

STRATEGI PEMASARAN BERBASIS *HUMAN SPIRIT*
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
(Studi Kasus BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri)

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar

Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh :

Muhammad Nizam Ramadhan

931411418

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

2025

STRATEGI PEMASARAN BERBASIS *HUMAN SPIRIT*
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
(Studi Kasus BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri)

SKRIPSI

Diajukan kepada

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Untuk memenuhi salah satu persyaratan

Dalam menyelesaikan program sarjana

Oleh :

Muhammad Nizam Ramadhan

931411418

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

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan Judul:

**STRATEGI PEMASARAN BERBASIS *HUMAN SPIRIT*
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
(Studi Kasus BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri)**

Oleh:

Muhammad Nizam Ramadhan

931411418

Disetujui Oleh:

Pembimbing I


Dr. Ashfa Fikrivah, M.El
NIP. 19750419 200003 2002

Pembimbing II


Yopi Yudha Utama, SE, MSA
NIP. 19920622 201903 1 008

NOTA DINAS

Kediri, 27 Juni 2025

Lampiran : 4 (empat berkas)
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada,

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.

Bersamaan dengan ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Muhammad Nizam Ramadhan

NIM : 931411418

Judul : Strategi Pemasaran Berbasis *Human Spirit* dalam
Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Kasus BWM
Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri)

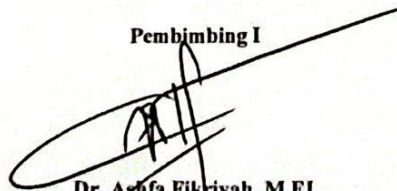
Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1).

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat diujikan dalam Sidang Munaqasah.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Ashfa Fikriyah, M.EI
NIP. 19750419 200003 2002

Pembimbing II



Yopi Yudha Utama, SE, MSA
NIP. 19920622 201903 1 008

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 27 Juni 2025

Lampiran : 4 (empat berkas)
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada,
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.

Bersamaan dengan ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Muhammad Nizam Ramadhan

NIM : 931411418

Judul : Strategi Pemasaran Berbasis *Human Spirit* dalam
Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Kasus BWM
Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilakukan pada tanggal 18 Juni 2025 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.


Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Ashfa Fikriyah, M.EI
NIP. 19750419 200003 2002

Pembimbing II



Yopi Yudha Utama, SE, MSA
NIP. 19920622 201903 1 008

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI PEMASARAN BERBASIS *HUMAN SPIRIT*
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
(Studi Kasus BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri)

MUHAMMAD NIZAM RAMADHAN
931411418

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Kediri pada tanggal 18 Juni.2025

Tim Penguji

1. Penguji Utama
Amrul Mutagiq, M. FI
NIP. 19760507 200801 1 013



2. Penguji 1
Nilna Fauza, M. HI
NIP. 19861024 201503 2 003



3. Penguji 2
Yopi Yudha Utama, SE, MSA
NIP. 19920622 201903 1 008



Kediri, 27 Juni 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri



Dr. H. Imam Annas Musalihin, MHI
NIP. 19750101 199803 1 002

HALAMAN MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ

Sesungguhnya Allah tidak mengubah keadaan suatu kaum hingga mereka mengubah apa yang ada pada diri mereka.

(QS. Ar-Ra'd [13] : 11)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, rasa syukur yang tiada henti untuk semua nikmat yang telah Allah SWT berikan dalam kehidupan saya. Atas berkah rahmat dan taufik-Nya, saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Dengan penuh rasa hormat dan cinta, saya persembahkan karya ini untuk:

1. Kedua orang tua peneliti, Bapak Moch. Ali Basori dan Ibu Siti Wahid Aisah, yang selalu memberikan semangat, dukungan, dan doa setiap waktu agar peneliti dapat menyelesaikan studi S1 ini dengan baik dan tepat waktu.
2. Kepada para saudara peneliti yakni A Annisa Rahmadiyah Ali, Zaki Ahmad Haikal, dan Ahmas Faris Maulidio yang selalu mendoakan dan memberikan semangat agar saya dapat memperoleh ilmu yang berkah dan bermanfaat.
3. Sahabat peneliti yakni Imron Rosadi dan Alannium Said yang selalu memberikan semangat dan doa di setiap keadaan, baik senang maupun sedih.
4. Kepada orang tersayang peneliti yakni pemilik NIM 931402218, terima kasih atas semua dukungan, semangat, cinta, kasih sayang, dan pengorbanan yang tiada batas untuk peneliti bisa menuntaskan penelitian ini.
5. Teman-teman seperjuangan Angkatan 2018 IAIN Kediri, terutama teman-teman Program Studi Perbankan Syariah, yang telah menemani perjuangan bersama dalam menempuh pendidikan S1.

SURAT HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Nizam Ramadhan
NIM : 931411418
Tempat/Tanggal Lahir : Bekasi , 28 November 2000
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Alamat : Dsn Mojo RT/RW 001/002 Desa Mojo Kecamatan
Mojo, Kabupaten Kediri, Jawa Timur
Email : ramadhannizam28@gmail.com

Menyatakan dengan sungguh-sungguh dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini adalah benar hasil karya sendiri. Jika suatu saat nanti terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, atau plagiat, atau dibuat oleh orang lain, baik sebagian maupun seluruhnya, maka saya bersedia menerima konsekuensi bahwa skripsi ini dan gelar yang saya peroleh akan dinyatakan batal demi hukum.

Kediri, 27 Juni 2025
Yang menyatakan



Muhammad Nizam Ramadhan

ABSTRAK

Muhammad Nizam Ramadhan, 2025. Strategi Pemasaran Berbasis *Human Spirit* dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Kasus BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri). Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN), Kediri. Dosen Pembimbing (1) Dr. Ashfa Fikriyah, M.EI (2) Yopi Yudha Utama, SE, MSA.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, *Human Spirit*, Nasabah, BWM

Bank Wakaf Mikro (BWM) Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri merupakan salah satu Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang bertujuan membantu masyarakat kecil mendapatkan pembiayaan tanpa riba. Namun, lembaga ini masih kurang dikenal luas sehingga memerlukan strategi pemasaran yang tepat yakni strategi pemasaran berbasis *human spirit*, yang menekankan nilai kemanusiaan dan spiritual dalam setiap kegiatan pemasaran. Maka penelitian ini bertujuan menganalisis strategi pemasaran berbasis *human spirit* dalam meningkatkan jumlah nasabah di BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Data dikumpulkan melalui observasi, dokumentasi, dan wawancara. Sumber data terdiri dari data primer dan sekunder. Analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Memastikan keabsahan data, dengan menerapkan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan, serta triangulasi dari berbagai sumber.

Hasil penelitian ini yakni (1) BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri menerapkan strategi pemasaran berbasis *human spirit* dengan mendekati komunitas, terutama ibu rumah tangga, melalui majelis yasinan dan sistem rekomendasi antarwarga. Lembaga ini menawarkan pembiayaan tanpa bunga dengan biaya jasa rendah hanya 0,3%, sehingga lebih ringan dibandingkan lembaga lain yang menerapkan bunga tinggi. Proses pengajuan juga dibuat sederhana tanpa jaminan, cukup dengan membawa Kartu Keluarga dan rutin membayar cicilan. Selain itu, BWM menerapkan sistem tanggung renteng, di mana anggota kelompok saling membantu jika ada yang kesulitan membayar, sehingga beban finansial lebih ringan. Skema ini menjadikan masyarakat berpenghasilan rendah mendapatkan akses pembiayaan dengan lebih mudah dan tanpa tekanan finansial yang besar. (2) Strategi pemasaran berbasis *human spirit* di BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri terbukti bisa meningkatkan jumlah nasabah dari 194 menjadi 226 anggota. Penerapannya *human spirit* melalui beberapa langkah. Pada aspek *Collaborative Marketing*, nasabah saling bantu dengan sistem tanggung renteng, memperkuat kebersamaan dan kepercayaan. Dengan *Cultural Marketing*, BWM bekerja sama dengan pesantren dan tokoh agama untuk memperkenalkan layanan syariah. *Human Spirit* dilakukan melalui pengajian rutin dan pembinaan moral untuk menanamkan nilai kejujuran dan integritas. Fokus pada Non-Material Benefits dengan dukungan emosional dan sosial yang menciptakan lingkungan yang mendukung usaha. *Islamic Values* memastikan transaksi sesuai prinsip syariah.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, sujud syukur peneliti panjatkan atas kehadiran Allah SWT, yang tidak pernah berhenti memberikan nikmat dan rahmat-Nya sampai skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Sholawat serta salam tak lupa kita ucapkan kepada Nabi Muhammad SAW, nabi yang membawa kita dari jalan kegelapan menuju jalan yang terang benderang yakni agama Islam. Semoga dengan membaca sholawat kita dapat memperoleh syafaatnya di hari akhir nanti, Aamiin. Skripsi ini mengungkapkan tentang “Strategi Pemasaran Berbasis *Human Spirit* dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Kasus BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri)”.

Skripsi ini merupakan syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri. Dalam penulisan skripsi ini, segala hambatan yang ada dapat teratasi berkat bimbingan, pengarahan dan dorongan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada pihak yang membantu, terutama yang terhormat kepada:

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 Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
3. Ibu Dr. Hj. Sulistyowati, SHI. M.EI selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.

4. Ibu Dr. Ashfa Fikriyah, M.EI dan Bapak Yopi Yudha Utama, SE, MSA selaku dosen pembimbing yang dengan penuh kesabaran dalam memberikan pengarahan dan bimbingan hingga terselesaikannya penulisan skripsi ini.
5. Pihak BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri yang telah mengizinkan peneliti melakukan penelitian untuk terselesaikannya tugas akhir ini.
6. Kedua orang tua dan segenap keluarga yang terus mendukung dalam menyelesaikan skripsi ini dengan untaian doa dan deretan nasehat-nasehatnya yang membangkitkan ketika putus asa dan lengah.
7. Teman-teman program studi Perbankan Syariah angkatan 2018 seperjuangan, serta pihak-pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang membantu penulis dalam penyelesaian penyusunan skripsi ini.

Akhir kata saya berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu dan mensupport saya selama ini, semoga skripsi ini bermanfaat bagi pengembangan ilmu. Aamiinn.

Kediri, 27 Juni 2025



Muhammad Nizam Ramadhan

DAFTAR ISI

HALAMAN COVER	i
HALAMAN SAMPUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	Error! Bookmark not defined.
NOTA DINAS.....	Error! Bookmark not defined.
NOTA PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
SURAT HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	ix
ABSTRAK	x
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	10
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Kegunaan Penelitian.....	10
E. Telaah Pustaka.....	11
BAB II LANDASAN TEORI	16

A. Konsep Pemasaran	16
1. Pengertian dan Urgensi Strategi Pemasaran.....	16
2. Aspek Strategi Pemasaran	19
3. <i>Marketing Mix</i> / Bauran Pemasaran	20
4. Pendekatan <i>Human Spirit</i> dalam Pemasaran	24
5. Strategi Pemasaran dalam Islam.....	28
6. Pendekatan <i>Human Spirit</i>	30
B. Tinjauan Umum Peningkatan Nasabah	31
1. Definisi Nasabah	31
2. Pengertian Meningkatkan.....	32
3. Pengertian Peningkatan Jumlah Nasabah.....	33
BAB III METODE PENELITIAN	34
A. Jenis/Pendekatan Penelitian	34
F. Lokasi Penelitian	34
G. Data dan Sumber Data.....	34
H. Teknik Pengumpulan Data	35
I. Analisis Data	36
J. Uji Keabsahan Data.....	37
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	39
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	39
1. Sejarah Bank Wakaf Mikro (BWM) Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri.....	39

2. Visi Misi dari BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri.....	41
3. Struktur Organisasi BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri	43
4. Landasan, Asas, dan Prinsip Manajemen Pengelolaan BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri	44
5. Pengelolaan Dana Wakaf Produktif BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri.....	46
6. Cara Kerja BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri.....	47
B. Paparan Data	49
C. Temuan Penelitian.....	69
BAB V PEMBAHASAN	71
A. Strategi Pemasaran Berbasis <i>Human Spirit</i> di BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri.....	71
B. Strategi Pemasaran Berbasis <i>Human Spirit</i> dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri.....	84
BAB VI PENUTUP	99
A. Kesimpulan.....	99
B. Saran.....	100
DAFTAR PUSTAKA	102
LAMPIRAN-LAMPIRAN	105

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Strategi Pemasaran Berbasis Human Spirit di BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri Tahun 2025.....	6
Tabel 1.2 Jumlah Nasabah BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri Tahun 2018-2024	8
Tabel 4.1 Struktur Kepengurusan di BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri	43

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi BWM Amanah Makmur Sejahtera Al-Amin Kota Kediri.....	43
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I : Pedoman Wawancara	106
Lampiran II : Dokumentasi	110
Lampiran III : Surat Izin Penelitian	112
Lampiran IV : Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian	113
Lampiran V : Daftar Riwayat Hidup.....	114