

**PERAN STRATEGI PEMASARAN *PICK UP SERVICE*
DALAM MENINGKATKAN DANA PIHAK KETIGA
(Studi Kasus di Koperasi Syariah Risky Amanah Jaya
(RAJA) Kediri)**

SKRIPSI

Ditulis untuk memenuhi sebagian persyaratan guna
memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



OLEH:

ENDAH SRIYANI

931417518

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

2023

HALAMAN PERSETUJUAN


**PERAN STRATEGI PEMASARAN *PICK UP SERVICE*
DALAM MENINGKATKAN DANA PIHAK KETIGA
(Studi Kasus di Koperasi Syariah Risky Amanah Jaya
(RAJA) Kediri)**

ENDAH SRIYANI

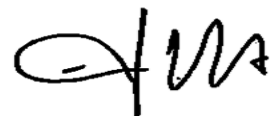
931417518

Disetujui oleh:

Pembimbing I


Dr. H. Insam Agus Mubandha, MEd.
NIP. 197501011 19983 1 002

Pembimbing II


Muzdhor, ME.
NIP. 19870222 201903 1 004

NOTA DINAS

Kediri, 9 Mei 2023

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di

Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing
penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Endah Sriyani

NIM : 931417518

Judul : Peran Startegi Pemasaran *Pick-Up Service* dalam
Meningkatkan Dana Pihak Ketiga (Studi Kasus di
Koperasi Rizky Amanah Jaya Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami
berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat
sebagai kelengkapan ujian akhir sarjana STRATA Satu (S-1).

Bersama ini kami melampirkan berkas naskah skripsinya,
dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan bapak/ibu kami
ucapkan terima kasih.

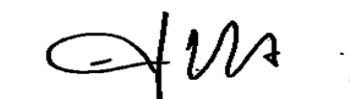
Wassalamualaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Dr. H. Izzam Anas Mulhibin, MHL
NIP. 197501011 19983 1 002

Pembimbing II



Mundhori, ME
NIP. 19870222 201903 1 004

NOTA BIMBINGAN

Kediri, 12 Juli 2023

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di
Jalan Sunan Ampel 07, Ngronggo, Kota Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing
penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Endah Sriyani

NIM : 931417518

Judul : Peran Startegi Pemasaran *Pick-Up Service* dalam
Meningkatkan Dana Pihak Ketiga (Studi Kasus di
Koperasi Rizky Amanah Jaya Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan
beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam
sidang munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 5 Juli 2023
kami berpendapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami
ucapkan terimakasih.

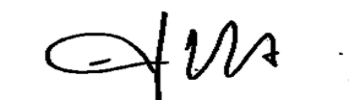
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. H. Imam Agus Mubandhin, M.Hl.
NIP. 197501011 19983 1 002

Pembimbing II



Mundhari, M.E.
NIP. 19870222 201903 1 004

HALAMAN PENGESAHAN
PERAN STRATEGI PEMASARAN STRATEGI *PICK-UP SERVICE*
DALAM MENINGKATKAN DANA PIHAK KETIGA

(Studi Kasus Koperasi Rizky Amanah Jaya Kediri)

ENDAH SRIYANI

931417518


Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 5 Juli 2023

Tim Penguji

1. Penguji Utama

Amrul Mutaqin, M.El

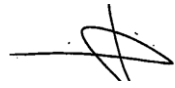
NIP. 19760507 200801 1 013


(.....)

2. Penguji I

Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI

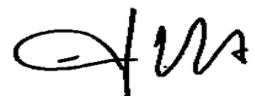
NIP. 19750101 199803 1 002


(.....)

3. Penguji II

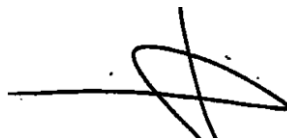
Mudhori, MEI.

NIP. 19870222 201903 1 004


(.....)

Kediri, 12 Juli 2023

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam



Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI

NIP. 19750101 199803 1 002

MOTTO

أَلَنْ خَفَّفَ اللَّهُ عَنْكُمْ وَعَلِمَ أَنَّ فِيكُمْ ضَعْفًا فَإِنْ يَكُنْ مِنْكُمْ مِائَةٌ صَابِرَةً
يَغْلِبُوا مِائَتَيْنِ وَإِنْ يَكُنْ مِنْكُمْ أَلْفٌ يَغْلِبُوا أَلْفَيْنِ بِإِذْنِ اللَّهِ وَاللَّهُ مَعَ
الصَّابِرِينَ

“Sekarang Allah telah meringankan kamu karena Dia mengetahui bahwa ada kelemahan padamu. Maka jika di antara kamu ada seratus orang yang sabar, niscaya mereka dapat mengalahkan dua ratus (orang musuh); dan jika di antara kamu ada seribu orang (yang sabar), niscaya mereka dapat mengalahkan dua ribu orang dengan seizin Allah. Allah beserta orang-orang yang sabar.”

(QS. Al-Anfal (8) : 66)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Terima kasih dan alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT skripsi ini mampu diselesaikan dengan baik. Saya hendak mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada banyak pihak yang telah membantu pengerjaan skripsi ini hingga akhir baik dalam materi, pikiran, tenaga, dukungan moril, dan do'a. Saya persembahkan skripsi ini kepada:

1. Keluargaku tercinta khususnya kedua orang tua, Bapak Salidi dan Ibu Suyatmi yang senantiasa selalu sabar dan tidak henti-hentinya untuk terus mendukungku dan mendo'akanku, saya ucapkan beribu terima kasih dan semoga keberkahan selalu mengelilingi keluarga kita tercinta.
2. Kepada diriku sendiri yang telah berjuang sampai saat ini dengan penuh kesabaran, walaupun banyak hal – hal yang dapat membuat hampir menyerah.
3. Saudara – Saudara kandungku, Mas Jumanto, Abang Andri Suyanto dan Adikku Irvan Kurniawan ucapkan terima kasih telah menjadi pelengkap semangatku dan selalu mengiburku.
4. Satu – Satunya temanku sejak di SMA Farida Anjarwati terimakasih selalu bersedia di repotkan dalam penyusunan skripsiku, bersedia menemaniku dan selalu support dalam hal apapun.
5. Teman-teman terdekat Sari, Fira, Aida, Nisia, Febri terimakasih 4 tahunnya dari awal semester 1 hingga akhir kuliah dan selalu memberiku semangat untuk melewati masa-masa perkuliahan.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkan-Nya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini mengungkapkan Peran Strategi Pemasaran *Pick-Up Service* dalam meningkatkan Dana Pihak Ketiga Studi Kasus Koperasi Rizky Amanah Jaya Kediri. Penulis menyampaikan terima kasih sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M. Ag, selaku rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sekaligus selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan sehingga penyusunan skripsi ini bisa terselesaikan.
3. Bapak Mundhori, MEI, selaku dosen pembimbing yang telah memberi bimbingan, arahan, dan dorongan sehingga penyusunan skripsi ini bisa terselesaikan.
4. Bapak Sudirman Agus, selaku pimpinan Koperasi Syariah Rizky Amanah Jaya (RAJA) yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
5. Kedua orang tua dan keluarga yang selalu menjadi semangat dan motivasi untuk membahagiakan kalian.
6. Semua pihak yang terlibat oleh penulis dalam penyusunan skripsi sehingga dapat terselesaikan dengan baik.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan kesalahan dari penulisan skripsi ini. Karena itu penulis berharap agar semua pihak membantu memberikan saran dan kritik terhadap penulisan penelitian ini sehingga skripsi ini berguna dan bermanfaat bagi pembaca pada umumnya. Semoga Allah SWT meridhoi segala apa yang kita usahakan. AAMIIN.

Kediri, 10 Maret 2023

Penulis,

Endah Sriyani
931417518

ABSTRAK

ENDAH SRIYANI, 2023, *Peran Strategi Pemasaran Pick-Up Service dalam Meningkatkan Dana Pihak Ketiga (Studi Kasus di Koperasi Rizky Amanah Jaya Kediri)*. Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri. Dosen Pembimbing Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI. dan Mundhori, ME.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, *Pick-Up Service*, Dana Pihak Ketiga

Suatu lembaga keuangan syariah, harus memiliki sistem *marketing* atau pemasaran yang baik untuk diterapkan di dalam lembaga. Seperti halnya Koperasi Rizky Amanah Jaya Kediri yang memilih menggunakan strategi pemasaran *pick-up service*. Terhambat dengan adanya jarak dan tempat antara anggota/nasabah koperasi syariah RAJA maka strategi seperti ini perlu dilakukan untuk mendukung motivasi menabung sehingga dapat meningkatkan dana pihak ketiga agar operasional koperasi Syariah RAJA dapat berlangsung dengan baik dan dapat bertahan di persaingan pasar. Sehingga penelitian ini dilakukan untuk mengkaji lebih lanjut strategi yang dijalankan koperasi RAJA dalam meningkatkan dana pihak ketiga dengan menggunakan marketing *pick up*. Sehingga tujuan dari penelitian ini adalah (1) Untuk menjelaskan strategi pemasaran *pick up* di Koperasi Syariah Rizki Amanah Jaya Kediri. (2) Untuk menjelaskan dana pihak ketiga di Koperasi Syariah Rizky Amanah Jaya Kediri. (3) Untuk menjelaskan peran strategi pemasaran *pick up service* di Koperasi Syariah Rizki Amanah Jaya Kediri dalam meningkatkan dana pihak ketiga.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Peneliti menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk memperoleh data yang dibutuhkan. Data-data yang sudah diperoleh dan terkumpul akan dianalisis dengan cara mereduksi data, menyajikan data dan menarik kesimpulan. Pengecekan data dilakukan dengan triangulasi sumber dan triangulasi teknik.

Hasil penelitian ini adalah sebagai berikut: (1) Strategi pemasaran yang digunakan oleh Koperasi Syariah Rizky Amanah Jaya Kediri adalah menentukan target pasar sehingga pihak *marketer* mampu mengetahui sasaran produk, melakukan pendekatan terhadap nasabah, meningkatkan kepercayaan nasabah, menentukan waktu yang efisien. (2) Dana pihak ketiga Koperasi Rizky Amanah Jaya meningkat, peningkatan dana pihak mempengaruhi eksistensi dan operasional koperasi (3) Peran strategi pemasaran *pick -up service* yang diterapkan oleh pihak Koperasi Rizky Amanah Jaya Kediri adalah *strategi* pemasaran *pick up service* digunakan pihak *marketing* sebagai *positioning* yaitu upaya dalam membangun produk kemudian mengkomunikasikan fungsi istimewa dari produk yang dipasarkan, sehingga memberikan kemudahan bagi nasabah. Kualitas jasa *pick -up service* terbukti dapat menutup penjualan lebih banyak, jumlah dana pihak ketiga yang berhasil dihimpun juga meningkat sampai akhir tahun 2022.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA BIMBINGAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
MOTTO.....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
ABSTRAK.....	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xivi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	12
C. Tujuan Penelitian	13
D. Kegunaan Penelitian	13
E. Penelitian Terdahulu	14
BAB II LANDASAN TEORI.....	20
A. Strategi Pemasaran.....	20
1. Pengertian Startegi Pemasaran.....	19
2. Fungsi dan Tujuan StrategiPemasaran.....	19
3. Konsep Strategi Pemasaran.....	21
B. Pick-up Service	24
1. Pengertian <i>Pick-up Service</i>	22
2. Mekanisme <i>Pick-up Service</i>	24
3. Kelebihan dan Kekurangan <i>Pick-up Service</i>	25
C. Dana Pihak Ketiga	28
1. Pengertian Dana Pihak Ketiga.....	26
2. Indikator Dana Pihak Ketiga.....	27

3. Jenis - Jenis Dana Pihak Ketiga.....	28
D. Motivasi Menabung	32
1. Pengertian Motivasi Menabung.....	30
2. Indikator Motivasi Menabung.....	32
3. Faktor-Faktor Motivasi Menabung.....	33
BAB III METODE PENELITIAN	37
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	37
B. Kehadiran Peneliti.....	38
C. Sumber Data	38
D. Metode Pengumpulan Data	39
E. Analisis Data	41
F. Pengecekan Keabsahan Data.....	42
G. Tahap-Tahap Penelitian.....	43
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	44
A. Gambaran Objek Penelitian	44
1. Sejarah Koperasi Syariah Rizky Amanah Jaya Kediri.....	42
2. Visi Misi Koperasi Syariah Rizky Amanah Jaya Kediri.....	43
3. Fungsi Koperasi Syariah Rizky Amanah Jaya Kediri.....	44
4. Struktur Organisasi Koperasi Syariah Rizky Amanah Jaya Kediri.....	44
5. Kegiatan Usaha Koperasi Syariah Rizky Amanah Jaya Kediri.....	47
6. Produk-Produk Koperasi Syariah Rizky Amanah Jaya Kediri.....	48
B. Paparan Data	53
1. Strategi Pemasaran <i>Pick-Up Service</i> di Koperasi Syariah Rizky Amanah Jaya Kediri.....	51
2. Dana Pihak Ketiga Koperasi Syariah Rizky Amanah Jaya Kediri.....	56
3. Manfaat <i>Pick-Up Service</i> sebagai Startegi pemasaran di Koperasi Rizky Amanah Jaya Kediri.....	59
C. Temuan Penelitian	66
BAB V PEMBAHASAN.....	68
A. Strategi Pemasaran Pick Up Service di Koperasi Syariah Rizki Amanah Jaya.....	68
B. Dana Pihak Ketiga di Koperasi Rizky Amanah Jaya Kediri.....	73

C. Peran Strategi Pemasaran <i>Pick Up Service</i> dalam Meningkatkan Dana Pihak Ketiga di Koperasi Syariah Rizky Amanah Jaya Kediri.....	77
BAB VI PENUTUP	81
A. Kesimpulan.....	81
B. Saran	82
DAFTAR PUSTAKA	84
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Anggota Koperasi Syariah Rizky Amanah Jaya Kediri	4
Tabel 1.2 Jumlah Dana Pihak Ketiga Koperasi Syariah Rizky Amanah Jaya Kediri	7
Tabel 1.3 Perbedaan Layanan <i>Pick – Up Service</i> dengan Lembaga Pembanding	10
Tabel 4.1 Mekanisme <i>Pick- Up Service</i> Koperasi Rizky Amanah Jaya Kediri	54
Tabel 4.2 Pertumbuhan Dana Pihak Ketiga Koperasi Rizky Amanah Jaya Kediri	56
Tabel 4.3 Data Anggota Simpanan dan Pembiayaan Koperasi Syariah Rizky Amanah Jaya Kediri	57
Tabel 4.4 Data Jumlah Nasabah dari Produk Simpanan	58
Tabel 4.5 Data Perkembangan Dana Pihak Ketiga	61

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Lampiran 2 Foto Dokumentasi

Lampiran 3 Brosur Pemasaran

Lampiran 4 Surat Izin Riset/Penelitian

Lampiran 5 Surat Keterangan Penelitian

Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup