M.H. (Anggota) (.....)

Mengetahui:



Rektor
Institut Agama Islam Negeri Parepare

Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si
NIP. 19640427 198703 1 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ الْعَالَمِينَ وَبِهِ نَسْتَعِينُ عَلَى أُمُورِ الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ. أَمَّا بَعْدُ.

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Swt berkat hidayah, taufik dan pertolongan-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Strategi pemasaran produk ARRUM Haji dalam meningkatkan minat nasabah (Studi Pegadaian Syariah Pinrang)” sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Shalawat dan salam senantiasa mengalir kepada manusia terbaik, manusia pilihan kekasih Sang Maha Pengasih, Nabi mulia Muhammad saw beserta para keluarga dan sahabatnya.

Penulis menghaturkan ucapan terima kasih kepada Ayahanda Haerong dan Ibunda Hawia serta keluarga tercinta yang selalu mencurahkan kasih sayang, perhatian, kesabaran, untaian do’a yang tulus demi keberhasilan penulis, dimana dengan pembinaan dan berkah doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik pada waktunya.

Penulis juga banyak menerima bimbingan, arahan, petunjuk dan bantuan dari bapak Abdul Hamid, S.E., M.M. selaku Pembimbing Utama dan Ibu Dr. Syahriyah Semaun, S.E., M.M. selaku Pembimbing Pendamping, atas segala bantuan, arahan dan bimbingan yang telah diberikan selama ini, penulis ucapkan banyak terima kasih.

Selanjutnya, Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada:

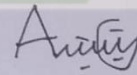
1. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si selaku Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelolah pendidikan di IAIN Parepare.
2. Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdianya telah menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Ibu An Ras Tri Astuti, M.E. selaku penanggung jawab program studi Perbankan Syariah atas kebijakan-kebijakannya yang memudahkan bagi mahasiswa dalam mengembangkan bakat dan minatnya.
4. Bapak dan ibu dosen Program Studi Perbankan Syariah yang telah meluangkan waktu dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
5. Kepada perpustakaan IAIN Parepare beserta seluruh staf yang telah memberikan pelayanan kepada penulis, terutama dalam penulisan skripsi.
6. Kepala Pegadaian Syariah Pinrang dan jajarannya terkhusus Ibu Annisha Resqia Masykur sebagai informen saya dalam penelitian ini yang menerima baik peneliti untuk melakukan penelitian.
7. Terima kasih kepada seluruh teman-teman yang turut membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini terkhusus kepada Karlina, Yuliana dan Hartina.
8. Teman-teman seperjuangan pada Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2014, dan seluruh teman-teman yang telah banyak membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini jasadallahu khair.

Maksud peneliti ingin menyebutkan satu persatu karib-kerabat, keluarga, namun keterbatasan tempat penulisan. Namun jasa itu akan tetap abadi dalam penilaian Allah SWT. Akhirnya hanya kepada Allah SWT. Peneliti memohon ridho dan ampunannya. Semoga skripsi ini diberkahi oleh Allah SWT. Aamiin.

Skripsi ini memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran dari semua pihak yang membaca sangat diharapkan untuk kesempurnaan dari skripsi dan semoga tulisan ini dapat bermanfaat untuk kita semua.

Parepare, 20 Februari 2020

Penyusun,



AMINAH

NIM. 14. 2300.034



PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertandatangan di bawahini :

Nama : Aminah

NIM : 14.2300.034

Tempat/Tgl. Lahir : Pinrang, 03 Juli 1996

Prodi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul Skripsi : Strategi pemasaran produk ARRUM Haji dalam meningkatkan minat nasabah(Studi Pegadaian Syariah Pinrang)

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

PAREPARE

Parepare, 20 Februari 2020

Penyusun,



AMINAH

NIM. 14.2300.034

ABSTRAK

AMINAH. *Strategi Pemasaran Produk ARRUM Haji dalam Meningkatkan Minat Nasabah (Studi Pegadaian Syariah Pinrang* (dibimbing oleh Abdul Hamid dan syahriyah Semaun).

Penelitian ini membahas strategi pemasaran ARRUM Haji dengan meningkatkan minat nasabah. Penelitian ini dimaksudkan untuk menjawab permasalahan: (1) Bagaimana Target Pasar (*Targeting*) dalam Strategi Pemasaran produk ARRUM Haji untuk meningkatkan minat nasabah di Pegadaian Syariah Pinrang? (2) Bagaimana Posisi Pasar (*Positioning*) dalam strategi pemasaran produk ARRUM Haji untuk meningkatkan minat nasabah di Pegadaian Syariah Pinrang? (3) Bagaimana Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) dalam strategi pemasaran produk ARRUM Haji untuk meningkatkan minat nasabah di Pegadaian Syariah Pinrang?

Penelitian ini menggunakan desain penelitian kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik observasi, dokumentasi dan wawancara. Dalam menganalisa data penulis menggunakan teknik analisis data kualitatif dengan menggunakan metode analisis deskriptif.

Berdasarkan hasil penelitian Target Pasar (*Targeting*), Posisi Pasar (*Positioning*), dan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) dalam Strategi Pemasaran produk ARRUM Haji untuk meningkatkan minat nasabah di Pegadaian Syariah Pinrang dengan cara Pemasaran konsentrasi (*Concentrated Marketing*) dipasar dan kantor dalam promosi produk ARRUM Haji. Mendeskripsikan nilai superior produk ARRUM Haji sehingga tertanam citra produk dibenak nasabah. Citra produk yang tertanamkan adalah ARRUM Haji sesuai dengan fatwa MUI, jaminan emas minimal 3.5 gram, lama angsuran sampai 5 tahun dan langsung mendapat nomor porsi haji. ARRUM Haji dikemas menjadi produk yang memiliki unsur-unsur suatu produk yakni logo/moto, merek, label, kualitas serta layanan yang bermutu, sehingga memiliki tampilan yang menarik. Harga ARRUM Haji bersifat fleksibel. Tempat strategis baik kantor dan lokasi promosi yakni dekat dari kota, pasar dan kantor/instansi. Kemudian promosi ARRUM Haji dilakukan dengan berbagai metode dari periklanan, promosi penjualan, petugas penjualan dan publisitas sehingga Produk ARRUM Haji dikenal oleh public.

Kata kunci: Pemasaran Produk ARRUM Haji, Minat Nasabah

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGAJUAN.....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
KATA PENGANTAR	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vii
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Kegunaan Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	8
2.2 Tinjauan Teori.....	10
2.3 Tinjauan Konseptual	44
2.4 Kerangka Pikir	48
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Jenis Penelitian.....	49

3.2 Lokasi dan Waktu	49
3.3 Fokus Penelitian.....	50
3.4 Jenis dan Sumber Data yang Digunakan.....	50
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	50
3.6 Teknik Analisis Data.....	51
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	53
4.2 Target Pasar (<i>Targeting</i>) dalam Strategi Pemasaran produk ARRUM Haji untuk meningkatkan minat nasabah di Pegadaian Syariah Pinrang.....	58
4.3 Posisi Pasar (<i>Positioning</i>) dalam strategi pemasaran produk ARRUM Haji untuk meningkatkan minat nasabah	63
4.4 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>) dalam strategipemasaran produk ARRUM Haji untuk meningkatkan minat nasabah	65
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	81
5.2 Saran	82
DAFTAR PUSTAKA	83
LAMPIRAN.....	84

DAFTAR TABEL

No.	Keterangan	Halaman
2.1	Gambar 1: Bagan Kerangka Pikir	Terlampir
4.1	Gambar 2: Struktur Organisasi Pegadaian Syariah Pinrang	Terlampir
4.1	Gambar 3: Tarif dan Jangka Waktu	Terlampir



DAFTAR LAMPIRAN

No.	Keterangan	Halaman
1	Surat Izin Melakukan Penelitian dari IAIN Parepare	Terlampir
2	Surat Izin Melakukan Penelitian dari Pemerintah Kota Pinrang	Terlampir
3	Surat Keterangan Selesai Meneliti dari Pegadaian Syariah Pinrang	Terlampir
4	Pedoman Wawancara	Terlampir
5	Brosur Produk ARRUM Haji	Terlampir
6	Dokumentasi	Terlampir
7	Riwayat Hidup Penulis	Terlampir

