

**EFEKTIVITAS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH PRODUK CICIL EMAS DI BANK SYARIAH
INDONESIA KCP PARE SUPRATMAN**

SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



OLEH :

DUWI YUSUF AFANDI

9342.011.19

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

2024

HALAMAN JUDUL

**EFEKTIVITAS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH PRODUK CICIL EMAS DI BANK SYARIAH
INDONESIA KCP PARE SUPRATMAN**

SKRIPSI

Diajukan Kepada

Institut Agama Islam Negeri Kediri

untuk memenuhi salah satu persyaratan

dalam menyelesaikan program Sarjana

Oleh

Duwi Yusuf Afandi

9342.011.19

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

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

**EFEKTIVITAS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH PRODUK CICIL EMAS DI BANK SYARIAH
INDONESIA KCP PARE SUPRATMAN**

Ditulis Oleh :

Duwi Yusuf Afandi

9342.011.19

Telah disetujui untuk diujikan

Pembimbing I



Dr. Ashfa Fikriyah, M.EI
NIP. 197504192000032002

Pembimbing II



Moch. Zainuddin, M.EI
NIP. 198310302023211007

NOTA DINAS

Kediri, 29 Juli 2024

Nomor :
Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : **Bimbingan Skripsi**

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri Kediri

Di Jl. Sunan Ampel No. 7 Ngronggo

Kota Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa yang tersebut di bawah ini:

Nama : Duwi Yusuf Afandi

NIM : 934201119

Judul : Efektivitas Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman.

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1). Bersama dengan ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan segera diujikan dalam sidang munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Ibu dan Bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Ashfa Fikriyah, M.EI

NIP. 197504192000032002

Pembimbing II



Moch. Zainuddin, M.EI

NIP. 198310302023211007

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 18 Agustus 2024

Nomor :
Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : **Penyerahan Skripsi**

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Kediri
Di Jl. Sunan Ampel No. 7 Ngronggo
Kota Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa yang tersebut di bawah ini:

Nama : Duwi Yusuf Afandi
NIM : 934201119
Judul : Efektivitas Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman.

Setelah diperbaiki susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang Munaqasah yang telah dilaksanakan pada tanggal 13 Agustus 2024 kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar dijadikan maklum dan atas kesediaan Bapak dan Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu;alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Ashfa Fikriyah, M.EI

NIP. 197504192000032002

Pembimbing II



Moch. Zainuddin, M.EI

NIP. 198310302023211007

HALAMAN PENGESAHAN

**EFEKTIVITAS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH PRODUK CICIL EMAS DI BANK SYARIAH
INDONESIA KCP PARE SUPRATMAN**

**DUWI YUSUF AFANDI
9342.011.19**

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Kediri pada tanggal 13 Agustus 2024

Tim Penguji,


1. Penguji Utama

Dr.H.Ali Syamsuri, M.EI
NIP. 197610312009011003


(.....)

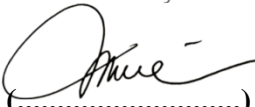
2. Penguji I

Dr. Ashfa Fikriyah, M.EI
NIP. 197504192000032002


(.....)

3. Penguji II

Moch. Zainuddin, M.EI
NIP. 198310302023211007


(.....)

Kediri, 23 Agustus 2024

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri




Dr. H. Syam Annas Musfihin, M.HI.
NIP. 19750101 199803 1 002

MOTTO

إِنَّ اللَّهَ مَعَ الَّذِينَ اتَّقَوْا وَالَّذِينَ هُمْ مُحْسِنُونَ

Sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang bertakwa dan orang-orang yang berbuat kebaikan.

(QS. An-Nahl: 128)

Mulailah rencanakan semuanya dari sekarang sebelum kamu memulai karena usaha dan keberanian tidak cukup tanpa adanya tujuan dan perencanaan.

(Duwi Yusuf Afandi)

Kaya bukanlah tentang seberapa banyak uang yang kita peroleh, melainkan tentang seberapa baik kita mengelola uang tersebut.

(Noel Whittaker)

“Simpanlah sebahagian daripada harta kamu untuk kebaikan masa depan kamu, karena itu jauh lebih baik bagimu.”

(HR. Imam Ahmad)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah Rabbil'Alamin

Puji syukur senantiasa dipanjatkan kepada Allah SWT atas segala hidayah dan inayah-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Tak lupa Shalawat serta salam selalu turunkan kepada baginda *Rasulullah SAW.* sang pelita kehidupan. Tulisan sederhana ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua tercinta yang penulis miliki Bapak Muhsin dan Ibu Umi Umasiah yang sudah berjuang sejauh ini membesarkan penulis dengan penuh cinta dan kasih sayang, selalu mendukung dan mendoakan yang terbaik bagi kesuksesan penulis. Terimakasih sudah menjadi orangtua yang tidak pernah menuntut sesuatu dan memprioritaskan kebahagiaan anaknya.
2. Yunia Eka Susanti selaku kakak penulis beserta suami tercinta Mahfud Fauzi yang telah memberikan motivasi dan dukungan terbaiknya. Terimakasih telah menjadi sosok yang hangat dan menjadi penolong saat penulis mengalami kesulitan dan yang selalu menjadi motivasi penulis agar bisa menjadi adik yang baik untuknya.
3. Dosen pembimbing yakni Ibu Dr. Ashfa Fikriyah, M.EI dan Bapak Moch. Zainuddin, M.EI yang telah membantu memberikan masukan dan arahan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Kepada semua orang dan juga teman-teman semua yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang telah memberikan motivasi dan dukungan penuh dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Kepada diri saya sendiri, Duwi Yusuf Afandi karena telah mampu berusaha dan berjuang sejauh ini. Mampu mengendalikan diri walaupun banyak hambatan dan cobaan dari luar dan tidak pernah memutuskan untuk menyerah sesulit apapun prosesnya.

ABSTRAK

DUWI YUSUF AFANDI, Dosen Pembimbing Dr. Ashfa Fikriyah, M.EI dan Moch. Zainuddin, M.EI. Efektivitas Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman. Skripsi Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri, 2024.

Kata Kunci : Efektivitas, Strategi Pemasaran, Produk Cicil Emas

Efektivitas strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah produk cicil emas menjadi *point* penting. Karena efektivitas strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah produk cicil emas untuk menarik minat nasabah dengan melalui pemasaran yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman. Oleh karena itu, pentingnya untuk melaksanakan strategi pemasaran yaitu untuk meningkatkan serta sebagai dorongan perusahaan dalam meningkatkan jumlah nasabah produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman.

Banyaknya lembaga keuangan yang melirik bisnis emas mengakibatkan pesaing juga semakin ketat, sehingga efektivitas strategi pemasaran sangat diperlukan. Tujuan penelitian ini yaitu: 1) untuk menganalisis strategi pemasaran pada produk cicil emas di BSI KCP Pare Supratman. 2) untuk menganalisis efektivitas strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah produk cicil emas di BSI KCP Pare Supratman. Dalam hal ini pada penelitian ini menggunakan teori pemasaran, Kotler berpendapat bahwa strategi pemasaran dapat dilakukan melalui bauran pemasaran yang terdiri dari 4P : *Product, Price, Place, dan Promotion*. Hal ini diperkuat lagi oleh Fandy Tjiptono yang menjelaskan bahwa, bauran pemasaran jasa terdiri dari 7P yaitu *Product, Price, Promotion, Process, People, Physical evidence*.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (*field research*). Sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer melalui observasi dan wawancara dengan karyawan dan nasabah BSI KCP sedangkan data sekunder diperoleh dari buku, jurnal, webside serta dokumentasi dari pihak BSI KCP Pare Supratman. Dalam melakukan analisis data melalui tiga tahap yang meliputi reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas strategi pemasaran pada produk cicil emas di BSI KCP Pare Supratman dikatakan baik karena menerapkan dan juga menggunakan konsep bauran pemasaran 7P yang sesuai dengan kebutuhan pada BSI KCP Pare Supratman.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia yang dilimpahkan oleh-Nya, shalawat serta salam tetap tercurahkan kepada baginda *Rasulullah SAW.* sang pelita kehidupan, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini berjudul “Efektivitas Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman”.

Penulis menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Ucapan terimakasih saya sampaikan terutama kepada yang terhormat:

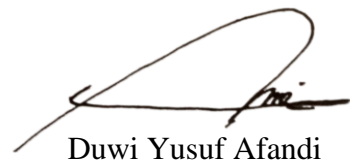
1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag., selaku rektor IAIN Kediri,
2. Bapak Dr. H. Imam Anas Muslihin, M.HI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Dr. Sulistyowati S.HI, M.E.I., selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah IAIN Kediri.
4. Dr. Ashfa Fikriyah, M.EI dan Moch. Zainuddin, M.EI selaku dosen pembimbing I dan II yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Seluruh dosen dan para staff IAIN Kediri,

6. Baroto Adi selaku *Manager* BSI KCP Pare Supratman yang telah memberikan izin melakukan penelitian dan segenap karyawan BSI KCP Pare Supratman yang telah membantu memberikan data yang dibutuhkan penulis.
7. Bapak Muhsin dan Ibu Umi Umasiah selaku orang tua yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis untuk menyelesaikan studi.
8. Teman-teman seangkatan tahun 2019, khususnya Perbankan Syariah dan berbagai pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah memberikan motivasi dan dukungan moril sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Kepada seluruh pihak di atas, penulis sampaikan terimakasih sebanyak-banyaknya, karena dengan tulus dan ikhlas membantu menyelesaikan pengerjaan skripsi ini, dan penulis hanya bisa berharap dan berdoa semoga segala amal tersebut diterima oleh Allah SWT.

Pada dasarnya skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, dan masih banyak kesalahan baik dari segi tulisan maupun tanda baca. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun dan mendukung diharapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Besar harapan penulis semoga tulisan sederhana ini dapat memberikan manfaat bagi penulis sendiri dan bagi para pembaca.

Kediri, 13 Agustus 2024



Duwi Yusuf Afandi

(934201119)

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS.....	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	12
C. Tujuan Penelitian	12
D. Manfaat Penelitian	13
E. Penelitian Terdahulu	14
BAB II LANDASAN TEORI	19
A. Konsep Umum Strategi Pemasaran	19
1. Pengertian dan Urgensi Pemasaran.....	19
2. Fungsi Strategi	24
3. Strategi Bauran Pemasaran	25
B. Tinjauan Umum Efektivitas.....	34
1. Definisi Efektivitas	32
2. Indikator Efektivitas	36
3. faktor-faktor Yang Mempengaruhi Efektivitas	37
4. Tinjauan Efektivitas Menurut Islam	39
C. Pengelolaan Cicil Emas	42
1. Pengelolaan Produk.....	42
2. Cicil Emas.....	47

BAB III METODE PENELITIAN	49
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	49
B. Kehadiran Penelitian.....	49
C. Lokasi Penelitian	50
D. Sumber Data	50
E. Teknik Pengumpulan Data	51
F. Teknik Analisis Data	53
G. Pengecekan Keabsahan Data	54
H. Tahap Penelitian	55
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	57
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	57
1. Sejarah Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman	57
2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia.....	58
3. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman...	60
4. Jabatan dan Job Description.....	60
5. Produk Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman.....	67
B. Paparan Data.....	75
1. Data Pemasaran Produk Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman	76
2. Data Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman.....	82
C. Temuan Penelitian	89
BAB V PEMBAHASAN	91
A. Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman.....	91
B. Efektivitas Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman.....	101
BAB VI PENUTUP	111
A. Kesimpulan.....	111
B. Saran	112
DAFTAR PUSTAKA	114
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	118
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	129

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan Produk Cicil Emas BSI KCP Pare Supratman dan BSI KCP Pare Lawu	5
Tabel 1.2 Data Produk Cicilan Emas BSI KCP Pare Supratman 2021-2023	7
Tabel 1.3 Simulasi Harga Cicil Emas BSI KCP Pare Supratman.....	8
Tabel 1.4 Data Produk Pembiayaan Cicilan Emas di BSI KCP Pare Supratman .	11
Tabel 4.1 Identitas Informan Penelitian	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman.....	60
Gambar 5.1 Jumlah Nasabah Produk Cicil Emas BSI KCP Pare Supratman Tahun 2021-2024.....	104

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Surat Izin Observasi	118
Lampiran 2: Surat Izin Melakukan Riset/Penelitian	119
Lampiran 3: Surat Balasan Izin Penelitian.....	120
Lampiran 4: Pedoman Wawancara	121
Lampiran 5: Dokumentasi Wawancara.....	124
Lampiran 6: Daftar Konsultasi Dosen Pembimbing 1	127
Lampiran 7: Daftar Konsultasi Dosen Pembimbing 2	128