



**STRATEGI PEMASARAN DAN SEGMENTASI PASAR DALAM  
RANGKA PENINGKATAN PORTOFOLIO KREDIT DI PT BPR  
ANUGERAHDHARMA YUWANA BANYUWANGI KANTOR  
CABANG PESANGGARAN**

**SKRIPSI**

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk  
menyelesaikan Progam Studi Manajemen (S1)  
dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

oleh:

Joni Anwar  
NIM. 13.1041.2025

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER  
FEBRUARI, 2018**



**STRATEGI PEMASARAN DAN SEGMENTASI PASAR DALAM  
RANGKA PENINGKATAN PORTOFOLIO KREDIT DI PT BPR  
ANUGERAHDHARMA YUWANA BANYUWANGI KANTOR  
CABANG PESANGGARAN**

**SKRIPSI**

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk  
menyelesaikan Progam Studi Manajemen (S1)  
dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

oleh:

Joni Anwar  
NIM. 13.1041.2025

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER  
FEBRUARI, 2018**

## **PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Joni Anwar  
NIM : 1310412025  
Program Studi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul: Strategi pemasaran dan segmentasi pasar dalam rangka peningkatan portofolio kredit di PT BPR Anugerahdharma Yuwana Banyuwangi Cabang Pesanggaran adalah hasil karya sendiri. Kecuali jika dalam beberapa kutipan substansi telah saya sebutkan sumbernya. Belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya plagiat atau jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keaslian, keabsahan, dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta saya bersedia memperoleh sanksi akademik dan siap dituntut dimuka hukum, jika ternyata dikemudian hari ada pihak-pihak yang dirugikan dari pernyataan yang tidak benar tersebut.

Jember, 19 Januari 2018

Yang menyatakan,

Joni Anwar

NIM. 1310412025



**STRATEGI PEMASARAN DAN SEGMENTASI PASAR DALAM  
RANGKA PENINGKATAN PORTOFOLIO KREDIT DI PT BPR  
ANUGERAHDHARMA YUWANA BANYUWANGI KANTOR  
CABANG PESANGGARAN**



Pembimbing

Dosen Pembimbing Utama : Drs. Achmad Suharto, MP

Dosen Pembimbing Pendamping : Maheni Ika Sari, SE,MM

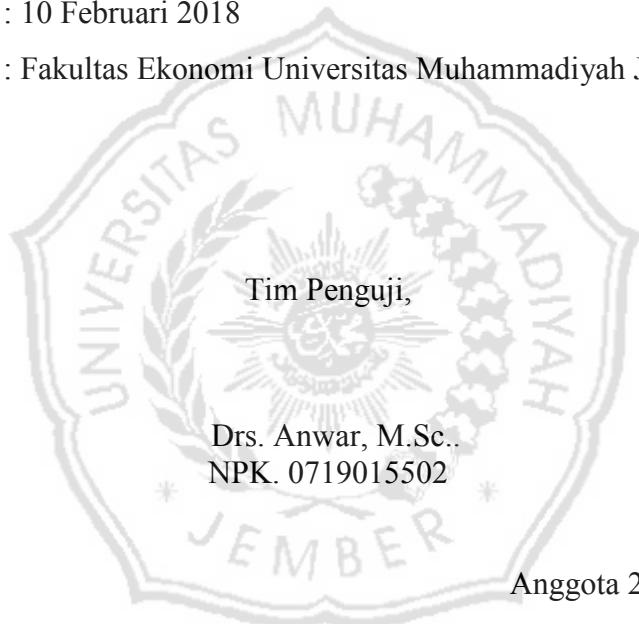
## **PENGESAHAN**

Skripsi berjudul: STRATEGI PEMASARAN DAN SEMENTASI PASAR DALAM RANGKA PENINGKATAN PORTOFOLIO KREDIT DI PT BPR ANUGERAHDHARMA YUWANA BANYUWANGI KANTOR CABANG PESANGGARAN, telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember pada :

Har i : Sabtu

Tanggal : 10 Februari 2018

Tempat : Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember



Anggota 1,

Drs. Achmad Suharto, MP.  
NPK. 8906242

Anggota 2,

Maheni Ika Sari, SE,MM  
NPK. 0011087701

Dekan,

Mengesahkan:

Ketua Program Studi

Dr. Arik Susbiyani, M.Si.  
NPK. 0728117101

Drs. Anwar, M.Sc.  
NPK. 0719015502

## **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Kedua orang tuaku tercinta yaitu Awi dan Uminah yang telah mendoakan, mendidik, mencurahkan cinta, kasih sayang serta pengorbanan selama ini.
2. Istriku tercinta Kuswatul Khasanah,SH yang selalu membantu dan mendukungku serta anakku Atthaya Zaidan Nararya Anwar yang selalu menjadi penyemangat.
3. Almamater yang kubanggakan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.
4. Terima kasih kepada teman-teman seangkatan 2013



## MOTTO

*"Alhamdulillah ala kulli hal (segala puji bagi alloh dalam setiap keadaan)"*

*"Bukan karena kita yang hebat tapi karena alloh yang memudahkan urusan kita"*



## KATA PENGANTAR

Dengan mengucap puji dan syukur kepada Allah SWT, karena atas segala rahmat kasih dan karunia-Nya-lah penulis mampu menempuh dan menyelesaikan skripsi dengan judul Strategi Pemasaran dan Sementasi Pasar dalam Rangka meningkatkan Portofolio Kredit di PT BPR Anuerahdharma Yuwana Banyuwangi Kantor Cabang Pesanggaran dan menyelesaikan program studi manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember.

Skripsi ini merupakan karya penulis dan merupakan salah satu syarat dalam memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember. Dalam penyusunan hingga terselesaiannya skripsi ini, penulis menyadari telah banyak pihak yang membantu, membimbing dan mendorong serta memberi semangat pada penulis. Penulis sadar tanpa bantuan dari berbagai pihak, penulis akan mengalami kesulitan dalam menyelesaikan skripsi ini. Untuk itulah pada kesempatan kali ini, penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Arik Susbiyani, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember;
2. Bapak Drs. Achmad Suharto, MP selaku dosen pembimbing I dan Ibu Maheni Ika Sari, SE.MM selaku dosen pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, pengarahan dan saran sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan;
3. Bapak dan Ibu dosen yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan yang bermanfaat bagi penulis;
4. Ayahku Awi dan Ibuku,Uminah yang mencerahkan seluruh cinta, kasih sayang, perhatian serta doa untuk kesuksesan dan kebahagiaanku.
5. Istriku Kuswatul Khasanah,SH dan anakku Atthaya Zaidan Nararya Anwar yang selalu memberi dukungan, cinta, kasih sayang perhatian serta doa untuk kesuksesan dan kebahagianku.
6. Rekan-rekan seperjuangan, mahasiswa fakultas ekonomi yang telah banyak memberikan masukan dan dukungan yang sangat berguna dalam penyusunan skripsi ini.

Atas amal baik yang telah diberikan pada penulis semoga Allah SWT memberikan balasan yang sesuai dan semoga rahmat serta hidayahNya diberikan kepada kita semua.

Besar harapan penulis semoga skripsi ini berguna bagi penulis khususnya dan bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Jember, 19 Januari 2018

Penulis

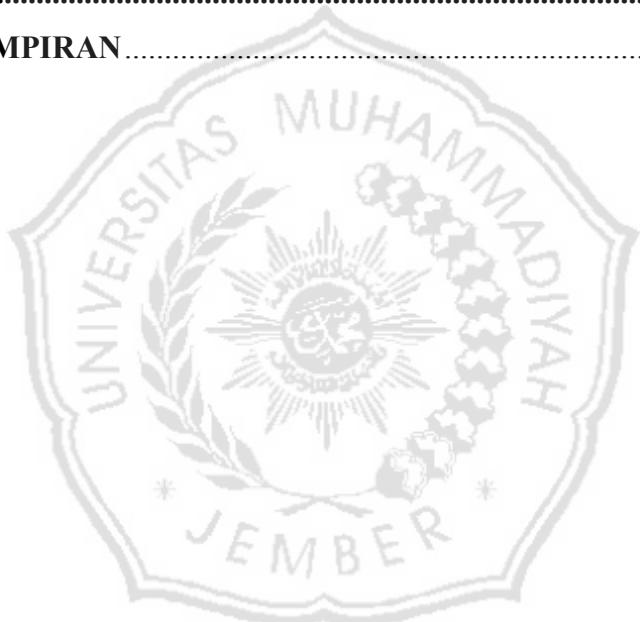


## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	i
<b>HALAMAN PERNYATAAN .....</b>	ii
<b>HALAMAN PEMBIMBINGAN .....</b>	iii
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	iv
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	v
<b>MOTTO .....</b>	vi
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	vii
<b>DAFTAR ISI .....</b>	ix
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	xii
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	xiii
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	xiv
<b>ABSTRAK .....</b>	xv
<b>ABSTRACT .....</b>	xvi
<b>BAB 1 PENDAHULUAN .....</b>	1
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	3
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	4
1.3.1 Tujuan Penelitian .....	4
1.3.2 Kegunaan Penelitian .....	4
<b>BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	5
2.1 Landasan Teori .....	5
2.1.1 Pengertian Bank .....	5
2.1.2 Jasa jasa Perbankan .....	7
2.1.3 Pemasaran Jasa .....	8
2.1.4 Pengertian dan Konsep Strategi Pemasaran .....	11
2.1.5 Strategi Kepuasan Konsumen .....	14
2.2 Tinjauan Hasil Penelitian Terdahulu .....	19
2.3 Kerangka Konseptual .....	20
2.4 Hipotesis Penelitian .....	21

2.4.1 Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Portofolio Kredit .....	21
2.4.2 Pengaruh Segmentasi Pasar Terhadap Peningkatan Portofolio Kredit .....	22
<b>BAB 3 METODE PENELITIAN .....</b>	<b>23</b>
3.1 Rancangan Penelitian .....	23
3.2 Identifikasi Variabel .....	23
3.3 Definisi Operasional Variabel .....	24
3.4 Populasi .....	25
3.5 Jenis Data dan Sumber Data .....	25
3.6 Teknik Pengumpulan Data .....	26
3.7 Teknik Pengukuran Data .....	26
3.8 Uji Instrumen Data .....	27
3.8.1 Uji Validitas .....	27
3.8.2 Uji Reliabilitas .....	28
3.8.3 Uji Asumsi Klasik .....	28
3.9 Uji Instrumen Data .....	30
3.9.1 Analisis Regresi Linear Berganda .....	30
3.9.2 Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	30
3.10 Uji Hipotesis .....	31
3.10.1 Uji t (Uji Parsial) .....	31
<b>BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>32</b>
4.1 Gambaran Umum Perusahaan .....	32
4.2 Analisis Deskriptif .....	34
4.2.1 Deskripsi Statistik Responden .....	35
4.2.2 Analisis Deskriptif Jawaban Responden .....	36
4.3 Hasil Analisis Data .....	39
4.3.1 Uji Instrumen Data .....	39
4.3.2 Analisis Regresi Linier Beranda .....	41
4.3.3 Uji Asumsi Klasik .....	42
4.3.4 Koefisien Determinasi .....	44
4.3.5 Uji Hipotesis .....	45

4.4 Pembahasan .....	46
4.4.1 Pengaruh Strategi Pemasaran terhadap Peningkatan Portofolio Kredit .....	46
4.4.2 Pengaruh Segmentasi Pasar terhadap Peningkatan Portofolio Kredit .....	47
<b>BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>49</b>
5.1 Kesimpulan .....	49
5.2 Saran .....	49
<b>DAFTAR</b>	
<b>PUSTAKA .....</b>	<b>51</b>
<b>.....</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>52</b>



## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>	<b>Judul Tabel</b>	<b>Halaman</b>
4.1	Jenis Kelamin Responden .....	35
4.2	Responden Menurut Usia .....	35
4.3	Frekuensi Responden Terhadap Indikator dari Strategi Pemasaran ...	36
4.4	Frekuensi Responden Terhadap Indikator dari Segmentasi Pasar .....	37
4.5	Frekuensi Responden Terhadap Indikator dari Peningkatan Portofolio Kredit .....	38
4.6	Rekapitulasi Hasil Uji Validitas .....	39
4.7	Hasil Uji Reliabilitas .....	40
4.8	Hasil Analisis Regresi Linier Berganda .....	41
4.9	<i>Collinearity Statistic</i> .....	44

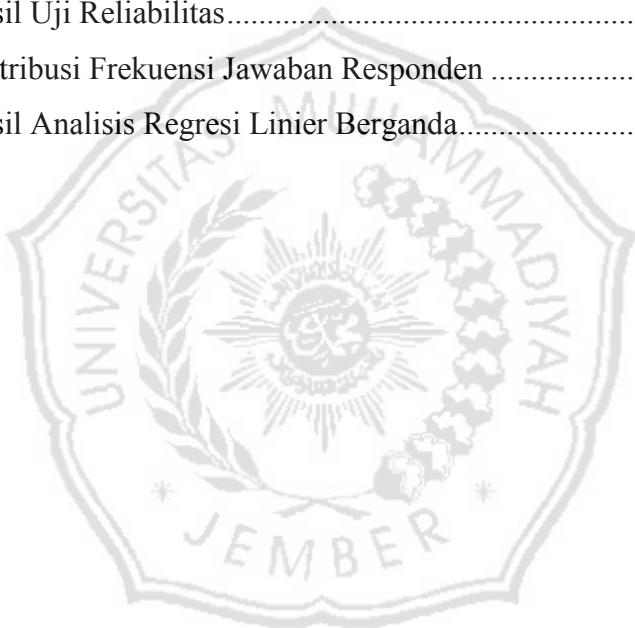
## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar</b>	<b>Judul Gambar</b>	<b>Halaman</b>
2.1	Konsep Kepuasan Pelanggan .....	18
2.2	Kerangka Konseptual .....	20
4.2	Hasil Uji Normalitas .....	42
4.2	Hasil Uji Heteroskedastisitas .....	43



## **DAFTAR LAMPIRAN**

<b>Lampiran</b>	<b>Judul Lampiran</b>	<b>Halaman</b>
1	Kuesioner Penelitian .....	52
2	Rekapitulasi Data Jawaban Responden .....	55
3	Hasil Uji Validitas .....	57
4	Hasil Uji Reliabilitas.....	60
5	Distribusi Frekuensi Jawaban Responden .....	63
6	Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	66





## **DAFTAR PUSTAKA**

- Adwiyah, Rabiatal. 2011. *Analisis Strategi Pemasaran Progam Kredit Usaha Rakyat(KUR) Pada PT Bank Tabungan Negara Cabang Bima.* Institut Pertanian Bogor
- Arikunto, Suharsimi. 2007. *Manajemen Penelitian.* PT. Rineka Cipta, Jakarta.
- Boedhidarma, Susanto. 2000. *Manajemen Waktu, Cetakan V.* Jakarta ; Elex Media Komputindo
- Dr Muhammad Adam,S.E.,M.B.A. 2014. *Manajemen Pemasaran Jasa.* Bandung : Alfabetika
- Disa, Zana Prastica.2016. *Strategi Segmentasi Pasar Dalam Peningkatan Jumlah Nasabah Di BMT Ar Rahman Tulungagung.* Institut Agama Islam Negeri Tulungagung
- Eldianson, Rio. 2008. *Analisis Strategi Promosi dan Penilaian Nasabah Terhadap Produk pembiayaan Bank Perkreditan Rakyat Syariah.* Institut Pertanian Bogor
- Fandy Tjiptono, 2008. *Strategi Pemasaran, Jilid III.* Yogyakarta: CV Andi
- Freddy Rangkuti. 2002. *Riset Pemasaran.* Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- J. Supranto, 2006. *Methodologi Penelitian Bisnis, Jilid II*
- Kasmir (2005). *Pemasaran Bank.* Prenada Media
- Kotler, Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran Edisi Milenium Jilid 2.* PT. Prenhalindo, Jakarta.
- Kotler, Philip. 2005. *Prinsip Prinsip Pemasaran.* Erlangga, Jakarta.
- Kotler, P,amstrong. 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran.* Edisi Kedelapan, Jilid 1. Penerbit Erlangga Jakarta
- Kotler, Philip.2001 . *Marketing management: Analysis, Planing, Implementation,. Control.* Ed. 8, New jersey: Prentice Hall, Inc
- Lumpiyoadi, Rambat. *Manajemen Pemasaran Jasa Teori dan Praktek.* Salemba empat. Jakarta
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D.* Bandung: Alfabetika.
- Thomson, Arthur A. & Stirickland, A.J. 2009. *Strategi Manajement : Concept and Cases* Boston : MC Graw Hill Book Co.