

DAFTAR PUSTAKA

- Albi Anggito dan Johan Setiawan. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: VC Jejak. 2018.
- Ari Wardana Pulungan, "Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Haji Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padangsidempuan". (Skripsi, Ekonomi dan Bisnis Islam. Padangsidempuan, 2019).
- Agrio Scivo Kowas dkk. "Efektifitas Pelaksanaan Tomohon Internasional Flowes Festival Dikota Tomohon.(dalam: Jurnal Jurusan Ilmu Pemerintahan, Volume 2, No Tahun 2017).
- Basu Swastha Dharmesta dan Hanny Handoko. *Manajemen Pemasaran*.
- Bachri Bachtiar S, *Menyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif*, Jurnal Teknologi Pendidikan, 2010
- Fandy Tjiptono. *Strategi Pemasaran Jasa*. Malang.: Banyu Media Publisng. 2006.
- Fandi Rosi Sarwo Edi. *Teori Wawancara Psikodignostik*. Yogyakarta: PT Leutik Nouvaltera. 2016.
- Febrina Adellia "Strategi Bauran Pemasaran Dalam upaya Meningkatkan Nasabah" (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sulthan Saefiddin Jambi, Jambi 2018).
- Husen Umaer. *Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: Gramedia Utama. 2005.
- Haryanto Rudy. *Manajemen Pemasaran Bank Syariah (Teori dan Praktik)*. Pamekasan: Duta Media Publishing. 2020.
- Hermawan Kartajaya dkk. *Markplus On Strategy*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2005.

- Hartono Jogiyanto. *Metode Pengumpulan dan Teknik Analisis Data*. Yogyakarta: ANDI (Anggota IKAPI). 2018.
- Imam Nawawi. *Manajemen Strategi Sektor Publik*. Jakarta: CV. Dwi Pustaka Jaya.2010.
- Ikatan Bankir Indonesia. *Mengenal Operasional Perbankan*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2014.
- Imroatun Musafaqoh, Analisis Pengaruh Startegi Pemasaran Terhadap Minat Beli Konsumen Di Butiq Qolsa 15.A Iring Mulyo Kota Metro,(Skripsi,Program Studi Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negri Metro,2019)
- Juneda,”*Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan PT.BNI Syariah KC. Parepare*” (dalam: Jurnal Balanca,Pasca Sarjana Institut Agama Islam(IAIN) Parepare,Volume 1(2019)).
- Kasmir. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana. 2010.
- Kasali Rhenald. *Membidik Pasar Indonesia Segmentasi, Targeting, dan Positioning*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2007.
- Lindah Rahmawati, mengenai “ *Analisis Startegi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembiayaan Produk Griya iB Hasanah Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Teluk Betung Lampung*”(Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung,Bandar Lampung 2018).
- Muhammad Alif Salim dan Agus B Siswanto. *Analisis SWOT dengan Metode Kuesioner*. Semarang : CV Pilar Nusantara . 2019.
- Muhammad Yusuf Saleh dan Miah Said. *Konsep Dan Strategi Pemasaran*. Makasar: VC Sah Media.
- Muhammad Suyanto. *Marketing Strategy Top Brand Indonesia*. Yogyakarta : CV Andi Offset. 2007.
- Muhammad Septiawan Harahap,”*Strategi Pemasaran Tammara dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di BMT Kota Mandiri Bengkulu*.”(Skripsi,Ekonomi dan Bisnis Islam,Bengkulu,2017).

- Maulida Zulfa Rahmannisa, "Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan IB Tasya Haji Baitullah Di BPRS Suryah Cabang Kudus" (skripsi, Program Studi D3 Perbankan Syariah, UIN Walisongo Semarang, Semarang, 2018).
- Nurul Huda dan Mohamad Keykal. *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta: Kencana. 2010.
- Nova Prasetyawati, "Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank BNI Syariah". (Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah. Ekonomi dan Bisnis Islam, Salatiga, 2015).
- Nurfadilah "Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Qurban Di PT BPRS Berkah Dana Fadhlillah Menurut Tinjauan Ekonomi Islam" (Skripsi, Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Syari'ah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, Pekanbaru 2019).
- Riduwan, . *Dasar-Dasar Statistika*. Bandung: Alfabeta. 2003.
- Rukin. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Takalar : Yayasan Ahmar Cendikia Indonesia. 2019.
- Sandu Siyanto dan Muhammad Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.
- Sofjan Assauri. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers . 2015
- Suharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian Suatu Pendidikan Praktek*. Jakarta: PT. Rineka Cipta. 2002
- Shinta Agustina. *Manajemen Pemasaran*. Malang: Universitas Brawijaya Press (UB Press). 2011
- Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2008
- Prof. Dr. Bambang Sugeng, M.A., M.M. *Fundamental Metodologi Penelitian Kuantitatif (Eksplanatif)*. Yogyakarta: Deepublish Z. 2020

- Soemira Andi. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana. 2009
- Tengku Firli Musfar. *Manajemen Pemasaran Bauran Pemasaran Sebagai Materi Pokok Dalam Manajemen Pemasaran*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia. 2020
- Undang-undang No.10 1998 Tentang Perbankan
- Wiwik Saidatur Rolianahd kk. *Monograf Perbankan Syariah*. Guapedia. 2021
- Yunus Eddy. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: CV Andi Offset. 2016
- Zaini Zulkifli. *Strategi Bank Syariah*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama. 2005

LAMPIRAN



Foto Bersama Bu Rena dan Mba putri



Foto Bersama

Bu Astri Ghan Dini dan Pak Fiaz Ahmad



No. : 014/SRG/SUPP/III/2023

Serang, 12 Juli 2023

Lamp. : -

Kepada :

Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jl. Jendral Sudirman No. 30
Di Serang

Perihal : Konfirmasi Pelaksanaan Penelitian

Menunjuk dan menindaklanjuti Surat UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten No. B-344/Un.17/F.V.J.2/PP.00.9/06/2023 tanggal 09 Juni 2023 Perihal Surat Permohonan Data Penelitian. Bersama ini kami sampaikan bahwa pada prinsipnya kami menyetujui permohonan data penelitian atas nama:

No	Nama	NIM	Jurusan	Judul Penelitian
1	Vita Ayuni Rahayu	171420018	Perbankan Syariah	Strategi Pemasaran yang Efektif dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan (Studi Kasus Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah)

Dimohon untuk peserta dapat melakukan penelitian tersebut dan mengikuti aturan yang berlaku di Bank BTN Syariah Serang.

Demikian dapat kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.

PT. BANK TABUNGAN NEGARA (Persero), Tbk
KANTOR CABANG SYARIAH SERANG

Sunar Wibowo
Branch Manager

Rohendy
DBM Supporting

PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk.

Kantor Cabang Serang
Jl. Jendral Sudirman No. 175, 2 gate
Kec. Sultan Hasanudin, Kab. Serang
Prov. Banten
Telp. (081) 831-1111
F. (081) 831-1111
E. info@btn.co.id
www.btn.co.id

No NPWP 010016095401001

Surat Hasil Persejutan Pihak Bank BTN Syariah Serang

Branch ops & servis Faiz Ahmad
Manager: Rena Fatimah

A.

↑ Otensi nasabah (NBA) von ↑ Otensi Program/Produk yg mau ikut

(1) **Canvassing - Telemarketing** → Existing

↓
hanya = New

(2) **Keikutsertaan program dapat benefit** (Senilai barang/jasa).
hambat = nasabah cenderung memilih di dpt dari bank dgn bank lainnya.

(3) **solusi = kita pendekatan personal.**

(4) **Cari celah positif** (bertanya bdl pernah membuka produk di bank lain/blm).

B. V. X

Harga

- a. Segmentasi pasar
- b. Harga siapa yg mau
- c. Survey dalam menentukan harga pasar

Produk

- a. DPK: Tab, giro, depo
- b. Bonus, bagi hasil
- c. utk produk berdasar rekening
- d. Strategi pemasaran

Tempat

- a. Mudah
- b. Mudah
- c. Mudah

Promosi

- a. Medsos
- b. Sediakan utk nasabah tertentu dg mlm. penempatan saldo
- c. Tidak hy Pamflet & brosur
- d. Canvassing & Telemarketing
- e. Mempertahankan core banking di bidang KPR dan melebarkan sayap DPK.
- f. Dengan menawarkan program dr produk yg kita punya.

V. Y

segmentasi:

- a. Nasabah potensial dari bidang usaha yg kita targetkan
- b. Gimmich / penawaran yg ditawarkan = ~~Cust~~ Nasabah = Bank
- a. Memberikan service excellence/ maintenance ke nasabah. (nasabah haji (ga pale antrian)).
- b. Anggaran
- c. Dengan rajin ekspansi canvassing, telemarketing.

a. Nasabah.

b.

Hasil Wawancara Pada Bulan 24 Juli 2023