

**PERAN STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN JUMLAH
NASABAH PADA PRODUK TABUNGAN SANTRI
(Studi pada Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto)**

SKRIPSI



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH WASIL
KEDIRI**

OLEH:

RISKA DWI AGUSTINA CAHYANI

NIM. 22402122

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SYEKH WASIL KEDIRI

2026

HALAMAN JUDUL

**PERAN STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN JUMLAH
NASABAH PADA PRODUK TABUNGAN SANTRI
(Studi pada Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada

Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri

Untuk memenuhi salah satu persyaratan

Dalam menyelesaikan program Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh

Riska Dwi Agustina Cahyani

22402122

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SYEKH WASIL KEDIRI

2026

HALAMAN PERSETUUAN

PERAN STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PADA PRODUK TABUNGAN SANTRI (Studi pada Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto)

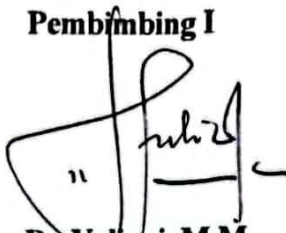
Oleh:

Riska Dwi Agutina Cahyani

22402122

Disetujui Oleh:

Pembimbing I



Dr. Yuliani, M.M.
NIP 198407102019032009

Pembimbing II



Anwariyah, M.Pd.
NIP 19770119202321007

NOTA DINAS

Kediri, 19 Mei 2026

Lampiran : 4 (empat) lembar

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel 07, Ngronggo, Kota Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Riska Dwi Agustina Cahyani

NIM : 22402122

Judul : Peran Strategi Pemasaran Guna Meningkatkan Jumlah Nasabah pada Produk Tabungan Santri (Studi pada Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1). Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan haraoan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqasah.

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

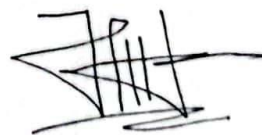
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Yuliani, M.M.
NIP 198407102019032009

Pembimbing II



Anwariyah, M.Pd.
NIP 19770119202321007

NOTA PEMBIMBING

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi
Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di
Jl. Sunan Ampel 07, Ngronggo, Kota Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

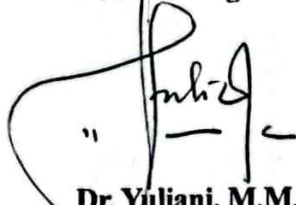
Memenuhi permintaan Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Riska Dwi Agustina Cahyani
NIM : 22402122
Judul : Peran Strategi Pemasaran Guna Meningkatkan Jumlah Nasabah pada Produk Tabungan Santri (Studi pada Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto)

Setelah diperbaiki materi dan susunanny, kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1). Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan dalam waktu yang ditentukan dapat diujikan dalam Sidang Munaqasah.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Yuliani, M.M.
NIP 198407102019032009

Pembimbing II



Anwariyah, M.Pd.
NIP 19770119202321007

HALAMAN PENGESAHAN

PERAN STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PADA PRODUK TABUNGAN SANTRI (Studi pada Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto)

RISKA DWI AGUSTINA CAHYANI

22402122

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri pada tanggal 01 Juli 2026.

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Achmad Munif, S.E., M.M.
NIP 196910252003121001

2. Penguji I

Dr. Yuliani, M.M.
NIP 198407102019032009

3. Penguji II

Anwariyah, M.Pd.
NIP 19770119202321007



Kediri, 08 Juli 2026

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri



Dr. H. Iqbal Annas Mushlih, M.H.I.
NIP 197501011998031002

MOTTO

Allah memang tidak menjanjikan hidupmu akan selalu mudah, tapi dua kali Allah

berjanji bahwa فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

Artinya: “Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan.”

(QS. Al-Insyirah : 5)

“Orang lain tak akan paham *struggle* dan masa sulit kita, yang mereka ingin tahu hanya bagian *success stories*. Berjuanglah untuk diri sendiri walaupun tidak ada tepuk tangan. Kelak, diri kita di masa depan akan sangat bangga dengan apa yang kita perjuangkan hari ini.”

“Selesaikan apa yang sudah kamu mulai, lewati saja badainya jangan ubah tujuannya.”

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Riska Dwi Agustina Cahyani

Nim : 22402122

Prodi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis dengan judul “Peran Strategi Pemasaran Guna Meningkatkan Jumlah Nasabah pada Produk Tabungan Santri (Studi pada Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto)”. Benar-benar tulisan saya sendiri. Jika kemudian hari terbukti dan dapat dibuktikan bahwa hasil penulisan skripsi saya adalah dari plagiasi baik sebagian atau keseluruhan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 11 Juni 2026

Yang Membuat Pernyataan



Riska Dwi Agustina Cahyani
NIM. 22402122

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur ke hadirat Allah SWT atas limpahan rahmat, taufik, dan hidayahnya, serta shalwat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW sebagai teladan bagi umat manusia. Skripsi ini dipersembahkan sebagai bentuk pertanggungjawaban akademik sekaligus wujud terima kasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan dalam proses penyusunannya.

1. Teruntuk Ibu tercinta, Khudiyah, sosok yang menjadi kekuatan utama dalam setiap langkah penulis. Terima kasih atas do'a yang dipanjatkan, setiap nasihat yang diberikan, dan setiap pengorbanan waktu, tenaga, upaya, serta selalu berjuang untuk kehidupan anak-anaknya. Menggantikan peran bapak menjadikan suatu kebanggaan memiliki orang tua hebat yang selalu mendukung anak-anaknya untuk mencapai cita-cita. Beliau memang tidak berkesempatan menempuh pendidikan hingga bangku perkuliahan, namun beliau mampu untuk mendidik serta memotivasi tiada henti hingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana.
2. Terkhusus kepada Almarhum Ayah, Bapak M. Jaini, sosok yang paling kurindukan. Beliau memang tidak sempat mendampingi penulis dalam proses penyusunan skripsi ini, namun terima kasih atas segala pengorbanan, kasih sayang, serta segala bentuk tanggung jawab atas kehidupan layak yang telah diberikan semasa ayah hidup. Terima kasih telah menjadi alasan terbesarku untuk tetap semangat berjuang meraih gelar ini.
3. Kepada kakak saya, M. Riski Ifanto, S.M., beserta kakak ipar Ndorowati Murda Ningrum, yang selalu memberikan dukungan, nasihat, dan semangat selama proses penyusunan skripsi ini. Dukungan dari kalian tentunya menjadi bagian penting dari terselesainya studi ini.
4. Terima kasih kepada teman sedari masa kecilku, Ayu dan Tikha, yang memberikan semangat dan dukungan walaupun melalui celotehannya, tetapi penulis yakin dan percaya hal itu adalah sebuah bentuk dukungan dan motivasi.
5. Kepada sahabat seperjuangan dari mahasiswa baru hingga titik ini, Valerina Ardian Shofira, Riski Annisa Lestari, dan Rosita Arum Pratiwi yang selalu

menemani proses saya, menjadi tempat keluh kesah, serta memberikan *support* dan dorongan yang luar biasa sehingga dapat terselesainya skripsi ini.

6. Terima kasih kepada keluarga besar dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan demi kelancaran dan keberhasilan penyusunan skripsi ini.
7. Kepada teman masa SMK hingga kini, Intan, Sulis, Dina M, Tia, Anggun, dan Dina P, terima kasih atas semangat yang diberikan kepada penulis dalam proses penyelesaian skripsi.
8. Terima kasih untuk teman-teman Perbankan Syariah angkatan 2022 yang telah kebersamai selama perkuliahan dan memberikan semangat kepada penulis.
9. *Last but not least*, karya tulis ini penulis persembahkan kepada diri sendiri, anak perempuan terakhir serta harapan bagi keluarganya, Riska Dwi Agustina Cahyani. Terima kasih untuk semua usaha yang mungkin tidak banyak orang lihat, untuk lelah yang sering dipendam sendiri, dan untuk tetap berjalan meski kadang ingin berhenti. Terima kasih karena tetap kuat saat keadaan tidak sesuai harapan. Terima kasih karena tidak menyerah, walaupun sempat ragu dan merasa tidak mampu. Ke depannya, semoga penulis selalu dikuatkan, dipertemukan orang-orang baik, dan diberi jalan untuk mewujudkan semua mimpi yang sudah diperjuangkannya. Tetap semangat, tetap percaya, dan jangan lupa bahagia.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat, taufik, dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa umat manusia menuju jalan yang terang. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S-1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri. Adapun judul skripsi yang penulis angkat adalah *“Peran Strategi Pemasaran guna Meningkatkan Jumlah Nasaabah pada Produk Tabungan Santri (Studi pada Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto).*

Adanya penyusunan skripsi ini, penulis menyadari tentu tidak dapat terlepas dari kelemahan dan kekurangan. Penulis juga menyadari proses penyusunan skripsi ini tidak mungkin terselesaikan dengan baik tanpa adanya do’a, dukungan, bimbingan, arahan dan bantuan dari berbagai pihak secara moral maupun materi. Penulis mengucapkan terima kasih pada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.H.I., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.
3. Ibu Dr. Hj. Sulistyowati, S.H.I., M.E.I., selaku Kepala Program Studi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.
4. Ibu Dr. Yuliani, M.M., dan Ibu Anwariyah, M.Pd., selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Pihak Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto yang telah bersedia menjadi objek untuk lokasi penelitian sehingga membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Kedua orang tua dan saudara saya yang selalu memberikan do’a, semangat, dan dukungannya terhadap saya setiap waktu supaya bisa menyelesaikan skripsi dan studi S1 ini dengan baik.

7. Kepada teman-teman saya yang telah bersedia menemani dan menghibur dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Teman-teman Perbankan Syariah angkatan 2022 terima kasih atas dukungan juga semangatnya dan sukses selalu Perbankan Syariah angkatan 2022.
9. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas segala bantuan, do'a dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki keterbatasan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi perbaikan di masa yang akan datang. Semoga segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan mendapatkan balasan dari Allah SWT. Serta hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan pihak-pihak yang membutuhkan.

Kediri, 11 Juni 2026



Riska Dwi Agustina Cahyani
NIM. 22402122

ABSTRAK

RISKA DWI AGUSTINA CAHYANI, Dosen Pembimbing Dr. YULIANI, M.M dan ANWARIYAH, M.Pd: Peran Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah pada Produk Tabungan Santri (Studi pada Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto), Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Syekh Wasil Kediri, 2026.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Tabungan Santri, Jumlah Nasabah, Perbankan Syariah

Tingkat persaingan yang tinggi dalam industri perbankan syariah mendorong setiap lembaga untuk mengembangkan strategi pemasaran yang efektif guna menarik minat masyarakat. Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto berupaya menjawab tantangan tersebut dengan menghadirkan produk Tabungan Santri yang menyasar segmen pelajar dan santri. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi strategi pemasaran yang diterapkan pada produk Tabungan Santri, mengetahui perkembangan jumlah nasabah, serta menganalisis peran strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk tersebut.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Data diperoleh melalui wawancara dengan pihak internal bank dan didukung oleh observasi serta dokumentasi. Data yang diperoleh kemudian dilakukan analisis data yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan mengacu pada bauran pemasaran (*marketing mix*) yang meliputi produk, harga, tempat, dan promosi. Tabungan Santri dirancang sesuai kebutuhan pelajar dengan prosedur yang mudah dan biaya terjangkau, didukung lokasi yang strategis serta promosi melalui sosialisasi ke sekolah dan pondok pesantren. Selain itu, kualitas pelayanan yang baik menjadi faktor pendukung dalam menarik minat nasabah. Strategi tersebut terbukti mampu meningkatkan jumlah nasabah dari waktu ke waktu, sehingga dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran berperan penting dalam menarik minat, membangun kepercayaan, dan meningkatkan jumlah nasabah pada produk Tabungan Santri.

ABSTRACT

RISKADWIAGUSTINACAHYANI, Supervisors: Dr. YULIANI, M.M and ANWARIYAH, M.Pd: The Role of Marketing Strategy in Increasing the Number of Customers in the Tabungan Santri Product (A Study at Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto), Thesis, Islamic Banking Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business, UIN Syekh Wasil Kediri, 2026.

Keywords: *Marketing Strategy, Tabungan Santri, Number of Customers, Islamic Banking*

The intense competition in the Islamic banking industry requires financial institutions to develop effective marketing strategies to attract public interest. Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto addresses this challenge by introducing the Tabungan Santri product, which targets students and Islamic boarding school communities. This study aims to identify the marketing strategies implemented for the Tabungan Santri product, examine the growth in the number of customers, and analyze the role of marketing strategies in increasing customer numbers.

This study uses a qualitative with a descriptive research design. Data were obtained through interviews with internal bank staff and supported by observation and documentation. The data were then analyzed through data reduction, data display, and conclusion drawing.

The results show that the marketing strategies implemented are based on the marketing mix concept, consisting of product, price, place, and promotion. The Tabungan Santri product is designed to meet the needs of students by offering simple procedures and affordable costs. Its strategic location enhances accessibility, while promotional efforts are carried out through outreach activities to schools and Islamic boarding schools. In addition, good service quality plays an important role in attracting potential customers. The continuous increase in the number of customers indicates that the implemented strategies are effective in generating interest, building trust, and increasing customer numbers in the Tabungan Santri product.

DAFTAR ISI

COVER	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
NOTA DINAS.....	iv
NOTA PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
MOTTO	vii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN.....	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
ABSTRAK.....	xiii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	10
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian.....	11
E. Telaah Pustaka	12
BAB II LANDASAN TEORI	17
A. Strategi Pemasaran	17
1. Pengertian Strategi Pemasaran.....	17
2. Bauran Pemasaran.....	18
B. Nasabah.....	20
1. Pengertian Nasabah.....	20
2. Peningkatan Jumlah Nasabah	21
3. Dimensi Jumlah Nasabah	22
4. Keterkaitan Strategi Pemasaran dengan Peningkatan Jumlah Nasabah..	25
C. Produk Tabungan Santri.....	26

BAB III METODE PENELITIAN.....	28
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	28
B. Kehadiran Peneliti	28
C. Lokasi Penelitian	29
D. Data dan Sumber Data	29
E. Teknik Pengumpulan Data.....	30
F. Instrumen Pengumpulan Data	33
G. Keabsahan Data	33
H. Teknik Analisis Data	34
I. Tahap-tahap Penelitian	35
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	36
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	36
1. Sejarah Bank Jatim Syariah.....	36
2. Visi dan Misi Bank Jatim Syariah.....	38
3. Struktur Organisasi Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto	38
4. Tugas dan Fungsi Jabatan.....	39
5. Produk-produk Bank Jatim Syariah.....	41
6. Gambaran Produk Tabungan Santri.....	48
7. Karakteristik Informan Penelitian.....	49
B. Paparan Data Penelitian	50
C. Temuan Penelitian	67
BAB V PEMBAHASAN.....	71
A. Strategi pemasaran pada produk Tabungan Santri di Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto	71
B. Perkembangan jumlah nasabah pada produk Tabungan Santri di Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto	78
C. Peran strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk Tabungan Santri Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto	80
BAB VI PENUTUP	85
A. Kesimpulan	85
B. Saran	86

DAFTAR PUSTAKA	87
LAMPIRAN	90

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto, Bank Muamalat KCP Mojokerto, dan BSI KCP Mojokerto Mojosari	3
Tabel 1.2 Data Jumlah Nasabah Per Produk pada Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto Tahun 2023 – Oktober 2025	6
Tabel 4.1 Struktur Organisasi Bank Jatim Syariah KCP Mojokerto	38
Tabel 4.2 Karakteristik Informan Penelitian	49
Tabel 4.3 Perkembangan Jumlah Nasabah pada Produk Tabungan Santri Tahun 2023 – April 2026	58

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Dokumentasi Penelitian	90
Lampiran 2 Surat Izin Riset/Penelitisn.....	93
Lampiran 3 Pedoman Wawancara.....	95
Lampiran 4 Daftar Riwayat Hidup.....	97