

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Persaingan antar perusahaan dan dunia bisnis pada saat ini semakin ketat dalam bidang pemasaran. Perusahaan menentukan strategi yang sesuai untuk digunakan dalam membangun hubungan dengan konsumen atau calon konsumen. Hal terpenting yang harus diperhatikan oleh pengelola usaha untuk tetap bertahan dan berkembang adalah usahanya dalam memasarkan produk-produknya tersebut agar dapat lebih diminati masyarakat dan bisa bersaing dengan perusahaan lainnya yang sejenis. Untuk itu, penerapan bauran promosi (*Promotional Mix*) menjadi sangat penting dilakukan oleh setiap perusahaan. (Priansa, 2017) menyatakan bahwa promosi merupakan salah satu usaha yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan produk yang ditawarkan. Kegiatan promosi ditujukan untuk memberikan informasi, membujuk, serta memperingatkan konsumen terhadap produk dengan tujuan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan.

Saat ini ada sejumlah lembaga keuangan syariah di Kabupaten Gunungkidul semakin berkembang dan dikenal oleh masyarakat berbentuk Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah atau biasa dikenal dengan nama KSPPS. Munculnya lembaga-lembaga keuangan syariah seperti KSPPS yang semakin banyak dan berkembang mengakibatkan terjadinya persaingan. Hal ini dikarenakan produk-produk yang dikeluarkan oleh bank-bank syariah atau lembaga keuangan syariah lainnya hampir sama.

KSPPS BMT Dana Insani merupakan salah satu lembaga keuangan yang mendasarkan operasionalnya pada prinsip-prinsip ekonomi Islam. KSPPS BMT Dana Insani berperan sebagai lembaga perantara antara mereka yang memiliki dana berlebih tetapi tidak memiliki kemampuan untuk berniaga dengan mereka yang memiliki kemampuan berniaga tetapi tidak memiliki dana. KSPPS BMT Dana Insani juga menjadi sebuah lembaga keuangan yang dapat memberikan pembiayaan kepada para pedagang kecil, masyarakat, dan pelaku UMKM yang mempunyai usaha ekonomi produktif dengan persyaratan yang mudah dan disesuaikan dengan kebutuhan dari pelaku usaha yang membutuhkan dana tersebut dengan disertai dengan akad atau perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Produk yang ditawarkan oleh KSPPS BMT Dana Insani ada berbagai macam yaitu mulai dari Produk Simpanan, Produk Pembiayaan, Produk *Baitul Maal*, serta *Payment Point*. Penerapan Bauran Promosi (*Promotional Mix*) merupakan strategi yang dilakukan oleh KSPPS BMT Dana Insani untuk mempromosikan produk yang dimiliki kepada masyarakat.

Untuk mempromosikan produk dan jasa KSPPS BMT Dana Insani sudah melakukan beberapa kegiatan seperti periklanan (*advertising*) dengan membuat brosur yang disebarakan pada hari-hari yang tidak terjadwal, video testimoni, spanduk, koran, dan media lainnya. Hubungan masyarakat (*public relation*) seperti kegiatan amal, pemberian beasiswa atau pengadaan pelatihan usaha kepada masyarakat, lalu dengan promosi penjualan (*sales promotion*) yaitu dengan pengundian hadiah setiap satu tahun sekali, dilakukan pembagian celmex pada anggota/nasabah di pasar tradisional, selain itu

penjualan pribadi (*personal Selling*) melalui tenaga-tenaga petugas pada bidang *marketing* KSPPS BMT Dana Insani yang melakukan kegiatan prospek kepada masyarakat, dan yang terakhir adalah pemasaran langsung (*direct marketing*) KSPPS BMT Dana Insani menamakan kegiatan ini dengan istilah Grebek Pasar, kegiatan ini dilakukan pada tanggal/hari tertentu dan dilakukan pada pasar tradisional yang ramai saat hari tertentu yang oleh beberapa petugas bagian *marketing* dari KSPPS BMT Dana Insani untuk menawarkan produk.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk menulis Laporan Tugas Akhir dengan judul **“PENERAPAN BAURAN PROMOSI PADA KSPPS BMT DANA INSANI KABUPATEN GUNUNGKIDIL”**.

B. Batasan Masalah

Masalah yang dibahas dalam laporan tugas akhir ini adalah PENERAPAN BAURAN PROMOSI PADA KSPPS BMT DANA INSANI KABUPATEN GUNUNGKIDUL.

C. Tujuan

Tujuan penulisan laporan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui penerapan bauran promosi (*Promotional Mix*) pada KSPPS BMT Dana Insani Kabupaten Gunungkidul.

D. Manfaat

1. Bagi Mahasiswa

Dapat menambah pengetahuan dan wawasan mengenai penerapan bauran promosi pada KSPPS BMT Dana Insani .

2. Bagi Perusahaan

a. Laporan tugas akhir ini diharapkan dapat digunakan sebagai masukan dalam penerapan bauran promosi bagi KSPPS BMT Dana Insani Kabupaten Gunungkidul.

b. Diharapkan dapat dijadikan bahan evaluasi dalam penerapan bauran promosi KSPPS BMT Dana Insani Kabupaten Gunungkidul.

3. Bagi STIM YKPN Yogyakarta

Dapat dijadikan referensi bagi mahasiswa terkait dengan penerapan bauran promosi dalam penyusunan laporan tugas akhir dengan pembahasan yang serupa di masa yang akan datang.