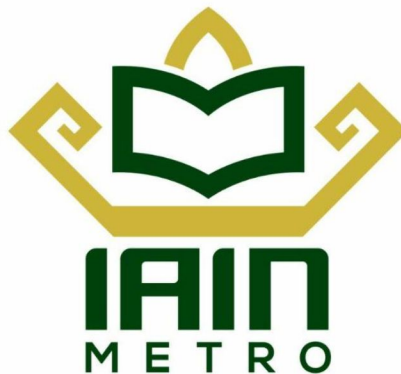


**TUGAS AKHIR**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN CICIL EMAS  
DI BANK SYARIAH MANDIRI KC. TELUK BETUNG**

Oleh:

**DIANA KARTIKA SARI**  
NPM. 1602080004



JURUSAN DIPLOMA TIGA (D-III) PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**  
**2019 / 1441 H**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN CICIL EMAS  
DI BANK SYARIAH MANDIRI KC. TELUK BETUNG**

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Untuk Memenuhi Sebagian  
Syarat Memperoleh Gelar Ahli Madya (A. Md)

**OLEH:**

**DIANA KARTIKA SARI  
NPM. 1602080004**

Pembimbing Tugas Akhir : Hermanita, SE., MM.

**JURUSAN DIPLOMA TIGA (D-III) PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
2019 / 1441 H**

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Tugas Akhir : **Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Cicil Emas di  
Bank Syariah Mandiri Kc. Teluk Betung.**  
Nama : **Diana Kartika Sari**  
NPM : 1602080004  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : D3 Perbankan Syariah

## MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Merto.

Metro, Oktober 2019  
Pembimbing,



**Hermanita, S.E., M.M**  
NIP. 197302201999032001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara 15 A Iring Mulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725)4507, Fax.(0725) 47296 Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id), e-mail: [iain@metrouniv.ac.id](mailto:iain@metrouniv.ac.id)

**PENGESAHAN TUGAS AKHIR**

No: 3739 / / n. 20.3 / D / PP. 0.09 / 12 / 2019

Tugas Akhir dengan judul : **STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN CICIL EMAS DI BANK SYARIAH MANDIRI KC. TELUK BETUNG**, disusun oleh Nama : DIANA KARTIKA SARI, NPM :160208004, Program Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah, telah diujikan di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Pada hari/tanggal: Senin/ 19 November 2019

**TIM UJIAN TUGAS AKHIR**

Ketua/Moderator : Hermanita, SE., MM  
Penguji 1 : Drs. H.M Saleh., MA  
Penguji 2 : Zumaroh, M.E.Sy  
Sekretaris : Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
  
Ninsiana, M.Humf  
720923 200003 2 002





## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Diana Kartika Sari  
Npm : 1602080004  
Program : Diploma III (Tiga) Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Tugas Akhir ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Oktober 2019

Yang menyertakan



Diana Kartika Sari  
NPM. 1602080004

## ABSTRAK

### STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN CICIL EMAS DI BANK SYARIAH MANDIRI KC. TELUK BETUNG

Oleh :

**DIANA KARTIKA SARI**

Sebagai bank syariah terbesar di Indonesia, Bank Syariah Mandiri memiliki fungsi utama sebagai bank yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat untuk kesejahteraan rakyat banyak. Dalam kegiataannya menyalurkan dana kepada masyarakat Bank Syariah Mandiri KC. Teluk Betung memiliki produk-produk pembiayaan, salah satunya pembiayaan untuk kepemilikan emas atau dikenal dengan cicil emas.

Dari data diketahui produk pembiayaan cicil emas di Bank Syariah Mandiri KC. Teluk Betung masih belum terlalu banyak peminatnya. Tentunya untuk bertahan ditengah banyaknya lembaga keuangan yang memasarkan produk sejenis, maka diperlukan strategi pemasaran yang efektif dan efisien dalam menghadapi persaingan pasar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi apa yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri KC. Teluk Betung pada produk pembiayaan cicil emas.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*fieldresearch*) yang bersifat deskriptif kualitatif. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan metode wawancara dan dokumentasi. Dalam penelitian ini, akan diketahui Jenis-jenis strategi pemasaran yang digunakan Bank Syariah Mandiri KC. Teluk Betung dalam memasarkan produk pembiayaan cicil emas.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Bank Syariah Mandiri KC. Teluk Betung menggunakan strategi pemasaran *marketing mix* yang meliputi 4P yaitu *Product* (produk) *Bundling* produk, strategi yang menggabungkan produk-produk yang ada di Bank Syariah Mandiri dengan produk cicil emas tanpa tergantung dengan segmentasi produk tertentu, *Price* (harga) Bank Syariah Mandiri menawarkan cicil emas dengan harga yang kompetitif yaitu minimal Rp. 4100,- perhari, *Place* (lokasi) pemasaran dengan *Open Booth* dan masuk kepasar rakyat, dan *Promotion* (promosi) pemasaran dengan *Open Table, Iklan, Canvassing* (Silaturahmi) Dan *Reveral*.

## MOTTO

عَنْ تَجْرَةً تَكُونُ أَنْ إِلَّا بِالْبَطْلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالِكُمْ تَأْكُلُوا لِأَمْنُوا الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا  
رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ إِنْ أَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُوا أَوْلَاءَ مِنْكُمْ تَرَاضُ

*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta  
sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang  
Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu  
membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah*

*Maha Penyayang kepadamu.*

(QS. An Nisaa' : 29)

## HALAMAN PERSEMBAHAN

### *Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dengan kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT. Peneliti persembahkan tugas akhir ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih sayang tulus kepada:

1. Kedua orangtua kandung saya Bapak Heru Priyanto (alm) dan Ibu Nur Hasanah, yang tidak ada hentinya memberikan doa dan dukungan baik moril maupun materiil kepada saya.
2. Untuk bapak Agus Dwi Yatno dan ibu Endah Pratiwi Dewi selaku wali pengganti kedua orang tua saya yang telah mendidik, mencurahkan semua kasih sayangnya kepada saya hingga saat ini.
3. Kakak tersayang Yudha Riyantono yang selalu menginspirasi, memberikan semangat dan dukungan kepada saya.
4. Pembimbing tugas akhir saya Ibu Hermanita, S.E., M.M yang telah banyak meluangkan waktu serta pikiran dalam membimbing, mengarahkan sehingga tugas akhir ini dapat diselesaikan.

Terimakasih atas keikhlasan dan ketulusan dalam mencurahkan cinta, kasih sayang dan doanya. Terimakasih untuk perjuangan dan pengorbanan kalian semua.

### *Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*



## KATA PENGANTAR

*Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh*

*Alhamdulillah*, Puji dan syukur peneliti panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, atas segala rahmat dan kasih karunia-Nya yang telah memberikan kekuatan dan kesehatan kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini tepat pada waktunya.

Tujuan penulisan tugas akhir ini sebagai persyaratan untuk menyelesaikan program Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro. Dalam upaya penyelesaian tugas akhir ini, peneliti menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan banyak terima kasih. Ucapan terimakasih peneliti sampaikan kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M. Ag Selaku Rektor IAIN Metro.
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M. Hum Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.
3. Drs. H.M Saleh, MA selaku Dosen Pembimbing Akademik.
4. Ibu Hermanita, SE., MM Selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir.
5. Bapak dan Ibu Dosen, para Staff Karyawan Fakultas Perbankan Syariah.
6. Pemimpin dan Karyawan Perpustakaan dan institut yang telah memberikan informasi, data, referensi dan lain-lain.
7. Bapak Aji Mulyantose selaku Kepala Cabang PT. Bank Syariah Mandiri KC. Teluk Betung dan Bapak Kurnia Ilahi selaku *Consumer Banking*

*Relationship Manager*, Ibu Rizky Dwi Prasetya selaku *Customer Servicedan* seluruh karyawan di PT. Bank Syariah Mandiri KC. Teluk Betung.

8. Almamater tercinta IAIN Metro yang selalu saya banggakan tempat saya menimba ilmu pengetahuan dan memperbanyak teman untuk menjalis silaturahmi.

Peneliti menyadari bahwa dalam penulisan tugas akhir ini masih banyak kekurangan dan kesalahan karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan, maka peneliti mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk membantu menyempurnakan penulisan tugas akhir ini. Peneliti berharap semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat untuk pembaca.

Metro, November 2019



Peneliti

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	8
C. Tujuan dan manfaat penelitian .....	8
D. Metode penelitian.....	9
E. Sistematika pembahasan .....	15
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>17</b>
A. Strategi Pemasaran.....	17
1. Pengertian strategi .....	17
2. Pengertian pemasaran.....	18
3. Definisi strategi pemasaran .....	19
4. Konsep pemasaran syariah .....	22
B. Cicil Emas di Perbankan Syariah.....	24
1. Pengertian cicil emas.....	24
2. Syarat dan ketentuan cicil emas .....	25
3. Dasar hukum pembiayaan emas secara tidak tunai .....	25



C. Pembiayaan Murabahah.....	26
1. Pengertian Pembiayaan Murabahah .....	26
2. Rukun dan Syarat Murabahah .....	28
3. Landasan Hukum Murabahah .....	29
4. Aplikasi Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah .....	30
D. Ar-Rahn (Gadai) .....	32
1. Pengertian Ar-Rahn.....	32
2. Landasan Syariah .....	33
3. Rukun Dan Syarat Ar-Rahn .....	34
4. Aplikasi Dalam Pembiayaan .....	36
<b>BAB III    PEMBAHASAN .....</b>	<b>37</b>
A. Profil Bank Syariah Mandiri KC. Teluk Betung.....	37
1. Sejarah Dan Perkembangan Berdirinya Bank Syariah Mandiri KC. Teluk Betung.....	37
2. Visi Dan Misi Bank Syariah Mandiri KC. Teluk Betung .....	39
3. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KC. Teluk Betung .....	40
4. Produk-Produk Bank Syariah Mandiri KC. Teluk Betung .....	41
5. Struktur organisasi di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Teluk Betung.....	42
B. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Cicil Emas Di Bank Syariah Mandiri KC. Teluk Betung.....	52
<b>BAB IV    PENUTUP .....</b>	<b>61</b>
A. Kesimpulan.....	61
B. Saran.....	62

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat pembimbing tugas akhir
2. Alat pengumpul data
3. Kartu konsultasi
4. Surat keterangan bebas pustaka
5. Brosur BSM OTO
6. Brosur Tabungan Mabrur
7. Simulasi Pembiayaan BSM OTO
8. Brosur Pembiayaan Cicil Emas

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini perkembangan dunia perbankan semakin pesat dan modern baik dari segi ragam produk, kualitas layanan, maupun teknologi yang dimiliki. Perbankan semakin mendominasi perkembangan ekonomi dan bisnis suatu negara. Bahkan aktivitas dan keberadaan perbankan sangat menentukan kemajuan suatu negara dalam bidang ekonomi.<sup>1</sup> Hampir semua sektor yang berhubungan dengan keuangan membutuhkan jasa bank. Oleh karena itu saat ini dan dimasa yang akan datang kita tidak akan lepas dari dunia perbankan jika hendak menjalankan aktivitas keuangan, baik perorangan maupun lembaga, baik sosial ataupun perusahaan.

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 yang dimaksud dengan *bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.*<sup>2</sup>

Di Indonesia perkembangan sektor perbankan semakin luas ditandai dengan terbaginya dua jenis perbankan yakni bank syariah dan bank konvensional. Bank konvensional adalah bank yang kegiatan

---

h. 17 <sup>1</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan Edisi Revisi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012),

<sup>2</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 30

operasionalnya menggunakan sistem bunga, sedangkan bank syariah merupakan bank yang tidak menerima atau membebankan bunga kepada nasabah, akan tetapi menerima atau membebankan bagi hasil serta imbalan lain sesuai dengan akad-akad yang diperjanjikan. Konsep dasar bank syariah didasarkan pada Al-Qur'an dan hadits. Semua produk dan jasa yang ditawarkan tidak boleh bertentangan dengan isi al-Qur'an dan hadis Rasulullah SAW.

Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), unit usaha syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).<sup>3</sup>

Pengertian bank umum sesuai dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 adalah *bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan/atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran*. Sifat jasa yang diberikan adalah umum, dalam arti dapat memberikan seluruh jasa perbankan yang ada. Begitupun dengan wilayah operasinya. Dapat

---

<sup>3</sup>*Ibid*, h. 33



dilakukan diseluruh wilayah. Bank umum sering juga disebut bank komersil (*Commercial Bank*).<sup>4</sup>

Bank syariah sebagai lembaga intermediasi antara pihak investor yang menginvestasikan dananya di bank kemudian selanjutnya bank syariah menyalurkan dananya kepada pihak lainya yang membutuhkan dana. Investor yang menempatkan dananya akan mendapatkan imbalan dari bank dalam bentuk bagi hasil atau bentuk lainnya yang disahkan dalam syariah islam. Bank syariah menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan pada umumnya dalam akad *murabahah* (jual beli) dan kerja sama usaha. Imbalan yang diperoleh dalam margin keuntungan, bentuk bagi hasil, dan/atau bentuk lainnya sesuai dengan syariat islam.

Pada sisi baliknya, terdapat masyarakat yang membutuhkan dana untuk mengembangkan usahanya atau untuk memenuhi kebutuhan pribadi, sementara dana yang dimiliki terbatas. Kebutuhan akan dana ini dapat dapat dipenuhi oleh bank melalui pembiayaan yang diberikan atau melalui penempatan dana dalam bentuk lainnya. Sebagai balas jasa penyaluran dana kepada masyarakat, bank mendapat imbalan sesuai dengan akadnya.<sup>5</sup>

Bank syariah memiliki tiga fungsi utama, yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi, menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana dari bank, dan juga memberikan pelayanan dalam bentuk jasa bank.

---

<sup>4</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan Edisi Revisi*, h. 23

<sup>5</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 47

Fungsi bank syariah yang pertama yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana. Bank syariah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dengan menggunakan akad *al-Wadi'ah* dan dalam bentuk investasi dengan menggunakan akad *Mudharabah*. *Al-wadi'ah* adalah akad antara pihak pertama (masyarakat) dengan pihak kedua (bank), dimana pihak pertama menitipkan dananya kepada bank, dan pihak kedua, bank menerima titipan untuk dapat memanfaatkan titipan pihak pertama dalam transaksi yang diperoleh dalam islam. *Al-Mudharabah* merupakan akad antara pihak yang memiliki dana kemudian menginvestasikan dananya atau disebut juga dengan *shahibul maal* dengan pihak kedua atau pihak yang menerima dana disebut juga *mudharib*, yang mana pihak *mudharib* dapat memanfaatkan dana yang diinvestasikan oleh *shahibul maal* untuk tujuan tertentu yang diperbolehkan oleh syariat islam.

Fungsi bank syariah yang kedua yaitu menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan (*user of fund*). Bank menyalurkan dana kepada masyarakat dengan menggunakan bermacam-macam akad, antara lain akad jual beli, maka *return* yang diperoleh bank atas penyaluran dananya adalah dalam bentuk margin keuntungan. Margin keuntungan merupakan selisih antara harga jual kepada nasabah dan harga beli bank. Pendapatan yang diperoleh dari aktivitas penyaluran dana kepada nasabah yang menggunakan akad kerja sama usaha adalah bagi hasil.

Fungsi bank syariah yang ketiga yaitu memberikan pelayanan jasa bank. Pelayanan jasa bank ini diberikan dalam rangka memenuhi

kebutuhan masyarakat dalam menjalani aktivitasnya. Berbagai jenis produk pelayanan jasa yang dapat diberikan oleh bank syariah antara lain, jasa pengiriman uang (*transfer*), pemindahbukuan, penagihan surat berharga, kliring, *letter of credit*, inkaso, bank garansi, dan pelayanan jasa bank lainnya.<sup>6</sup>

Dalam melakukan pemasaran, bank memiliki beberapa sasaran yang hendak dicapai. Artinya nilai penting pemasaran bank terletak dari tujuan yang ingin dicapai tersebut seperti dalam meningkatkan mutu pelayanan dan menyediakan ragam produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.<sup>7</sup>

Bank syariah dikembangkan sebagai lembaga bisnis keuangan yang melaksanakan kegiatan usahanya sejalan dengan prinsip-prinsip dasar ekonomi islam. Tujuan ekonomi islam bagi bank syariah tidak hanya terfokus pada tujuan komersial yang tergambar pada pencapaian keuntungan maksimal, tetapi juga perannya dalam memberikan kesejahteraan secara luas bagi masyarakat.<sup>8</sup>

Sebagai bank syariah terbesar di Indonesia, bank syariah mandiri terus berinovasi terhadap produk-produk sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Salah satu produk pembiayaan yang menjadi pelengkap dari produk gadai emas maka bank syariah mandiri meluncurkan pembiayaan produk cicil emas atau dikenal dengan cilem. Menanggapi nasabah selama

---

<sup>6</sup>Ibid, h. 39-42

<sup>7</sup>Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), h. 190

<sup>8</sup> Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2012), h.

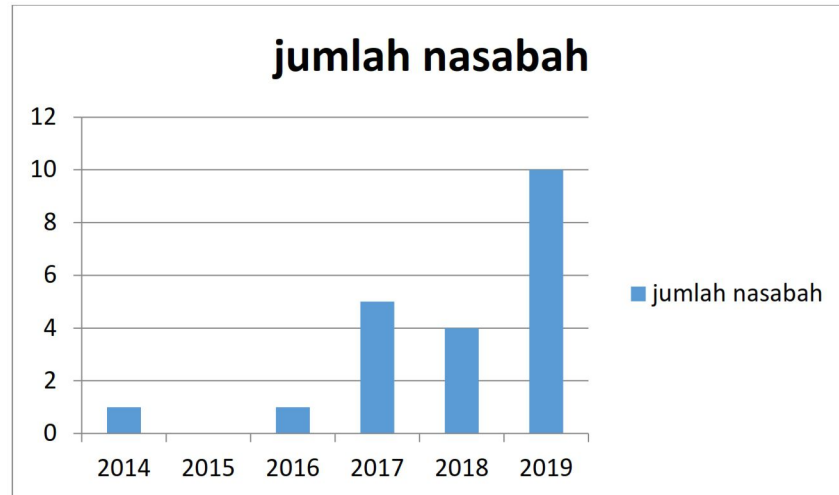


ini hanya menabung dalam bentuk uang, kini nasabah dapat menabung untuk kepemilikan emas. Karena emas nilainya cenderung *fluktuatif*, terus mengalami kenaikan sehingga menabung uang untuk kepemilikan emas akan sangat lama. Selain itu juga emas dinilai memiliki tingkat likuiditas yang tinggi, dan mudah digadaikan apabila membutuhkan dana cepat.

Cicil emas adalah fasilitas pembiayaan yang disediakan oleh Bank Syariah Mandiri untuk membantu nasabah dalam membiayai pembelian/kepemilikan emas dalam bentuk kepingan logam mulia, dengan cara mudah dan menguntungkan. Cicil emas membantu mewujudkan impian memiliki emas dengan lebih mudah dan sebagai sarana investasi jangka panjang. Dengan menyisihkan dana sebesar Rp. 4.100 per hari, akan terasa lebih ringan untuk mendapatkan emas dimasa yang akan datang.

Cicil emas di Bank Syariah Mandiri sudah ada sejak tahun 2013, namun baru beroperasi di Bank Syariah Mandiri Teluk Betung pada 30 juni 2014 dan efektif pada tahun 2017 hingga sekarang. Berikut adalah jumlah nasabah dari tahun 2014 sampai dengan 2018 di Bank Syariah Mandiri Teluk Betung

Gambar 1  
Jumlah nasabah pembiayaan cicil emas



Dari data diatas dapat diketahui bahwa jumlah pembiayaan cicil emas di Bank Syariah Mandiri Teluk Betung masih belum teralalu banyak. Hal ini dikarenakan pembiayaan cicil emas ini masih belum terlalu dikenal oleh masyarakat. Hal ini dikarenakan produk ini belum dipasarkan secara maksimal dan tingkat pemahaman masyarakat akan pembiayaan cicil emas ini tergolong masih rendah. Tentunya untuk terus bertahan ditengah banyaknya lembaga keuangan yang juga memasarkan produk sejenis, maka diperlukan strategi pemasaran yang efektif dan efisien dalam menghadapi persaingan pasar.

Berdasarkan hal tersebut, penulis akan mengangkat judul untuk tugas akhir yaitu **STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN CICIL EMAS DI BANK SYARIAH MANDIRI KC. TELUK BETUNG.**