

**STRATEGI *MARKETING MIX* PADA PRODUK TABUNGAN *EASY WADIAH*
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH BANK SYARIAH
INDONESIA (BSI) KCP KEDIRI GUDANG GARAM**

SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
(SE)



Oleh:

Oni Oktavia Saqwa

934204019

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

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI *MARKETING MIX* PADA PRODUK TABUNGAN *EASY WADIAH*
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH BANK SYARIAH
INDONESIA (BSI) KCP KEDIRI GUDANG GARAM**

Oleh:

ONI OKTAVIA SAQWA

934204019

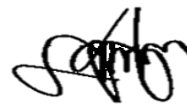
Telah Disetujui

Pembimbing 1



Diyan Novia Saka, SE., MM
NIP : 197012142023212004

Pembimbing 2



Oktaria Ardika Putri, S.Si, MM
NIP: 199310052019032017

NOTA DINAS

Kediri, 23 September 2024

Lampiran:

Hal: Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di

Jl Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut:

Nama : Oni Oktavia Saqwa

NIM : 934204019

Judul : Strategi *Marketing Mix* Pada Produk Tabungan *Easy Wadiah* Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Kediri Gudang Garam

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir sarana strata satu (S-1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya dengan harapan dapat segera diujikan dalam sidang Munaqosah.

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

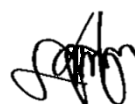
Wassalamualaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing I



Dijan Novia Saka, SE., MM
NIP. 197012142023212004

Dosen Pembimbing II



Oktaria Ardika Putri, S.Si, MM
NIP. 199310052019032017

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 03 Januari 2025

Lampiran : 3 (tiga) berkas

Hal : Pengesahan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di

Jl Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut:

Nama : Oni Oktavia Saqwa

NIM : 934204019

Judul : Strategi *Marketing Mix* Pada Produk Tabungan *Easy Wadiah* Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Kediri Gudang Garam

Setelah diperbaiki materi dan susunannya. Sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 31 Desember 2024 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

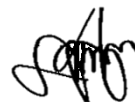
Wassalamualaikum Wr. Wb

Dosen Pembimbing I



Dijan Novia Saka, SE., MM
NIP. 197012142023212004

Dosen Pembimbing II



Oktaria Ardika Putri, S.Si, MM
NIP. 199310052019032017

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI *MARKETING MIX* PADA PRODUK TABUNGAN *EASY WADIAH*
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH BANK SYARIAH
INDONESIA (BSI) KCP KEDIRI GUDANG GARAM

ONI OKTAVIA SAQWA

934204019

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 31 Desember 2024
Tim Penguji

1. Penguji Utama

Dr. Sri Anugrah Natalina, M.M
NIP. 197712252009012006

(.....)

2. Penguji I

Dijan Novia Saka, S.E, M.M
NIP. 197012142023212004

(.....)

3. Penguji II

Oktaria Ardika Putri, S.Si, M.M
NIP. 199310052019032017

(.....)

Kediri, 03 Januari 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri



Imam Annas Muslih, M. HI
NIP. 197501011998031002

MOTTO

كُفُورًا لِرَبِّهِ الشَّيْطَانُ وَكَانَ الشَّيَاطِينِ إِخْوَانَ كَانُوا الْمُبْذِرِينَ إِنَّ

Artinya: Sesungguhnya pemhoros-pemboros itu adalah saudara-saudara setan, dan setan itu adalah sangat ingkar terhadap Tuhannya (QS. Al Isra': 127)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini, saya persembahkan untuk:

1. Teruntuk kedua malaikat dalam hidup penulis Bapak Sudjiono dan Ibu Nuryati, atas cinta dan kasih sayang yang selalu menyertai perjalanan panjang ini. Limpahan doa serta kegigihan mendukung penulis dalam proses penyelesaian studi ini.
2. Teruntuk Suami tersayang, Nur Riska Ferdianto, atas limpahan doa dan semangat yang selalu menghujami diri penulis dalam perjalanan studi.
3. Teruntuk Anak tersayang Devran Aditama yang menjadi penyemangat penulis
4. Teruntuk kedua Dosen Pembimbing Ibu Dijan Novia Saka, M.M dan Ibu Oktaria Ardika Putri, M.M yang selalu memberikan terang atas kegelapan yang mendera penulis saat proses penyelesaian skripsi ini.
5. Kepada sahabat, Hana Fifi Amelia yang selalu memberikan semangat, mensupport, dan tak henti-hentinya memotivasi dikala kesulitan serta menambah warna dalam hidupku.
6. Serta semua pihak yang telah ikut membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

ABSTRAK

Saqwa, Oni Octavia. 2024. Strategi *Marketing Mix* Pada Produk Tabungan *Easy Wadiah* Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Kediri Gudang Garam. Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri. Pembimbing (1) Dijan Novia Saka, M.M (2) Oktaria Ardika Putri, M.M

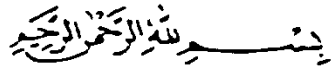
Kata Kunci: *Marketing Mix*, *Easy Wadiah*, Jumlah Nasabah, Bank Syariah Indonesia

Bank syariah sebagai lembaga yang melayani kebutuhan masyarakat luas tentu juga memerlukan sebuah strategi pemasaran dalam kegiatannya. Pemasaran yang dilakukan suatu Bank tentu bertujuan untuk pengembangan masing-masing produk termasuk produk tabungan *easy wadiah*. Kotler dan Amstrong mencetuskan bauran pemasaran 7P yang merupakan sebuah strategi pemasaran agar konsumen dapat tertarik terhadap produk atau layanan perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan strategi 7P dari Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Kediri Gudang Garam dalam meningkatkan jumlah nasabah melalui produk tabungan *easy wadiah*.

Penelitian merupakan jenis kualitatif deskriptif dan studi kasus karena fokus utama membahas suatu permasalahan. Kemudian data diperoleh melalui sumber primer dan sekunder. Selain itu pengumpulan data melalui observasi pada lembaga, dokumentasi data, dan wawancara. Teknik analisis data dilakukan dengan proses reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Sedangkan keabsahan data dilakukan melalui perpanjangan pengamatan, ketekunan pengamatan, dan triangulasi sumber.

Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa 1) Strategi *marketing mix* pada produk tabungan *easy wadiah* di BSI KCP Gudang Garam Kediri meliputi 7 unsur. Pertama *Product*, secara transaksional ada tabungan *easy wadiah*, tabungan *easy mudharabah*, tabungan haji dan tabungan junior. Kedua *place*, pembukaan rekening tabungan *easy wadiah* dapat melalui *BSI Mobile*. Ketiga *price*, produk tabungan *easy wadiah* tidak ada bagi hasil. Keempat *promotion*, kegiatan promosi produk tabungan *easy wadiah* dilakukan secara langsung ketika nasabah melakukan transaksi di kantor. Kelima *people*, masyarakat sekitar khususnya karyawan Gudang Garam menjadi target sebagai nasabah tabungan *easy wadiah*. Keenam *process*, Untuk menjadi nasabah produk tabungan *easy wadiah* cukup memiliki KTP sebagai persyaratan. Ketujuh *physical evidence*, bukti fisik berupa laporan transfer tabungan nasabah melalui *BSI Mobile* atau mengecek mutasi rekening lewat ATM terdekat. 2) Strategi *marketing mix* pada produk tabungan *easy wadiah* di BSI KCP Gudang Garam Kediri berhasil meningkatkan jumlah nasabah dalam kurun waktu 2020-2024.

KATA PENGANTAR



Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmat, *taufiq*, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Strategi *Marketing Mix* Pada Produk Tabungan *Easy Wadiah* Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Kediri Gudang Garam”. Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu persyaratan guna memperoleh gelar sarjana ekonomi (S.E).

Penulisan skripsi ini tidak terselesaikan tanpa adanya bantuan bimbingan, motivasi, dan doa dari berbagai pihak, baik berupa materi maupun spiritual, sehingga pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlih, MHI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Dr. Hj. Sulistyowati, M.El. selaku Kepala Program Studi Perbankan Syariah IAIN Kediri
4. Ibu Dijan Novia Saka, M.M dan Ibu Oktaria Ardika Putri, M.M selaku dosen pembimbing yang telah rela meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, motivasi, dan saran membuat penulis selalu bersemangat dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
5. Kepala Cabang BSI KCP Kediri Gudang Garam, atas perizinan untuk melakukan penelitian
6. Ibu Tria, Customer Service BSI KCP Gudang Garam Kediri, yang telah meluangkan waktu untuk penulis menggali informasi terkait permasalahan dalam penelitian ini
7. Ibu Dewi, Ibu Riani dan Bapak Fauzan, nasabah produk *easy wadiah* BSI KCP Gudang Garam Kediri yang telah meluangkan waktu untuk penulis menggali informasi terkait permasalahan dalam penelitian ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran dari pembaca sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Mudah-mudahan apa yang penulis sajikan dapat bermanfaat untuk semua pihak.

Kediri, 23 September 2023

Oni Oktavia Saqwa

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	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR GRAFIK	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	14
C. Tujuan Penelitian	14
D. Manfaat Penelitian	14
E. Telaah Pustaka	15
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Strategi <i>Marketing Mix</i>	
1. Pengertian <i>Marketing Mix</i>	21
2. Unsur-Unsur dalam <i>Marketing Mix</i>	23

B.	Produk Tabungan Bank Syariah	
1.	Pengertian Tabungan.....	27
2.	Akad-Akad dalam Produk Tabungan Bank Syariah	28
C.	Produk Tabungan <i>Wadiah</i>	
1.	Pengertian <i>Wadiah</i>	29
2.	Jenis-Jenis <i>Wadiah</i>	30
D.	Bank Syariah	
1.	Pengertian Bank Syariah	32
2.	Prinsip Kegiatan Bank Syariah	33

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A.	Pendekatan dan Jenis Penelitian	33
B.	Lokasi Penelitian	34
C.	Data dan Sumber Data	34
D.	Teknik Pengumpulan Data	34
E.	Analisis Data.....	35
F.	Pengecekan Keabsahan Data	36

BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A.	Gambaran Umum.....	41
B.	Paparan Data.....	47
C.	Temuan Penelitian	53

BAB V PEMBAHASAN

A.	Strategi <i>Marketing Mix</i> Pada Produk Tabungan <i>Easy Wadiah</i> BSI KCP Kediri Gudang Garam.....	54
----	---	----

B. Strategi <i>Marketing Mix</i> Pada Produk Tabungan <i>Easy Wadiah</i> dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah BSI KCP Kediri Gudang Garam	62
--	----

BAB VI PENUTUP

A. Kesimpulan.....	66
B. Saran	67

DAFTAR PUSTAKA	63
-----------------------------	----

LAMPIRAN	68
-----------------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Seluruh Bank Syariah Indonesia Di Kediri Raya Tahun 2024.....	5
Tabel 1.2 Perbandingan KCP BSI Kota Kediri Strategi <i>Marketing Mix</i> 7P BSI KCP Kediri Gudang Garam, BSI KCP Kediri Hayam Wuruk dan BSI KCP Kediri UNISKA.....	6
Tabel 1.3 Perbandingan Strategi <i>Marketing Mix</i> 7P Produk <i>Easy Wadiah</i> BSI KCP Kediri Gudang Garam, BSI KCP Kediri Hayam Wuruk dan BSI KCP Kediri UNISKA.....	9
Tabel 1.4 Jumlah Nasabah Produk Simpanan BSI KCP Kediri Gudang Garam Tahun 2024.....	12
Tabel 1.5 Jumlah Nasabah Produk <i>Easy Wadiah</i> BSI KCP Kediri Gudang Garam Tahun 2020-2024	13

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Logo BSI	42
---------------------------	----

DAFTAR GRAFIK

Grafik 5.1 Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Tabungan <i>Easy Wadiah</i>	
Tahun 2020-2024	63

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Pedoman Wawancara.....	73
Lampiran 2: Dokumentasi.....	77
Lampiran 3: Bukti Konsultasi Bimbingan	79
Lampiran 4: Daftar Riwayat Hidup.....	81