

**STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN MABRUR
DI BANK SYARIAH MANDIRI (BSM)
KANTOR CABANG PANGKALPINANG**



SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

HARITS KURNIAWAN HABIBI

1331030

Fakultas: Syariah dan Ekonomi Islam

Program Studi: Perbankan Syariah

Kepada:

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI

SYAIKH ABDURRAHMAN SIDDIK

BANGKA BELITUNG

2019

HALAMAN PERNYATAAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

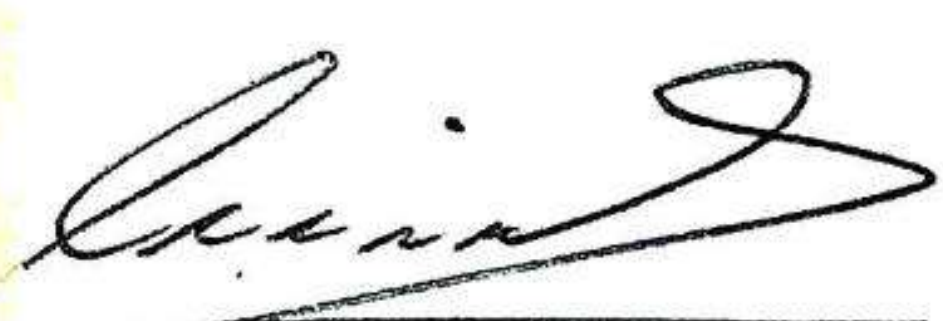
Nama : Harits Kurniawan Habibi
NIM : 1331030
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syariah

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Tabungan Mabrur di Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Pangkalpinang” ini adalah hasil karya atau penelitian saya sendiri. Skripsi ini belum pernah dipublikasikan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi atau lembaga lain manapun. Sumber informasi dalam penelitian skripsi ini, baik yang dikutip secara langsung maupun tidak langsung telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka dibagian skripsi ini.

Bangka, 14 November 2019

Yang menyatakan




Harits Kurniawan Habibi
NIM. 1331030



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

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

NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal: Skripsi
Saudara Harits Kurniawan Habibi

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

Assalamu 'alaikumwr.wb

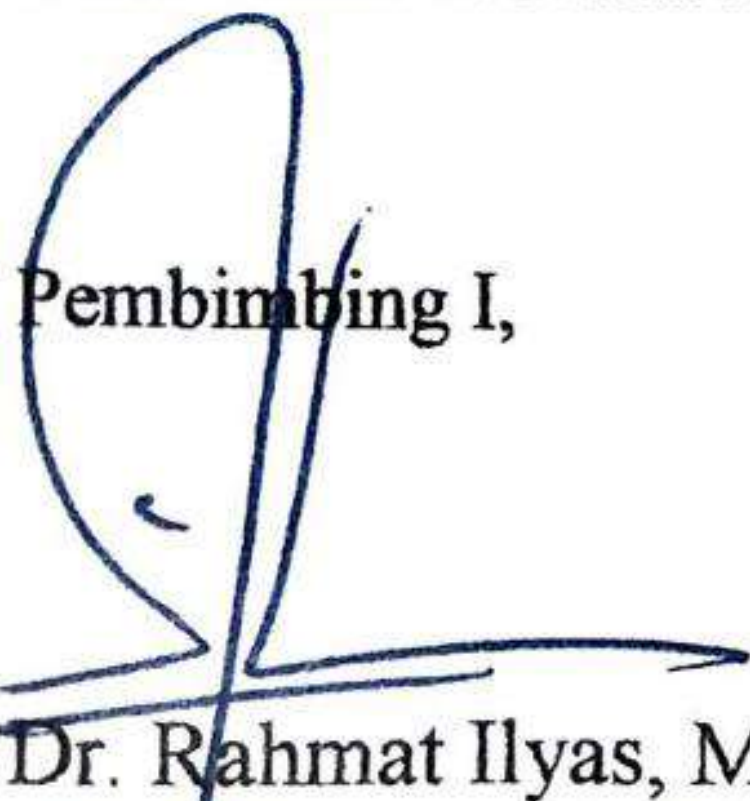
Setelah membaca, mencermati dan melakukan beberapa kali bimbingan serta mengadakan perbaikan seperlunya, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan, maka Kami selaku Pembimbing berpendapat bahwa skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama Mahasiswa : Harits Kurniawan Habibi
NIM : 1331030
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Tabungan Mabrur Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pangkalpinang

Telah dapat diajukan kepada Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Syaikh Adurrahman 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 'alaikumwr.wb

Pembimbing I,


Dr. Rahmat Ilyas, M.S.I
NIP. 198208042009121006

Bangka, 14 November 2019
Pembimbing II,



Dr. Tinggal Purwanto, M.S.I
NIP. 198102022009011013



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- 087/In.40/B11/FS/PP.00.9/01/2020

Skripsi dengan judul: Strategi Pemasaran Tabungan Mabror di Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Pangkalpinang.

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Harits Kurniawan Habibi
N I M : 1331030
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syariah (PS)

telah dimunaqasyahkan pada hari : Jum'at tanggal 29 November 2019 dengan nilai B (76,2), dan dinyatakan sah serta diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar S.E.

DEWAN SIDANG MUNAQASYAH

Penguji I,

Dr. Hendra Cipta, M.S.I
NIP. 198007132008011010

Penguji II/ Ketua Sidang,

H. Winarno, M.H.I
NIP.198301012015031006

Ketua Program Studi,

Dr. Rahmat Ilyas, M.S.I
NIP.198208042009121006

Bangka, 22 Januari 2020
Dekan,



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

HALAMAN MOTTO

*"Teruslah bersemangat dan pantang menyerah
Masalah hasil itu urusan nanti
Karena apa yang kau tanam itu yang akan kau petik"
(Man Yazro' Yahsud)
(Mahfudzhot)*

STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN MABRUR DI BANK SYARIAH MANDIRI (BSM) KANTOR CABANG PANGKALPINANG

Harits Kurniawan Habibi
Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam
Syaikh Abdurrahman Siddik
Bangka Belitung

Abstrak

Setiap bank di Indonesia memiliki berbagai jenis produk dan jasa yang ditawarkan kepada masyarakat. Dalam proses penawaran produk, sebuah bank syariah tidak hanya akan bersaing dengan bank syariah lainnya, tetapi juga dengan bank konvensional. Persaingan tersebut semakin ditunjukkan dengan mengikuti perkembangan teknologi. Pada perbankan syariah, pemasaran produk menghadapi segala perubahan, sehingga lebih efektif dalam merespon segala permasalahan yang ada. Salah satu produk tabungan Bank Syariah Mandiri adalah tabungan Mabror. Tabungan ini merupakan yang prospeknya bagus, karena banyak orang muslim yang ingin sekali menunaikan ibadah haji, akan tetapi terbentur dengan masalah biaya yang cukup mahal. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan strategi pemasaran produk tabungan mabror Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pangkalpinang. Dan apa saja yang menjadi kendala dalam pemasaran produk tabungan mabror di BSM Kantor Cabang Pangkalpinang.

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Pengumpulan data yang dilakukan peneliti melalui observasi, wawancara dan dokumentasi dengan praktisi perbankan dari BSM Kantor Cabang Pangkalpinang diantaranya *Branch Operational and Service Manager* dan *Customer Service*, selain itu penelitian ini juga menggunakan buku dan *browsing* internet.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam penerapan strategi pemasaran yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pangkalpinang meliputi: Segmentasi lokasi dan SDM, Penargetan, Posisi, diferensiasi, *Marketing Mix* produk, harga, distribusi, promosi, dan yang terakhir *personal selling*. Dan yang menjadi kendala dalam pemasaran produk tabungan mabror dilihat dari segi internal meliputi: faktor kesamaan produk, faktor usia, dan faktor teknologi. Sedangkan dari segi eksternal meliputi: faktor persaingan, faktor harga, dan faktor kelemahan produk.

Kata Kunci: *Strategi Pemasaran, Tabungan Mabror*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahilahi robbil,alamiin, segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT. Tuhan semesta alam, karena hanya dengan kehendakNya lah Skripsi ini bisa terselesaikan. Demikian pula sholawat dan salam kepada Junjungan Nabi Besar Nabi Muhammad SAW. beserta para keluarga dan Sahabatnya, yang telah membawa dari zaman jahiliyah ke zaman modern terang-benderang ini.

Penulisan skripsi ini merupakan karya ilmiah singkat tentang "Strategi Pemasaran Tabungan Mabrur Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pangkalpinang". Peneliti menyadari bahwa penyelesaian skripsi ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bantuan, bimbingan serta dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini Peneliti mengucapkan terimakasih juga kepada:

1. Bapak Dr. Zayadi, M.Ag., selaku Rektor IAIN Syaikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung
2. Bapak Dr. H. Muhammad Misdar., M.Ag, selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam
3. Bapak Dr. Rahmat Ilyas, M.S.I., selaku Pembimbing 1
4. Bapak Dr. Tinggal Purwanto, M.S.I., selaku Pembimbing II
5. Bapak Dr. Iskandar, M.Hum., selaku penasehat Akademik.
6. Bapak Dr. Hendra Cipta, M.S.I., selaku Penguji I
7. Bapak H. Winarno, M.H.I., selaku Penguji II
8. Seluruh dosen IAIN Syaikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung

9. Rekan-rekan semuanya yang tidak bisa saya sebutkan namanya satu persatu, yang telah membantu proses penyelesaian penelitian ini, baik dalam bentuk pemberian informasi terkait skripsi maupun motivasi untuk menyelesaikan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna maka dari itu peneliti sangat mengharapkan kritikan dan saran yang membangun demi perbaikan dan kesempurnaan skripsi di masa mendatang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua kalangan pembaca.

Amiin yaa Robbal'alamiin.

Bangka, 14 November 2019
Peneliti



Harits Kurniawan Habibi
NIM. 1331030

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iii
NOTA DINAS KONSULTAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
ABSTRAK	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Kegunaan Penelitian	7
E. Telaah Pustaka	8
F. Sistematika Pembahasan	11
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Strategi.....	12
1. Pengertian Strategi	12
2. Implementasi Strategi	13
3. Evaluasi Strategi	14
B. Pemasaran	15
1. Pengertian Pemasaran	15
2. Konsep-konsep Pemasaran	17
C. Strategi Pemasaran	24
1. Pengertian Strategi Pemasaran	24
2. Langkah-langkah Strategi Pemasaran	25
3. Prinsip Strategi Pemasaran	26

D. Tabungan	32
1. Pengertian Tabungan	32
2. Tabungan Mabruur	33
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Deskripsi Profil Penelitian	34
1. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri	34
2. Visi, Misi dan ETHIC Bank Syariah Mandiri.....	36
B. Jenis Penelitian	41
C. Sumber Data.....	43
1. Data Primer.....	43
2. Data Sekunder.....	43
D. Teknik Pengumpulan Data.....	44
1. Wawancara.....	44
2. Observasi.....	45
3. Dokumentasi.....	46
E. Teknik Analisis Data.....	47
1. <i>Data Reduction</i> (Reduksi Data).....	49
2. <i>Data Display</i> (Penyajian Data).....	49
3. <i>Conclusion Drawing/Verification</i> (Kesimpulan/Verifikasi).....	49
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian dan Pembahasan.....	51
1. Penerapan Strategi Pemasaran Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pangkalpinang.....	51
2. Evaluasi Strategi Pemasaran Tabungan Mabruur Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pangkalpinang.....	61
3. Faktor Yang Menjadi Kendala Dalam Pemasaran Tabungan Mabruur di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pangkalpinang.....	64

BAB V	PENUTUP	
	A. Kesimpulan	68
	B. Saran	69
	DAFTAR PUSTAKA	70
	LAMPIRAN-LAMPIRAN	