

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH PRODUK TABUNGAN HIDAYAH DI
BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH BANGKA
BELITUNG CABANG SUNGAILIAT**



SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana S1**

Oleh:

WULAN SARI

1831175

Fakultas: Syariah dan Ekonomi Islam

Prodi: Perbankan Syariah

Kepada:

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)

SYAIKH ABDURRAHMAN SIDDIK

BANGKA BELITUNG

2023



SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIASI

Nomor: B- 1640 /FS/B9/PP.00.9/10 /2023

Berdasarkan Surat Pernyataan Keaslian dari mahasiswa, Surat Pernyataan Bebas Plagiat dari mahasiswa dan diketahui Ketua Prodi dan hasil cek plagiasi (*Original Report*), maka Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri Syaikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung bersama ini menerangkan bahwa:

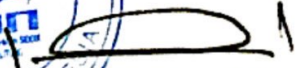
Nama Mahasiswa : Wulan Sari
NIM : 1831175
Prodi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Hidayah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bangka Belitung Cabang Sungailiat

Maka Skripsi Mahasiswa tersebut dinyatakan telah memenuhi syarat tulisan ilmiah Bebas Plagiasi dengan batas maksimal 25% berdasarkan Permendiknas Nomor 17 Tahun 2010 Tentang Pencegahan Penanggulangan Plagiat di Perguruan Tinggi dan Keputusan Direktorat Jenderal Pendidikan Islam Nomor 7142 Tahun 2018 Tentang Pencegahan Plagiarisme di Perguruan Tinggi Keagamaan Islam.

Demikian surat keterangan ini dikeluarkan sebagai salah satu syarat izin penjiilidan skripsi lulusan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Syaikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung. Apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan, surat keterangan ini akan ditarik kembali dan kelulusan yang bersangkutan akan ditinjau ulang.



Bangka, 30 Oktober 2023
Dekan,


H. Iskandar, M.Hum.
NIP. 197305252006041003

HALAMAN PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Wulan Sari

NIM : 1831175

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Syariah Dan Ekonomi Islam

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Hidayah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bangka Belitung Cabang Sungailiat” ini adalah asli hasil karya atau penelitian sendiri, dan bukan merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi mana pun serta bebas dari plagiasi. Sepanjang pengetahuan saya, tidak terdapat karya atau pendapat orang lain, kecuali yang secara tertulis dijadikan acuan/kutipan dalam naskah skripsi ini. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dan apabila pernyataan ini tidak benar saya bersedia dituntut di muka hukum.

Bangka, 7 Agustus 2023

Yang menyatakan,



Wulan Sari

NIM. 1831175



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
SYAIKH ABDURRAHMAN SIDDIK BANGKA BELITUNG
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jln. Raya Mentok KM 13, Desa Petaling, Kec. Mendo Barat, Kab. Bangka, Prov. Babel, 33173

NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal Skripsi
Saudari Wulan Sari

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam
IAIN Syaikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung
di Bangka

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah membaca, mencermati, dan melakukan beberapa kali bimbingan serta mengadakan perbaikan seperlunya, baik dari segi isi, bahasa, maupun teknik penulisan, maka Kami selaku Pembimbing berpendapat bahwa skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : Wulan Sari
NIM : 1831175
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul : Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Hidayah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bangka Belitung Cabang Sungailiat

telah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Syaikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung untuk memenuhi salah satu dari syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E). Harapan kami, semoga dalam waktu dekat Skripsi ini dapat dimunaqasyahkan.

Demikian dan harap maklum. Atas segala perhatiannya diucapkan banyak terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pembimbing I

Dr. H. Muh. Misdar, M. Ag
NIP. 196305021994031003

Bangka, 7 Agustus 2023
Pembimbing II

Ratna Kusumadewi, M. A
NIP. 199405242020122029



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Syaiikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung
Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam

Jl. Raya Petaling KM 13, Petaling, Kec. Mendo Barat, Kab. Bangka, Prov. Kep. Babel, 33173
email: stainbangkabelitung@kemenag.go.id, stain32_sasbabel@yahoo.co.id website: www.stainbabel.ac.id

NOTA DINAS PENGUJI

Hal: Skripsi
Wulan Sari

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam
IAIN Syaikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung
di Bangka

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan beberapa kali konsultasi dan mencermati hasil perbaikan, maka Kami selaku Penguji berpendapat bahwa skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : Wulan Sari
NIM : 1831175
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul : Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Hidayah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bangka Belitung Cabang Sungailait

telah layak diajukan kepada Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri Syaikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung guna memenuhi sebagian syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Demikian dan harap maklum. Atas segala perhatiannya diucapkan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Bangka, 2023

Penguji I

Agus Triyono, MBA
NIP. 198008242009121006

Penguji II

Rudi Hartono, M.S.I
NIDN. 2017088501



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
SYAIKH ABDURRAHMAN SIDDIK BANGKA BELITUNG
Jalan Raya Petaling Km.13 Kec. Mendo Barat, Kab. Bangka, Prov. Kep. Bangka Belitung
E-Mail: humas@iainsasbabel.ac.id
Website: www.iainsasbabel.ac.id

PENGESAHAN

Nomor: B - 162 In.40/B11/FS/PP.00.9/10/2023

Skripsi dengan judul : Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Hidayah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bangka Belitung Cabang Sungailiat.

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Wulan Sari
N I M : 1831175
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syariah (PS)

DEWAN SIDANG MUNAQASYAH

1. Dekan,
Dr. H. Iskandar, M.Hum.
NIP. 197305252006041003
2. Ketua Program Studi,
Feby Ayu Amalia, M.H.
NIP. 199402212019032019
3. Penguji I,
Agus Triyono, MBA
NIP. 198008242009121006
4. Penguji II/ Ketua Sidang,
Rudi Hartono, M.S.I
NIDN. 2017088501



telah dimunaqasyahkan pada hari: Kamis, 14 September 2023, dengan nilai B (80,24) dan dinyatakan sah serta diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar S.E.

HALAMAN MOTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٥﴾ إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٦﴾

(Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya

bersama kesulitan itu ada kemudahan)

(QS. Al-Insyirah: 5-6)

**“Berpikirlah sebelum berbicara, bukannya berbicara terlebih dahulu baru
berpikir”**

(Wulan Sari)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil Al-Amin, tak hentinya diri ini mengucapkan syukur kepada- mu atas segala limpahan rahmat yang telah diberikan hingga pada akhirnya bisa menyelesaikan tugas akhir ini dan terimakasih kepada pihak-pihak yang selalau memberikan semangat dan doa. Dengan segala rasa syukur aku persembahkan skripsi ini kepada mereka.

"Kepada Ayahku (Iskandar) dan Ibuku (Rohani) tercinta dengan ini kupersembahkan. Terimakasih tidak henti-hentinya selalu memberikan kasih sayang, doa dan motivasi, yang selalu memberikan rasa semangat untuk mewujudkan segala mimpi-mimpiku, serta terimakasih telah mendidik dan mengajarkan saya untuk selalu hidup dengan sabar dan jujur. Juga kepada Adikku (Yolanda) serta keluarga besar yang telah banyak mendukung dan mendoakan saya dalam meraih mimpi".

"Kepada Bapak Dr.H.Muhamad Misdar, M.Ag dan Ibu Ratna Kusumadewi, M.A saya ucapkan ribuan terimakasih banyak, telah membimbing saya, memberikan arahan, saran dan masukan serta semangat selama proses penyusunan skripsi sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik."

"Kepada para sahabat tercinta saya yang sudah saya anggap seperti keluarga saya sendiri sama-sama berjuang dalam menyelesaikan tugas akhir ini yaitu Repina. Terimakasih selalu memberikan semangat, nasehat, serta ilmu agar kita bisa terus bersama-sama

dalam menyelesaikan tugas akhir ini, terimakasih juga telah menjadi alaram terbaik saya. Terimakasih kepada teman saya Isma yuliana, Disma Agustin, Peni Yanti, Nurhasana, Della, Riza, Dea, Dinasti Abiza, Ayen, Rizka Aprilia dan Sulistia yang selalu memberikan semangat".

"Kepada sahabat tersayang saya yang di kampung, terimakasih selalu ada suka maupun duka, terimakasih telah memberi semangat dan doa".

"Teman-teman seperjuangan Prodi PS E, keluarga besar PT. BPRS BABEL SUNGAILIAT. Teman-teman KKN Desa Romadhon dusun Air Medang terimakasih atas segala cerita suka maupun duka dan rekan-rekan mahasiswa perbankan syariah angkatan 2018".

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PRODUK TABUNGAN HIDAYAH DI BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH BANGKA BELITUNG CABANG SUNGAILIAT

Wulan Sari

1831175

Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam

Institut Agama Islam Negeri

Syaikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung

Abstrak

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia semakin meningkat, hal ini yang menyebabkan persaingan semakin ketat. Terjadinya persaingan tersebut mengharuskan bank untuk gencar dalam memasarkan produknya, sehingga untuk menjaga eksistensi produknya, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bangka Belitung Cabang Sungailiat menerapkan strategi pemasaran. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran produk tabungan Hidayah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bangka Belitung Cabang Sungailiat dan untuk mengetahui kendala-kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk tabungan Hidayah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bangka Belitung Cabang Sungailiat.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang dilakukan langsung ke sumber data. Adapun jenis penelitian kualitatif deskriptif ialah penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data yang digunakan untuk menguji dan menjawab pertanyaan mengenai strategi status terakhir satu objek yang di teliti. Informan dalam penelitian ini adalah peminan cabang dan kabag *marketing* Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bangka Belitung Cabang Sungailiat. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi sedangkan analisis data yang digunakan terdiri dari reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan oleh pihak Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bangka Belitung Cabang Sungailiat ialah dengan melakukan pemasaran 3p (*place, product* dan *promotion*) periklanan, pemasangan spanduk, dan melalui kontak langsung dengan para calon nasabahnya untuk menjelaskan tentang produk bank kepada nasabah secara rinci, pemasaran produk tabungan Hidayah adalah dengan disosialisasikan ke lembaga ataupun ke masyarakat sekitar. Kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk tabungan Hidayah adalah kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap bank syariah maupun produk bank syariah itu sendiri, keterbatasan SDM dalam promosi produk dan kurangnya sarana.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Jumlah Nasabah, Produk Tabungan Hidayah

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segalapuji dan syukur atas kehadiran Allah SWT. Sang Penguasa Segala karena hanya dengan Rahmat dan Hidayah-Nya jualah skripsi ini bisa diselesaikan. Demikian pula selawat serta salam teruntuk Junjungan Besar Nabi Muhammad Saw. Beserta para Sahabatnya, yang telah membuka tabir jahiliyah sehingga terbentang jalan kebenaran yang terang sebagai jalan keselamatan bagi umat manusia, semoga Nur yang terpancarkan tidak redup diterpa perkembangan zaman.

Penyusunan skripsi ini merupakan kajian singkat mengenai “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Poduk Tabungan Hidayah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bangka Belitung Cabang Sungailiat”. Peneliti menyadari bahwa proses penyelesaian skripsi tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, pada kesempatan ini peneliti mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Irawan, M.S.I., selaku rektor IAIN Syaikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung, dan beserta para staf;
2. Bapak Dr. H. Iskandar, M.S.I., selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam dan beserta para staf;
3. Ibu Reka Meilani, M.M., selaku Dosen Penasehat Akademik;
4. Bapak Dr. Misdar, M. Ag., selaku Pembimbing I;
5. Ibu Ratna Kusumadewi, M.E., selaku Pembimbing II;
6. Bapak Agus Triyono, MBA., selaku Penguji I;

7. Bapak Rudi Hartono, M.S.I., selaku Penguji II;
8. Pimpinan beserta pegawai Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bangka Belitung Cabang Sungailiat;
9. Kedua orangtuaku tercinta dan adik atas dukungan dan doanya;
10. Seluruh Dosen IAIN Syaikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung;
11. Sahabat seperjuangan yang selalu memberi semangat dan dukungannya.

Ibarat pepatah, “tak ada gading yang tak retak”, demikianlah skripsi ini adanya, banyak kekurangan di sana-sini. Namun demikian, terlepas dari berbagai kelemahan dan kekurangan, besar harapan peneliti, skripsi ini bisa bermanfaat. Akhirnya, saran dan kritik yang membangun penulis harapkan demi perbaikan dan pengembangan skripsi ini.

Bangka,

2023

Wulan Sari
NIM. 1831175

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN.....	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iii
NOTA DINAS PENGUJI	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN MOTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan dan Pembatasan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Kegunaan Penelitian.....	9
E. Telaah Pustaka	9
F. Sistematika Pembahasan	13
BAB II LANDASAN TEORI	15
A. Konseptualisasi Topik Yang Diteliti	15
1. Pengertian Pemasaran	15
2. Konsep Strategi	18
3. Jenis-jenis Strategi Pemasaran	20
4. Ruang Lingkup Strategi Pemasaran.....	22
B. Perspektif Teoritis	24
1. Teori Bauran Pemasaran	24
2. Segmentasi Strategi Pemasaran.....	27

3. Bank Syariah	29
4. Produk Tabungan Hidayah.....	37
5. Nasabah	38
BAB III METODE PENELITIAN	40
A. Jenis Penelitian.....	40
B. Sumber Data dan Informan Penelitian	40
1. Sumber Data.....	40
2. Informan Penelitian.....	41
C. Teknik Pengumpulan Data.....	43
1. Observasi.....	43
2. Wawancara.....	44
3. Dokumentasi	45
D. Keabsahan Data.....	46
E. Teknik Analisis Data.....	49
BAB IV HASIL PENELITIAN	54
A. Deskripsi Profil Penelitian	54
B. Hasil Temuan Penelitian	66
1. Data Wawancara dan Pernyataan Strategi Pemasaran Produk Tabungan Hidayah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bangka Belitung Cabang Sungailiat	66
2. Kendala-kendala yang Dihadapi dalam Memasarkan Produk Tabungan Hidayah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bangka Belitung Cabang Sungailiat	71
3. Analisis Temuan Penelitian.....	72
BAB V PENUTUP.....	76
A. Kesimpulan	76
B. Saran.....	77
DAFTAR PUSTAKA	78
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel I.1. Jumlah Nasabah Produk Tabungan Hidayah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Cabang Sungailiat	7
--	---

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Daftar Riwayat Hidup
- Lampiran 2. Pengesahan Borang Skripsi
- Lampiran 3. Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran 4. Izin Penelitian
- Lampiran 5. Kartu Bimbingan Skripsi
- Lampiran 6. Pedoman Wawancara Penelitian
- Lampiran 7. Nota Dinas Pembimbing
- Lampiran 8. Dokumentasi