

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPEL IB DALAM  
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI BANK JATIM SYARIAH  
KEDIRI**

**SKRIPSI**

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi (S.E)



**OLEH:**

**ESA GRACIA TIARANESIA**

**NIM : 931400816**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI  
2023**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPEL IB DALAM  
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI BANK JATIM SYARIAH  
KEDIRI**

**SKRIPSI**

**OLEH:**

**ESA GRACIA TIARANESIA**

**NIM : 931400816**

Disetujui oleh :

Pembimbing 1

Pembimbing 2

**Dr. Jamaludin Acmad Kholik, M.A**  
NIP. 19750913 200801 1 014

**Moch. Zainuddin, M.E.I**  
NIDN. 213010830

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPEL IB DALAM  
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI BANK JATIM SYARIAH  
KEDIRI**

**SKRIPSI**

**OLEH:**

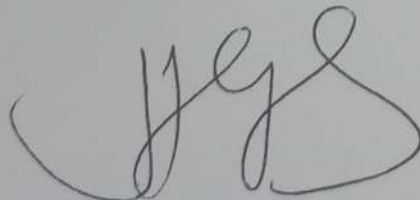
**ESA GRACIA TIARANESIA**

**NIM : 931400816**

Disetujui oleh :

Pembimbing 1

Pembimbing 2



**Dr. Jamaludin Acmad Kholik, M.A**  
NIP. 19750913 200801 1 014



**Moch. Zainuddin, M.E.I**  
NIDN. 213010830

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPEL IB DALAM  
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH  
DI BANK JATIM SYARIAH KEDIRI

ESA GRACIA TIARANESIA

NIM. 9314.008.16

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 12 Juli 2023.

**Tim Penguji:**

**Penguji Utama**

**Ririn Tri Puspita Ningrum, M.S.I**

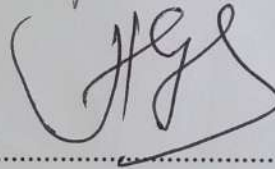
NIP. 19840815 201801 2 001 (.....)



**Penguji I**

**Dr. H. Jamaludin A. Kholik, Lc., MA**

NIP. 19750913 200801 1 014 (.....)



**Penguji II**

**Ning Purnama Sariati, M.E.I**

NIP. 1987228 202012 2 011 (.....)



Kediri, 2 Agustus 2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI.**

NIP. 19750101 199803 1 002

## NOTA DINAS

Kediri, 20 Juni 2023

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.

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

Nama : ESA GRACIA TIARANESIA  
NIM : 931400816  
Judul : STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPEL IB  
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI  
BANK JATIM SYARIAH KEDIRI

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

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya,  
dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqasah.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

**Pembimbing I,**

**Pembimbing II,**

**Dr. H. Jamaludin Acmad Kholik, M.A**  
NIP. 19750913200801 1 014

**Moch. Zainuddin, M.E.I**  
NIDN. 213010830

## NOTA PEMBIMBING

Kediri, 20 Juni 2023

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.

Bersama ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : ESA GRACIA TIARANESIA

NIM : 931400816

Judul : STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPEL IB DALAM  
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI BANK  
JATIM SYARIAH KEDIRI

Setelah diperbaiki materi dan susunanya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang munaqosah yang dilaksanakan pada ..... Kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya. Demikian agar maklum adanya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

**Pembimbing I,**

**Pembimbing II,**

**Dr. H. Jamaludin Acmad Kholik, MA**  
NIP. 19750913200801 1 014

**Moch. Zainuddin, M.E.I**  
NIDN.213010830

**HALAMAN PENGESAHAN**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPEL IB DALAM  
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH  
DI BANK JATIM SYARIAH KEDIRI**

**ESA GRACIA TIARANESIA**

**NIM. 9314. 008. 16**

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 12 Juli 2023.

**Tim Penguji:**

**Penguji Utama**

**Ririn Tri Puspita Ningrum, M.S.I**

NIP. 19840815 201801 2 001 (.....)

**Penguji I**

**Dr . H. Jamaludin A. Kholik, Lc., MA**

NIP. 19750913 200801 1 014 (.....)

**Penguji II**

**Ning Purnama Sariati, M.E.I**

NIP. 1987228 202012 2 011 (.....)

Kediri, 2023  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI.**

**NIP. 19750101 199803 1 002**

## HALAMAN MOTTO

اللَّهُمَّ يَسِّرْ وَلَا تُعَسِّرْ رَبِّ تَمِّم بِالْخَيْرِ

"Ya Allah, permudahkanlah (urusanku) dan janganlah persulit. Tuhanku, sempurnakanlah urusanku dengan kebaikan."

\*\*

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”  
(QS Al Baqarah 286)



## HALAMAN PERSEMBAHAN

*Alhamdulillah* penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, Serta sholawat dan salam terpanjatkan kepada Nabi Muhammad SAW. atas rahmat dan karunia yang dilimpahkan-Nya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Penulis menyampaikan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama kepada:

1. Kedua orang tua saya, Bapak Bahrodin dan Ibu Zulin Masruroh yang selalu membimbing, menyayangi, mendukung dan selalu mendoakan saya hingga saatini.
2. Bapak dan Ibu dosen pembimbing yang sudah dengan sabar membimbing, memberikan masukan dan membantu sata dalam menyelesaikan Skripsi ini.
3. Keluarga besar saya dan Keluarga besar patner hidup saya yang selalu menghibur, menemani dan memberi dukungan untuk saya.
4. Sahabat saya, Rekan Kerja saya, dan teman-teman Perbankan Syariah, yang telah menemani dan menguatkan selama kegiatan perkuliahan dan pengerjaan skripsi. Terimakasih atas candatawa, bahagia serta support yang telah kalian berikan.
5. Teman – teman kelompok magang PPZ Yatim Mandiri Mojokerto, Magang PPS Bank Jatim Syariah Kediri dan juga kelompok KKN 43 Sumbergondang Kabuh Jombang. Terimakasih sudah menjadi kelompok yang sukses dalam menyelesaikan semua tugas. Saya tidak akan melupakan pengalaman bersama kalian. Terimakasih atas semua pengalaman yang kalian berikan semoga kita bisa menjadi orang yang bermanfaat di masa depan. Aamiin.

## ABSTRAK

TIARANESIA, ESA GRACIA. 2023. *Strategi Pemasaran Produk Simple Ib Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di Bank Jatim Syariah Kediri (Studi Kasus Bank Jatim Syariah Cabang Kediri)*. Program Studi Perbankan Syariah. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri. Dosen Pembimbing Dr. H. Jamaludin Acmad Kholik, MA. dan Moch Zainuddin, M.E.I.

**Kata kunci:** Strategi pemasaran, Produk Sempel IB

Strategi pemasaran diperlukan pada setiap Bank yang bertujuan untuk meningkatkan jumlah pendapatan maupun jumlah nasabah. Penelitian ini bertujuan untuk: 1) mengetahui strategi pemasaran produk simpel iB di Bank Jatim Syariah Kantor Cabang Kediri; dan 2) untuk meningkatkan kinerja Bank Jatim Syariah Kantor Cabang Kediri dan membantu mereka dalam mencapai tujuannya dalam bisnis perbankan syariah.

Studi ini menerapkan pendekatan penelitian kualitatif yang akan dilakukan di Bank Jatim Syariah Kantor Cabang Kediri yang berlokasi di Jalan Diponegoro No. 50, Kediri, Jawa Timur. Teknik pengumpulan data didapat dari observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan: 1) Strategi pemasaran produk Sempel iB di Bank Jatim Syariah Kantor Cabang Kediri, meliputi: a) Pemasaran langsung (*direct selling*) meliputi sosialisasi ke sekolah-sekolah; b) Pemasaran media online melalui instagram, radio ANDIKA, dan Dhoho TV; c) *Personal selling* melalui pendekatan personal masyarakat; d) Strategi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan diterapkan program Kick Off atau program *one student one account*; e) Publisitas melalui event *Car Free Day*, pameran, dan acara-acara lainnya dengan mendirikan stand; dan f) *Sales promotion* dengan pemberian barang elektronik ke sekolah dan kupon hadiah. 2) Peran strategi pemasaran produk Sempel iB di Bank Jatim Syariah Kantor Cabang Kediri, meliputi: a) Bank lebih dikenal di lingkungan sekolah untuk pilihan menabung karena fasilitas yang ditawarkan; b) Promosi dapat dilakukan dengan lebih fleksibel kapan pun dan dimana pun; c) Terbentuknya hubungan jangka panjang dengan nasabah; d) Peningkatan Sinergis antara Pemerintah Provinsi Jatim melalui Dinas Pendidikan (Disdik) bersama Bank Jatim dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK); e) Bank dikenal lebih dekat oleh nasabah; f) Membangun loyalitas

**Kata kunci:** strategi pemasaran, Produk Sempel IB

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim, Alhamdulillah* penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkan-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul *-Strategi Pemasaran Produk Simpel Ib Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di Bank Jatim Syariah Kediri*. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarganya, para sahabatnya, hingga kepada umatnya sampai akhir zaman. Skripsi ini mengungkap mengenai Strategi Pemasaran yang digunakan untuk meningkatkan jumlah nasabah pengguna produk tabungan simpel Ib di Bank Jatim Syariah Kediri. Penulis menyampaikan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag., selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Dr. Sulistyowati, S.HI, M.EI., selaku Kaprodi Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
4. Bapak Dr . H. Jamaludin Acmad Kholik, Lc., MA, dan Bapak Moch. Zainuddin, M.E.I selaku dosen pembimbing yang telah membantu dan memberikan arahan kepada penulis sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Ayahanda Bahrodin, Ibunda Zulin Masruroh, Adik-adik saya dan

Keluarga besar yang selalu memberikan motivasi, doa, dan segala bentuk dukungan kepada penulis sehingga menyusun skripsi ini dapat terselesaikan.

6. Bapak dan Ibu dosen beserta staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
7. Pimpinan dan seluruh karyawan Bank Jatim Syariah Kediri yang telah memberikan tempat untuk penulis melakukan penelitian skripsi ini dan bersedia memberikan ilmu sebagai responden dalam skripsi ini.
8. Teman – teman Prodi Perbankan Syariah IAIN Kediri yang telah membantu dan memotivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Serta semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan kepada penulis, sehingga penulis menyelesaikan studi ini dengan baik.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan balasan yang berlipat ganda kepadasesemuanya dan karya tulis ini dapat bermanfaat. Amin.

Demi perbaikan selanjutnya saran dan kritik yang membangun akan kami terimadengan senang hati.

Kediri, 21 Juli 2023

Esa Gracia Tiaranesia

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>i</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>NOTA PEMBIMBING</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Konteks Penelitian .....	1
B. Fokus Penelitian .....	5
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian .....	6
1. Manfaat Teoritis:.....	6
2. Manfaat Praktis: .....	6
F. Definisi Istilah.....	10
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>11</b>
A. Strategi Pemasaran Bank Syariah .....	11
1. Pengertian Strategi Pemasaran Bank Syariah .....	11
2. Tujuan Pemasaran Bank Syariah .....	14
B. Bank Syariah .....	15
1. Pengertian Bank Syariah.....	15
2. Prinsip-Prinsip Bank Syariah .....	15
3. Kegiatan-Kegiatan Bank Syariah.....	16
4. Jenis Bank Syariah .....	17
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>18</b>

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	18
B. Kehadiran Peneliti .....	18
C. Lokasi Penelitian .....	18
D. Sumber Data.....	19
1. Data Primer .....	19
2. Data Sekunder .....	19
E. Prosedur Pengumpulan Data .....	19
1. Observasi.....	19
2. Wawancara atau <i>interview</i> .....	20
3. Dokumentasi .....	20
F. Analisis Data.....	20
G. Pengecekan Keabsahan Temuan .....	21
H. Tahap-tahap Penelitian.....	21
<b>BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....</b>	<b>22</b>
A. Profil Obyek Penelitian .....	22
1. Sejarah Bank Jatim Syariah .....	22
2. Visi dan Misi .....	24
3. Produk Tabungan Bank Jatim Syariah Kantor Cabang Kediri .....	25
4. Struktur Organisasi .....	27
5. Produk Tabungan Sempel iB Bank Jatim Syariah Kantor Cabang Kediri	29
B. Paparan Data.....	32
C. Strategi Pemasaran Produk Sempel iB di Bank Jatim Syariah Kantor Cabang Kediri .....	34
1. Pemasaran Langsung ( <i>Direct Selling</i> ).....	34
2. Pemasaran Media Online .....	35
3. <i>Personal Selling</i> .....	37
4. Strategi Bank Jatim Syariah yang berkolaborasi dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).....	38
5. Publisitas .....	40
6. <i>Sales Promotion</i> .....	42

D. Peran Strategi Pemasaran Produk Simpel iB untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah di Bank Jatim Syariah Kantor Cabang Kediri .....	43
E. Temuan Penelitian .....	50
<b>BAB V PEMBAHASAN .....</b>	<b>53</b>
<b>BAB VI PENUTUP .....</b>	<b>66</b>
A. Kesimpulan .....	66
B. Saran .....	67
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>68</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah nasabah produk tabungan Simpel Ib di Bank Jatim Syariah Kediri 2018-2022.....	3
Table 4.1 Struktur Organisasi Bank Jatim Syariah Kediri.....	28
Table 4.2 Fitur dan biaya tabungan produk Simpel Ib.....	32
Table 4.3 Data jumlah nasabah Tabungan simple Ib Bank Jatim Syariah Kediri Januari - Juni 2023.....	32



## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

Lampiran 2. Dokumentasi Penelitian

Lampiran 3. Surat Izin Penelitian

Lampiran 4. Surat Bukti Penelitian dari pihak Bank Jatim Syariah Kediri

Lampiran 5. Daftar Konsultasi Skripsi

Lampiran 6. Daftar Riwayat Hidup