

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN iB SIAGA BISNIS
PT. BANK KB BUKOPIN SYARIAH KANTOR CABANG MEDAN
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH**

SKRIPSI

Disusun Oleh:

NUR AZIZAH BATUBARA

NIM 0503181068

Program Studi

PERBANKAN SYARIAH



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN**

**FAKULTAS EKONOMI & BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATRA UTARA
MEDAN**

2022/1443 H

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN iB SIAGA BISNIS

PT. BANK KB BUKOPIN SYARIAH KANTOR CABANG MEDAN

DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S1)

Pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas

Islam Negeri Sumatera Utara

Disusun Oleh:

NUR AZIZAH BATUBARA

NIM 0503181068

Program Studi

PERBANKAN SYARIAH



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN**

FAKULTAS EKONOMI & BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATRA UTARA

MEDAN

2022/1443 H

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:


Nama : Nur Azizah Batubara
NIM : 0503181068
Tempat, Tanggal Lahir : Gunung Tua, 21 November 1999
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Lingk. V Pasar Sibuhuan Kec. Barumun
Kab. Padang Lawas

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN iB SIAGA BISNIS PT. BANK KB SYARIAH BUKOPIN KANTOR CABANG MEDAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH” benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 10 Oktober 2022

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN


Nur Azizah Batubara

NIM.0503181068

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul:

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN IB SIAGA BISNIS

PT. BANK KB BUKOPIN SYARIAH KANTOR CABANG MEDAN

DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH

Oleh :

Nur Azizah Batubara


NIM. 0503181068


Dapat disetujui dan disahkan sebagai pernyataan untuk memenuhi gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UINSU)

Medan, 10 Oktober 2022

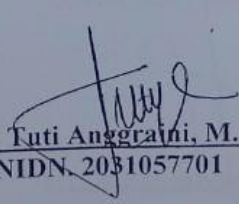
Pembimbing I

Pembimbing II


Tuti Indra Fadila Rahma, S.E.I, M.E.I
NIDN. 2029019101


Nurul Inayah, M.E
NIDN. 0103129201

Mengetahui,
Ketua Jurusan Perbankan Syariah


Dr. Tuti Angraeni, M.A
NIDN. 2031057701

PENGESAHAN

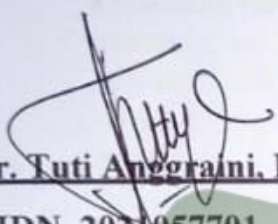
Skripsi berjudul “Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Siaga Bisnis PT.Bank KB Bukopin Syariah Kantor Cabang Medan Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah” Nur Azizah Batubara, NIM. 0503181068 Program Studi Perbankan Syariah telah dimunaqasyahkan dalam sidang munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan pada tanggal 11 Januari 2023, skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program studi Perbankan Syariah.

Medan, 18 Januari 2023

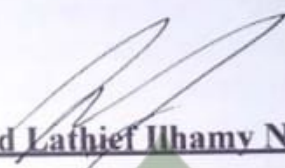
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Perbankan Syariah

Ketua

Sekretaris


Dr. Tuti Angraini, M.A

NIDN. 2031057701



Muhammad Lathief Ilhamy Nasution, M.E.I

NIDN. 2026048901


Anggota


Tri Inda Fadhila Rahma, S.E.I, M.E.I

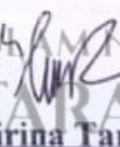
NIDN. 2029019101


Nurul Inayah, M.E

NIDN. 0103129201


Dr. Kamilah, SE, AK, M.Si, CA

NIDN. 2023107901

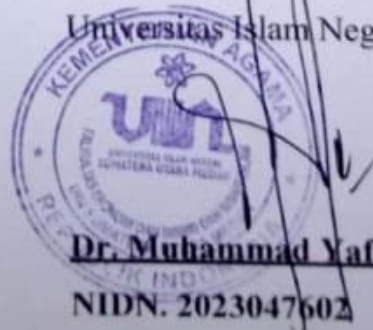

Khairina Tambunan, M.E.I

NIDN. 0112018501

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara



Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag

NIDN. 2023047602

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Siaga Bisnis PT. Bank KB Bukopin Syariah Kantor Cabang Medan Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah” ini ditulis oleh Nur Azizah Batubara, Nim. 0503181068, dibimbing oleh Pembimbing I Tri Inda Fadhila Rahma, S.E.I, M.E.I dan Pembimbing II Nurul Inayah M.E, Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran PT. Bank KB Bukopin Syariah KC Medan dalam meningkatkan jumlah nasabah. Konsep yang digunakan untuk menganalisis menggunakan STP (*segmentation, targeting, positioning*) dan SWOT untuk melihat keadaan pasar PT. Bank KB Bukopin Syariah KC Medan.

Jenis Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, dengan menggunakan sumber data primer dengan cara wawancara, dokumentasi, dan observasi yang kemudian direduksi dan di ambil kesimpulan. Hasil penelitian dengan STP, yaitu segmentasi pasar membagi menjadi 2 bagian, yang pertama, menugaskan *marketing* untuk mencari dana dalam hal untuk mencari nasabah penabung dan yang kedua mencari nasabah nasabah untuk melakukan pembiayaan atau pinjaman. *Targetting* Bank Bukopin Syariah KC Medan memasarkan produknya adalah dikalangan Badan usaha kecil menengah dan koperasi (UKMK), Badan Hukum seperti Asosiasi, Himpunan, perorangan baik pengusaha maupun pegawai (kalangan menengah), dll, dan *positioning* pasar Bank KB Bukopin Syariah KC Medan menggunakan *marketing* mix 4P, produk yang menggiurkan nasabah, harga sesuai dengan peraturan dan sistem, tempat yang cukup strategis dan promosi menggunakan media cetak, online dan personal selling. Analisis SWOT strategi pemasaran untuk memberikan alternatif strategi untuk meningkatkan strategi pemasaran Bank KB Bukopin Syariah KC Medan. Strategi SO untuk meningkatkan harmonisasi yang sudah terjalin, melakukan kerjasama kepada lembaga pendidikan. Strategi WO untuk membuka kantor cabang atau kas, meningkatkan jumlah *marketing*. Strategi ST, menentukan harga yang kompetitif, strategi WT untuk meningkatkan kualitas SDM, pelayanan yang terbatas.

Kata kunci: Strategi pemasaran, SWOT, *Segmentation, Targetting, Positioning*

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah rabbil'alamiin, segala puji bagi Allah SWT. Yang telah melimpahkan segala Rahmat dan Karunia-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan judul "STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN iB SIAGA BISNIS PT. BANK KB BUKOPIN SYARIAH KANTOR CABANG MEDAN DALAM MENINGKTKAKAN JUMLAH NASABAH" Skripsi ini dibuat demi memenuhi syarat gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UINSU) Jurusan Perbankan Syariah. Dengan terselesaikannya skripsi ini tentu tidak terlepas dari orang – orang yang telah mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, antara lain:

1. Kepada Allah SWT. Yang telah memberikan penulis kesehatan dan kesempatan sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.
2. Kepada kedua orang tua tercinta, Ayah dan Ibu saya yang selalu memberikan do"aa, cinta dan kasih sayangnya kepada saya dan dukungan berupamoral dan materil dan nasehat yang memotivasi penulis sehingga dapat menyelesaikan tanggung jawab ini.
3. Kepada saudari-saudari saya, kakak saya Khoirunnisa Batubara, Adik-adik saya Adianna Putri Batubara dan Mutiara Lestari Batubara yang telah memberikan dukungan, saran, dan selalu menghibur selama penulisan skripsi ini.
4. Kepada Bapak Prof. Dr. H. Abu Rokhmad, M.Ag selaku Rektor Universitas IslamNegeri Sumatera Utara.
5. Kepada Bapak Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
6. Kepada Ibu Dr. Marliyah Suryadi, MA selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomidan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
7. Kepada Bapak Fauzi Arif, MA selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

8. Kepada Bapak Dr. Mustapa Khamal Rokan, M.H selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera utara.
9. Kepada Ibu Dr. Tuti Anggraini, MA selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
10. Kepada Bapak M. Lathief Ilhamy Nasution, M.E.I selaku Sekretaris Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
11. Kepada Ibu Tri Inda Fadhila Rahma, S.E.I, M.E.I selaku dosen pembimbing I, dan Kepada Ibu Nurul Inayah, M.E selaku dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing serta mengarahkan penulisan dalam pembuatan skripsi ini.
12. Kepada Bapak Drs. Sugianto, MA selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah membimbing serta senantiasa memberikan saran-saran yang bermanfaat kepada penulis selama masa studi.
13. Kepada seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Univeristas Islam Negeri Sumatera Utara yang telah memberikan ilmu yang banyak dan sangat bermanfaat kepada penulis selama masa studi.
14. Kepada seluruh teman - teman Perbankan Syariah E yang memberikan dukungan kepada penulis selama studi ini.
15. Kepada Annisa Muharni Has, Dian Sari, Safa Maysarah Siregar, Putri Telaumbanua, Liza Ramadhani, serta teman - teman pemburu wisuda yang lainyang telah membantu dan saling berbagi selama proses skripsi.
16. Kepada Netti Siregar, dan personel BTS yang telah memberikan dukungan, saran, dan selalu menghibur selama penlisan skripsi ini.
17. Semua pihak yang mendukung dan membantu saya, oleh karena itu saya bisa menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata kesempurnaan karena keterbatasan pengetahuan yang dimiliki oleh penulis. Oleh sebab itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari pembaca agar skripsi ini dapat berjalan dengan baik dan bermanfaat bagi ilmu pengetahuan di bidang Perbankan Syariah dan pihak- pihak terkait.

Yang Membuat Pernyataan



Nur Azizah Batubara

NIM.0503181068



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN	i
PERSETUJUAN	ii
PENGESAHAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR DIAGRAM	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	7
C. Rumusan Masalah	7
D. Tujuan Penelitian.....	8
E. Manfaat Penelitian	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	9
A. Landasan Teori.....	9
1. Strategi Pemasaran	9
a. Defenisi Strategi	9
b. Definisi Pemasaran.....	9
c. Konsep Pemasaran.....	12
d. Definisi Strategi Pemasaran.....	14
2. Strategi Pemasaran Bank	14
a. Langkah-langkah Strategi Pemasaran	15
b. Tujuan Pemasaran Bank.....	21
3. Minat Menabung	22
a. Pengertian Minat.....	22
b. Minat Menabung.....	23
4. Produk Tabungan iB Siaga Bisnis.....	25

a. Definisi Tabungan	25
b. Tabungan iB Siaga Bisnis.....	26
5. Hambatan yang dihadapi dalam Memasarkan Produk Tabungan iB Siaga Bisnis	29
6. Solusi untuk mengatasi hambatan yang dihadapi Bank Syariah Bukopin.....	32
B. Peneliti Terdahulu	32
C. Alur Penelitian.....	37
BAB III. METODE PENELITIAN	39
A. Pendekatan Penelitian	39
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	39
1. Lokasi Penelitian	39
2. Waktu Penelitian	40
C. Subjek Penelitian	40
1. Subjek Penelitian	40
2. Objek Penelitian	41
D. Tahap- Tahap Penelitian.....	41
1. Teknik Pengumpulan Data	41
a. Dokumentasi	41
b. Observasi	42
c. Wawancara.....	42
d. Kuesioner	43
2. Instrument Penelitian.....	43
E. Analisis Data.....	43
F. Analisis SWOT	45
1. Pengertian SWOT	45
2. Matriks SWOT	46
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	48
A. Hasil Penelitian	48
1. Gambaran Umum PT.Bank KB Bukopin Syariah KC Medan.....	48

2. Produk dan Jasa Bank Syariah	51
3. Strategi Pemasaran PT.Bank KB Bukopin Syariah KC Medan.....	66
4. Hambatan Yang Terkait Dengan Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Siaga Bisnis	72
5. Solusi Untuk mengatasi Hambatan Yang dihadapi Bank KB Bukopin Syariah KC Medan	73
B. Pembahasan.....	83
1. Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan iB Siaga PT. Bank KB Bukopin Syariah KC Medan.....	83
2. Hambatan- Hambatan dan Solusi Dalam melakukan Pemasaran Produk PT. Bank KB Bukopin Syariah KC Medan	87
BAB V PENUTUP	89
A. Kesimpulan	89
B. Saran.....	90
DAFTAR PUSTAKA	91
LAMPIRAN.....	95

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Jumlah Nasabah Tabungan iB Siaga Bisnis PT. Bank KB Bukopin Syariah KC Medan.....	6
Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu	32
Tabel 3.1. Waktu Penelitian	40
Tabel 3.2. Matriks SWOT	47
Tabel 4.1. Matriks IFAS.....	74
Tabel 4.2. Matriks EFAS	75
Tabel 4.3. Matriks SWOT	77



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Alur Penelitian	38
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	58



DAFTAR DIAGRAM

Diagram 4.1 Cartesius Analisis SWOT PT. Bank KB Bukopin Syariah

KC Medan77

