

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dan diajukan pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Bisnis Islam Universitas Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten ini sepenuhnya asli merupakan karya tulis ilmiah saya pribadi.

Adapun tulisan maupun pendapat orang lain yang terdapat dalam skripsi ini telah saya sebutkan kutipannya secara jelas sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku dibidang penulisan karya tulis ilmiah.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa sebagian atau seluruh skripsi ini merupakan hasil perbuatan plagiarism atau mencontek karya tulis orang lain, saya bersedia untuk menerima sanksi berupa pencabutan gelar kesarjanaan yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 20 Mei 2024



Vita Ayuni Rahayu
NIM. 171420018

ABSTRAK

Vita Ayuni Rahayu 171420018. *Strategi Pemasaran Yang Efektif Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan (Studi Kasus Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Serang.*

Sangat penting dalam dunia perbankan, sehingga ada anggapan bahwa sebagai “nyawa” untuk menggerakkan roda perekonomian satu negara. Pendapat ini tentunya tidak salah, karena fungsi bank sebagai lembaga keuangan sangatlah vital, seperti dalam hal penciptaan uang, mengedarkan uang, menyediakan uang untuk menunjang kegiatan usaha, tempat mengamankan uang, tempat melakukan investasi dan jasa keuangan lainnya. Maka identifikasi masalah dalam penelitian ini dengan adanya Persaingan yang semakin ketat dikalangan perbankan syariah untuk menciptakan dan mempertahankan nasabah, dan Meningkatkan perkembangan jumlah nasabah tabungan Bank Tabungan Negara(BTN) Syariah Serang.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini yaitu : 1) Bagaimana strategi pemasaran produk tabungan Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah? ; 2) Bagaimana kendala-kendala terkait dengan strategi pemasaran produk tabungan Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah?

Tujuan penelitian ini yaitu: 1) Untuk mengetahui strategi pemasaran yang efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan ; 2) Untuk mengetahui apa saja kendala yang dialami dalam strategi pemasaran yang efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan.

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan jenis penelitian lapangan bersifat kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah Observasi, Wawancara dan Dokumentasi. Subjek penelitian ini dilakukan pada karyawan Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Serang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran pada Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah sangat efektif dan baik dimana mempunyai program-program terbaru untuk menawarkan produk tabungan diantara strategi tersebut salah satunya menggunakan Segmentasi Pasar, Harga yang ditetapkan terlebih dahulu di survei, dan Mengikuti program-program yang ada dikantor pusat. Dalam hal mendukung dengan mendapatkan keuntungan nisbah yang dilihat dari nisbah misalnya Deposito 29,50 dibanding 70,10 jadi makin banyak deposito yang di bank semakin banyak porsi manfaat atau keuntungan dari bank. Hambatannya nasabah cenderung membandingkan benefit yang di dapat dari 1 (Satu) Bank dengan Bank Lainnya.

Kata Kunci : *Nasabah Produk Tabungan dan Strategi pemasaran*



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN**

Nomor : Nota Dinas Kepada Yth.
Lampiran : 1 (satu) Eksemplar Dekan Fakultas Ekonomi
dan
Hal : **Pengajuan Munaqasyah** Bisnis Islam
a.n. **Vita Ayuni Rahayu** Di –
NIM : 171420018 Serang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dipermaklumkan dengan hormat bahwa setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berrpendapat bahwa Skripsi Saudari Vita Ayuni Rahayu , NIM. 171420018, dengan judul Skripsi **"Strategi Pemasaran Yang Efektif Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan(Studi Kasus Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah "**. diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi Ujian Munaqasyah pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Maka kami ajukan Skripsi ini dengan harapan dapat segera di munaqasyahkan.

Demikian, atas perhatian Bapak dan Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Serang, 20 Mei 2024

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Aan Ansori, S.Kom., M.M., M.Kom
NIP. 197310152007011027

Di'amah Fitriyyah, M. Pd
NIP. 198703062015032003

PERSETUJUAN UJIAN MUNAQASYAH

**STRATEGI PEMASARAN YANG EFEKTIF
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
PRODUK TABUNGAN
(STUDI KASUS BANK TABUNGAN NEGARA
(BTN) SYARIAH .**


Oleh:

VITA AYUNI RAHAYU
NIM. 171420018

Menyetujui,

Pembimbing I,

Pembimbing II,



Aan Ansori, S.Kom., M.M., M.Kom
NIP. 197310152007011027


Di'amah Fitriyyah, M. Pd
NIP. 198703062015032003

Dekan

Ketua Jurusan Perbankan Syariah




Nihayatul Maskuroh, M.SI.
NIP. 19610212199103200


Dr. Zaini Ibrahim, M.Si
197801132006041002

PENGESAHAN


Skripsia.n. Vita Ayuni Rahayu, NIM. 171420018, judul: **Strategi Pemasaran Yang Efektif Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan(Studi Kasus Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah**, telah diajukan dalam sidang munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten pada tanggal 13 Juni 2024 Skripsi ini diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Serang, 13 Juni 2024

Sidang Munaqasyah,

Ketua Merangkap Anggota,

Sekretaris Merangkap Anggota,



Prof. Dr. H. Itang, M. Ag
NIP. 197108041998031003

Anggota-Anggota,


Penguji I


Nurmaita Hamsyah, M. Si
NIDN. 2005057904


Penguji II


Prof. Dr. H. Itang, M. Ag
NIP. 197108041998031003

Pembimbing I


Siti Marfu'ah, M. P.I
NIP. 199012182019032014

Pembimbing II


Aan Ansori, S.Kom., M.M., M.Kom
NIP. 197310152007011027


Di'amah Fitriyyah, M. Pd
NIP. 198703062015032003

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT atas karunia yang telah diberikan, sehingga bisa menuntaskan skripsi ini. Dengan penuh kerendahan hati dan dengan rasa bangga saya persembahkan skripsi ini untuk orang yang saya cintai dan berarti dalam perjalanan hidup saya yaitu kedua Orang Tua saya, bapak Rohani dan Ibu Neti Susilawati yang telah menyayangi, mencintai, merawat, melindungi, serta mendoakan anaknya untuk mendapatkan pendidikan tinggi agar mencapai keberhasilan, berkat doa dan support keduanya skripsi ini dapat terselesaikan. Semoga skripsi ini dapat menjadi hadiah terindah untuk kedua orang tua saya.

MOTTO

أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ
وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ
وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْثَوْا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ

“Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu merugikan orang lain, dan timbanglah dengan timbangan yang benar, Dan janganlah kamu merugikan manusia dengan mengurangi hak-haknya dan janganlah membuat kerusakan di bumi.”

(QS. Asy-Syua'ra: 181-183)

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama Vita Ayuni Rahayu, dilahirkan di Serang pada tanggal 15 Agustus 1999, penulis merupakan anak pertama dari 3 bersaudara. Orang tua penulis bernama Bapak Rohani dan Ibu Neti Susilawati yang berdomisili di Pulo Ampel Kabupaten Serang.

Pendidikan formal yang telah diselesaikan penulis antara lain SD Negeri 1 Sumuranja lulus pada tahun 2011, MTSN Bojonegara lulus pada tahun 2014, MAN 1 Kota Serang lulus pada tahun 2017, kemudian penulis melanjutkan pendidikan di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Dengan mengambil prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada tahun 2017/2018.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan segala nikmat sehat, karunia, serta kasih sayang yang tak pernah lekang oleh waktu sehingga dengan pertolongan dan izin - Nya dapat terselesaikannya skripsi ini yang berjudul **Strategi Pemasaran Yang Efektif Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan(Studi Kasus Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah.**

Tidak ketinggalan pula shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah limpahkan kepada junjungan Nabi besar kita yaitu Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, para sahabat dan umatnya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya dukungan, bimbingan, serta nasihat dari berbagai pihak yang membantu dalam penyelesaian skripsi ini hingga tahap akhir. Dengan demikian penulis ini mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak terkait dan penghargaan yang setinggi-tingginya terutama kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wawan Wahyudin, M.Pd. Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk bergabung dan menimba ilmu di lingkungan UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
2. Ibu Prof. Dr. Hj. Nihayatul Maskuroh, M.SI. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang telah mendorong penyelesaian studi dan skripsi penulis.
3. Bapak Dr. Zaini Ibrahim, M.Si. Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang telah mengarahkan, mendidik serta memberikan motivasi kepada penulis.

4. Bapak Aan Ansori, S.Kom., M.M., M.Kom Pembimbing1 dan Ibu Di'amah Fitriyyah, M.Pd. selaku Pembimbing II yang telah memberikan arahan, saran, serta bimbingan untuk penyusunan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang telah mengajar, mendidik dan memotivasi dalam memberikan ilmu pengetahuan yang bermanfaat bagi penulis.
6. Kedua Orang Tua yaitu Bapak Rohani Dan Ibu Neti Susilawati yang telah memberikan dukungan dan semangat kepada saya
7. Mayas Tuti Masaji, Diana Malayati, Dinda Putri Kusuma Wardani, Helda Diyana, Ayang Siti Nurulhasanati, Zakiatun Nisa, dan Muhammad Rafi Al Fattah yang telah memberikan dukungan penuh serta motivasi dan selalu kebersamaan disaat suka maupun duka dalam menyusun skripsi ini.
8. Teman-teman Perbankan Syariah A yang tidak bisa saya sebut namanya satu persatu atas segala bantuan yang telah diberikan oleh semua pihak, penulis berharap semoga Allah SWT selalu senantiasa membalasnya dengan pahala yang berlipat ganda, Aamiin.

Mengingat penulis masih dalam tahap belajar maka untuk itu penulis mohon maaf jika dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, sehingga penulis sangat membutuhkan kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya.

Serang, 20 Mei 2024

Vita Ayuni Rahayu
NIM. 171420018

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	i
ABSTRAK	ii
NOTA DINAS	iii
PERSETUJUAN UJIAN MUNAQASYAH	iv
PENGESAHAN	v
PERSEMBAHAN	vi
MOTTO	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	2
C. Batasan masalah	2
D. Perumusan Masalah	3
E. Fokus Penelitian	3
F. Tujuan Penelitian	3
G. Manfaat Penelitian	4
H. Sistematika Pembahasan	4
BAB II LANDASAN TEORI	6
A. Produk	6
B. Strategi	7
C. Manfaat Strategi	9
D. Pemasaran	10
E. Bauran Pemasaran	14

F. Penghimpunan Dana	18
G. Tabungan Bank Tabungan Negara(BTN) Syariah	22
H. Strategi Pemasaran Syariah.....	24
I. Segmentasi Pasar.....	25
J. Targetting	25
K. Market Positioning (Menentukan Posisi Pasar)	26
L. Efektif.....	27
M. Peneliti Terdahulu	28
N. Kerangka Pemikiran.....	30
BAB III METODE PENELITIAN	34
A. Lokasi dan Waktu	34
B. Jenis Penelitian.....	34
C. Subjek dan Objek Penelitian	36
D. Populasi dan Sampel Penelitian	36
E. Sumber Data.....	37
F. Indikator Variabel	37
G. Teknik Pengumpulan Data	39
H. Analisis SWOT	43
I. Teknik Pengecekan Keabsahan Data	44
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	46
A. Gambaran Umum Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Serang	46
B. Pembahasan.....	59
C. Analisis data	67
D. Analisis SWOT	77

BAB V	PENUTUP	78
	A. Kesimpulan	78
	B. Saran.....	80
DAFTAR PUSTAKA		81
LAMPIRAN		85