

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN IB
AMANAH TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH NASABAH DI
BANK JATENG UUS CABANG SYARIAH KUDUS**



SKRIPSI

Disusun untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Oleh :

Rikis Desi Cahyanita

NIM : 181420000241

NIRM : 18/X/17.1.3/0414

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NAHDLATUL ULAMA JEPARA
2022**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, saya Rikis Desi Cahyanita, NIM: 181420000241, NIRM: 18/X/17.1.3/0414 menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini :

1. Seluruhnya merupakan karya saya sendiri dan belum pernah diterbitkan dalam bentuk dan untuk keperluan apapun.
2. Tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain kecuali informasi dalam referensi sebagai rujukan penulisan karya tulis ini dibuktikan dengan hasil cek plagiasi sebagaimana terlampir.

Saya bersedia menerima sanksi dari Fakultas Syariah dan Hukum UNISNU Jepara apabila di kemudian hari ditemukan ketidakbenaran dari pernyataan ini.

Jepara, 23 Mei 2022
Penulis,



Rikis Desi Cahyanita
NIM. 181420000241

NOTA PEMBIMBING SKRIPSI

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Syariah dan Hukum
UNISNU Jepara
Di Tempat

Assalamu'alaikum wr, wb

Dengan ini diberitahukan bahwa saya telah melakukan bimbingan, arahan dan koreksi terhadap Skripsi yang ditulis oleh:

Nama : **Rikis Desi Cahyanita**
NIM : 181420000241
NIRM : 18/X/17.1.3/0414
Tempat, Tgl, Lahir : Jepara, 25 Agustus 1999
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Syariah dan Hukum
Judul : **Analisis Strategi Pemasaran Produk Tabungan IB Amanah Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Di Bank Jateng UUS Cabang Syariah Kudus**

Kami memandang bahwa Skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UNISNU Jepara untuk diujikan dalam Ujian Skripsi/*Munaqasyah*.


Wassalamu'alaikum wr, wb

Jepara, 23 Mei 2022
Pembimbing I



Dr. Wahidullah, S.H.I., M.H.
NIY : 2 730306 14 153

Jepara, 23 Mei 2022
Pembimbing II



Ahmad Fauzan Mubarak, S.E., M.Sy.
NIY : 2 860510 12 079



UNIVERSITAS ISLAM NAHDLATUL ULAMA' JEPARA
FAKULTAS SYARI'AH & HUKUM

● Prodi Hukum Keluarga Islam
Terakreditasi B No. : 6045/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2020

● Prodi Perbankan Syariah
Terakreditasi B No:13867/SK/BAN-PT/Ak-PP.1/S/XII/2021

Alamat : Jalan Taman Siswa (Pekeng) no.: 09 Tahunan Jepara 59427 Telp/Fax.: (0291) 593132/085640019811
http://www.syariah.unisnu.ac.id; email : syariah@unisnu.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi mahasiswa di bawah ini :

Nama : Rikis Desi Cahyanita
NIM : 181420000241
NIRM : 18/X/17.1.3/0414
Tempat, Tgl. Lahir : Jepara, 25 Agustus 1999
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Syari'ah dan Hukum
Judul : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN
IB AMANAH TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH
NASABAH DI BANK JATENG UUS CABANG SYARIAH
KUDUS

Telah dimunaqasyahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Syari'ah dan Hukum
Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara dan dinyatakan **LULUS**, pada tanggal :

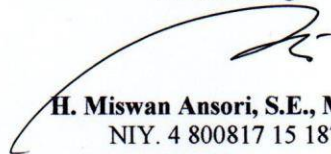
Kamis, 07 Juli 2022

dan dapat diterima sebagai kelengkapan syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu
(S.1) Program Studi Perbankan Syariah

Jepara, 07 Juli 2022

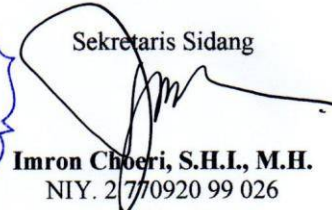
Dewan Sidang,

Ketua Sidang

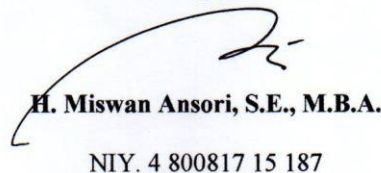

H. Miswan Ansori, S.E., M.B.A.
NIY. 4 800817 15 187



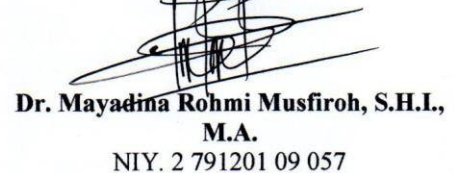
Sekretaris Sidang


Imron Choeri, S.H.I., M.H.
NIY. 2 770920 99 026

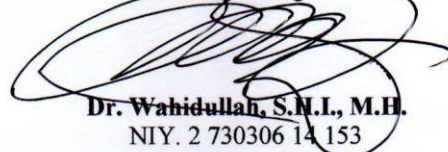
Penguji I


H. Miswan Ansori, S.E., M.B.A.
NIY. 4 800817 15 187

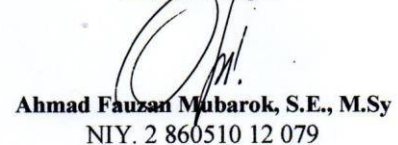
Penguji II


**Dr. Mayadina Rohmi Musfiroh, S.H.I.,
M.A.**
NIY. 2 791201 09 057

Pembimbing I


Dr. Wahidullah, S.N.I., M.H.
NIY. 2 730306 14 153

Pembimbing II


Ahmad Fauzan Mubarak, S.E., M.Sy
NIY. 2 860510 12 079

TRANSLITERASI

1. Konsonan

No.	Arab	Latin
1	ا	tidak dilambangkan
2	ب	B
3	ت	T
4	ث	ṡ
5	ج	J
6	ح	ḥ
7	خ	Kh
8	د	D
9	ذ	Ẓ
10	ر	R
11	ز	Z
12	س	S
13	ش	Sy
14	ص	ṣ
15	ض	ḍ

No.	Arab	Latin
16	ط	ṭ
17	ظ	ẓ
18	ع	‘
19	غ	G
20	ف	F
21	ق	Q
22	ك	K
23	ل	L
24	م	M
25	ن	N
26	و	W
27	ه	H
28	ء	’
29	ي	Y

2. Vokal Pendek

..َ = a كَتَبَ kataba
 ..ِ = i سئِلَ suila
 ..ُ = u يَذْهَبُ yazhabu

4. Diftong

اَيّ = ai كَيْفَ kaifa
 اَوْ = au حَوْلَ haula

3. Vokal Panjang

قَالَ = a قِيلَ qila
 يَأْوِي = u يَأْوِي yaquwu

Catatan :

Kata sandang [al-] pada bacaan syamsiyyah atau qomariyyah ditulis [al-] secara konsisten supaya selaras dengan teks arabnya.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur saya haturkan kepada Allah SWT, karena atas limpahan rahmat dan karunia-Nya saya mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul “ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN IB AMANAH TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH NASABAH DI BANK JATENG UUS CABANG SYARIAH KUDUS” dengan lancar meskipun terdapat kekurangan di dalamnya. Penulisan skripsi ini disusun guna untuk memenuhi persyaratan kelulusan program studi Perbankan Syariah dan Hukum UNISNU Jepara.

Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada baginda Agung Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun kita menuju jalan yang diridhoi Allah SWT baik di dunia maupun di akhirat.

Penulis menyadari bahwasanya manusia tidaklah mungkin hidup tanpa bantuan orang lain dan tidaklah mungkin terwujud semua usaha tanpa bantuan orang lain. Dengan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Sa’dullah Assaidi, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Nahdlatul Ulama (UNISNU) Jepara beserta Wakil Rektor UNISNU Jepara.
2. Ibu Dr. Mayadina Rohmi Musfiroh, S.H.I., M.A, selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum beserta Wakil Dekan UNISNU Jepara.
3. Bapak H. Miswan Ansori, S.E., M.B.A selaku Kepala Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Hukum UNISNU Jepara.
4. Bapak Dr. Wahidullah, S.H.I., M.H selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Ahmad Fauzan Mubarak, S.E., M.Sy selaku Pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu untuk membimbing, mengarahkan dan memberikan petunjuk dengan sabar sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan sesuai yang diinginkan.
5. Segenap Bapak dan Ibu Dosen, serta Staff Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara yang telah membekali penulis dengan banyak ilmu pengetahuan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Segenap pegawai Perpustakaan UNISNU Jepara, yang senantiasa mendukung serta membantu mencari referensi dalam penyusunan skripsi ini.
7. Bank Jateng Kantor Pusat yang telah memberi izin penelitian dan Segenap Karyawan Bank Jateng UUS Cabang Syariah Kudus yang telah menjadi narasumber bagi penyusunan skripsi ini.

8. Kedua orang tua saya Bapak Kisworo Harahap dan Ibu Solihati yang tak henti-hentinya mendoakan, memberikan seluruh cinta dan kasih sayangnya, bersedia mendengarkan keluh kesah dan selalu memberikan dukungan juga motivasi kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Fais Syamsul Maarif yang selalu memberi semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Sahabat-sahabat saya Alyvia, Meme, Luluk, Lailita, Fifi, Rahayu dan yang lainnya yang senantiasa membantu dan memberikan dukungan.
11. Teman-teman seperjuangan Prodi Perbankan Syariah angkatan 2018 yang senantiasa membantu dalam memahami mata kuliah selama kurang lebih delapan semester, memberikan bantuan baik tenaga maupun pikiran demi pemahaman serta memberikan motivasi dan dukungan.
12. Diri saya sendiri karena tanpa niat, usaha dan juga kerja keras dari diri sendiri skripsi ini tidak akan selesai.

Penulis menyadari bahwa apa yang telah tersaji dalam penelitian ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itulah kritik dan saran pembaca sangat penulis harapkan demi perbaikan di kemudian hari.

Jepara, 23 Mei 2022
Penulis,

Rikis Desi Cahyanita

MOTTO

“Apapun yang menjadi takdirmu, akan mencari jalannya menemukanmu”

(Ali bin Abi Thalib)

ABSTRAK

Judul : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN IB AMANAH TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH NASABAH DI BANK JATENG UUS CABANG SYARIAH KUDUS

Penulis : Rikis Desi Cahyanita
NIM : 181420000241
Prodi : Perbankan Syariah
Pembimbing I : Dr. Wahidullah, S.H.I., M.H.
Pembimbing II : Ahmad Fauzan Mubarak, S.E., M.Sy.
Penguji I : H. Miswan Ansori, S.E., M.B.A.
Penguji II : Dr. Mayadina Rohmi Musfiroh, S.H.I., M.H.
Tanggal Ujian : 07 Juli 2022

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran produk tabungan IB Amanah tahun 2019-2021 telah meningkatkan jumlah nasabah, kendala-kendala apa saja dalam strategi pemasaran produk tabungan IB Amanah untuk meningkatkan jumlah nasabah, dan bagaimana strategi pemasaran terhadap produk tabungan IB Amanah tahun 2022 di Bank Jateng UUS Cabang Syariah Kudus. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*fielded research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisa data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran produk tabungan IB Amanah tahun 2019-2021 terhadap peningkatan jumlah nasabah di Bank Jateng UUS Cabang Syariah Kudus menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*) 7P yang terdiri dari: *product, price, place, promotion, people, process, physical evidence*. Penerapan strategi pemasaran menggunakan bauran pemasaran 7P dapat dikatakan berhasil meningkatkan jumlah nasabah yang menggunakan produk tabungan IB Amanah setiap tahunnya. Salah satu kendala dalam melakukan strategi pemasaran produk tabungan IB Amanah Bank Jateng UUS Cabang Syariah Kudus kurangnya sarana strategi promosi melalui media elektronik dan maraknya persaingan melalui produk-produk yang diciptakan oleh perusahaan lain. Bank Jateng UUS Cabang Syariah Kudus tahun 2022 akan menambah strategi promosi dengan membagikan voucher belanja atau hadiah menarik agar dapat menarik minat nasabah dan mempertahankan nasabah yang menggunakan produk-produk Bank Jateng UUS Cabang Syariah Kudus.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran, Tabungan IB Amanah

ABSTRACT

Title : *MARKETING STRATEGY ANALYSIS OF IB AMANAH SAVINGS PRODUCTS TOWARDS INCREASING THE NUMBER OF CUSTOMERS AT THE BANK JATENG UUS CABANG SYARIAH KUDUS*

Author : *Rikis Desi Cahyanita*

NIM : *181420000241*

Study Program : *Perbankan Syariah*

Advisor I : *Dr. Wahidullah, S.H.I., M.H.*

Advisor II : *Ahmad Fauzan Mubarak, S.E., M.Sy.*

Examiner I : *H. Miswan Ansori, S.E., M.B.A.*

Examiner II : *Dr. Mayadina Rohmi Musfiroh, S.H.I., M.H.*

Exam Date : *07 July 2022*

This study aims to find out the marketing strategy for the IB Amanah savings product in 2019-2021 has increased the number of customers, what are the obstacles in the marketing strategy for the IB Amanah savings product to increase the number of customers, and how is the marketing strategy for the IB Amanah savings product in 2022 at the Bank. Central Java UUS Syariah Kudus Branch. This study uses a type of field research (field research) using a qualitative approach. Sources of data used are primary data sources and secondary data. Data collection techniques are interviews, observation, and documentation. The data analysis technique uses data reduction, data presentation, and drawing conclusions.

The results show that the marketing strategy of IB Amanah savings products in 2019-2021 to increase the number of customers at Bank Jateng UUS Syariah Kudus Branch uses a 7P marketing mix consisting of: product, price, place, promotion, people, process, physical evidence. The implementation of a marketing strategy using the 7P marketing mix can be said to have succeeded in increasing the number of customers who use the IB Amanah savings product every year. One of the obstacles in marketing the IB Amanah savings product at Bank Jateng UUS Syariah Kudus Branch is the lack of promotional strategies through electronic media and the rampant competition through products created by other companies. Bank Jateng UUS Syariah Kudus Branch in 2022 will add a promotional strategy by distributing shopping vouchers or attractive prizes in order to attract customers and retain customers who use the products of Bank Jateng UUS Syariah Kudus Branch.

Keywords: Marketing Strategy, Marketing Mix, IB Amanah Savings

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
NOTA PEMBIMBING SKRIPSI.....	iii
PENGESAHAN SKRIPSI	iv
TRANSLITERASI.....	v
KATA PENGANTAR	vi
MOTTO.....	viii
ABSTRAK	ix
<i>ABSTRACT</i>	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
D. Kajian Pustaka.....	8
E. Kerangka Teori.....	12
F. Metode Penelitian.....	22
G. Sistematika Pembahasan.....	29
BAB II LANDASAN TEORI.....	31
A. STRATEGI	31
B. PEMASARAN	32
C. STRATEGI PEMASARAN.....	34
D. BAURAN PEMASARAN.....	42
E. TABUNGAN	46
F. BANK SYARIAH.....	48
BAB III OBJEK PENELITIAN	50
A. Gambaran Umum Bank Jateng UUS Cabang Syariah Kudus	50
B. Sejarah Bank Jateng UUS Cabang Syariah Kudus	50
C. Visi dan Misi Bank Jateng UUS Cabang Syariah Kudus	52
D. Struktur organisasi Bank Jateng UUS Cabang Syariah Kudus...	53
E. Kewenangan Bank Jateng UUS Cabang Syariah Kudus.....	55
F. Produk-produk Bank Jateng UUS Cabang Syariah Kudus.....	61
BAB IV ANALISIS DATA	67
A. Strategi pemasaran terhadap produk tabungan IB Amanah Tahun 2019-2021 telah meningkatkan jumlah nasabah di Bank Jateng UUS Cabang Syariah Kudus.....	67

B. Kendala-kendala dalam strategi pemasaran produk tabungan IB Amanah untuk meningkatkan jumlah nasabah di Bank Jateng UUS Cabang Syariah Kudus.....	80
C. Strategi pemasaran terhadap produk tabungan IB Amanah Tahun 2022 di Bank Jateng UUS Cabang Syariah Kudus	84
BAB V PENUTUP	94
A. Kesimpulan	94
B. Saran.....	96
DAFTAR PUSTAKA	98
LAMPIRAN-LAMPIRAN	102
IDENTITAS MAHASISWA.....	105

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Nasabah Produk tabungan IB Amanah	5
Tabel 1.2 Perbandingan Penelitian Terdahulu	8
Tabel 4.1 Jumlah Nasabah yang menggunakan produk tabungan IB Amanah	76
Tabel 4.2 Strategi pemasaran 7P produk tabungan IB Amanah tahun 2019-2021 di Bank Jateng UUS Cabang Syariah Kudus	78
Tabel 4.3 Kendala-kendala dalam strategi pemasaran produk tabungan IB Amanah Bank Jateng UUS Cabang Syariah Kudus	83
Tabel 4.4 Strategi pemasaran 7P produk tabungan IB Amanah tahun 2022 di Bank Jateng UUS Cabang Syariah Kudus	92

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Bank Jateng Cabang Syariah Kudus	53
Gambar 4.1 Grafik peningkatan jumlah nasabah produk tabungan IB Amanah per Desember Bank Jateng Cabang Syariah Kudus.....	79