

STRATEGI PEMASARAN *FUNDING OFFICER*
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
DITINJAU DARI PERSPEKTIF PEMASARAN SYARIAH
(Studi Bank Jatim Cabang Syariah Kediri)

SKRIPSI

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



Disusun Oleh:
SILVIA DEVI SUGIARTO
NIM. 931404418

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

HALAMAN PERSETUJUAN

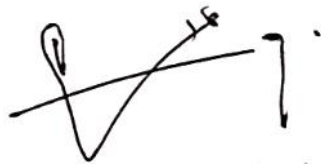
**STRATEGI PEMASARAN *FUNDING OFFICER* DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DITINJAU DARI
PERSPEKTIF PEMASARAN SYARIAH
(Studi Bank Jatim Cabang Syariah Kediri)**

SILVIA DEVI SUGIARTO

9.314.088.18

Disetujui oleh:

Pembimbing I



Dr. Binti Mutafarida, SE, MEI
NIDN. 2104108403

Pembimbing II



Suprihantosa Sugiarto. SEI, MH
NIP. 19911228 201903 1 003

NOTA DINAS

Kediri, 20 Januari 2023

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

Kepada
Yth, Bapak Dekan
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
di
Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri
Kota Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Institut Agama Islam Negeri Kediri untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswi tersebut dibawah ini :

Nama : Silvia Devi Sugiarto

Nim : 931404418

Judul : STRATEGI PEMASARAN *FUNDING OFFICER*
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DITINJAU DARI
PERSPEKTIF PEMASARAN SYARIAH (Studi Bank Jatim Cabang
Syariah Kediri)

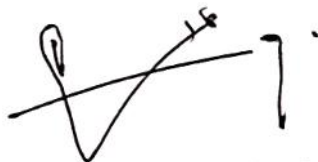
Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

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

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Binti Mutafarida, SE, MEI
NIDN. 2104108403

Pembimbing II



Suprihantosa Sugiarto. SEI, MH
NIP. 19911228 201903 1 003

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 20 Januari 2023

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

Kepada
Yth, Bapak Dekan
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
di
Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri
Kota Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb.

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

Nama : Silvia Devi Sugiarto

Nim : 931404418

Judul : STRATEGI PEMASARAN *FUNDING OFFICER*
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DITINJAU DARI
PERSPEKTIF PEMASARAN SYARIAH (Studi Bank Jatim Cabang
Syariah Kediri)

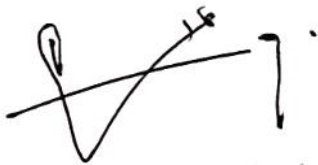
Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqasah yang telah dilaksanakan pada tanggal 10 Januari 2023 kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Bersamaan dengan ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Binti Mutafarida, SE, MEI
NIDN. 2104108403

Pembimbing II



Suprihantosa Sugiarto, SEI, MH
NIP. 19911228 201903 1 003

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PEMASARAN *FUNDING OFFICER* DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DITINJAU DARI
PERSPEKTIF PEMASARAN SYARIAH
(Studi Bank Jatim Cabang Syariah Kediri)**

SILVIA DEVI SUGIARTO

9.314.088.18

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)

Kediri pada Tanggal 10 Januari 2023 Tim Penguji

Tim Penguji:

1. Penguji Utama

Dijan Nova Saka, SE, MM
NIDN. 0714127001

()
(.....)

2. Penguji I

Dr. Binti Mutafarida, SE, MEI
NIDN. 2104108403

()
(.....)

3. Penguji II

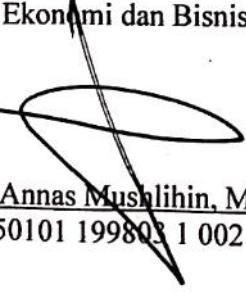
Suprihantosa Sugiarto. SEI, MH
NIP. 19911228 201903 1 003

()
(.....)

Kediri, 20 Januari 2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Imam Annas Mushlih, M.HI
NIP. 19750101 199803 1 002

MOTTO

وَعَسَىٰ أَنْ تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ وَعَسَىٰ أَنْ تُحِبُّوا شَيْئًا وَهُوَ شَرٌّ لَّكُمْ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا
تَعْلَمُونَ

*“Boleh jadi kamu membenci sesuatu, padahal ia amat baik bagimu, dan boleh
jadi (pula) kamu menyukai sesuatu, padahal ia amat buruk bagimu, Allah
mengetahui, sedang kamu tidak mengetahui”*

(QS. Al-Baqarah : 216)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur saya ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Kehendak-Nya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Sholawat serta salam selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang kita nantikan syafa'atnya kelak di hari akhir. Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kepada dosen pembimbing saya Ibu Dr. Binti Mutafarida, SE, MEI dan Bapak Suprihantosa Sugiarto, SEI, MH.
2. Kedua orang tua Bapak Sugiarto dan Ibu Nanik Verawati terimakasih atas segala perjuanganmu yang membesarkanku, merawat, mendidik, memberikan doa, dukungan dan motivasi untuk putrinya agar putrinya dapat mengapai cita-citanya.
3. Kedua kakakku dan adik perempuanku, dan saudara-saudara yang telah mendukung saya menyelesaikan skripsi ini.
4. Semua teman-temanku, khususnya sahabat saya Rizka Dewi Maulinda, Nina Widyawati, Wenny Setyarini, Yulia Dewi Sartika, Rahma Anggraeni, Atina, Dea Adelia, Erinda Alifia yang selalu menemani, menguatkan, dan membantu saya untuk menyelesaikan skripsi ini.
5. Serta untuk kalian yang membaca skripsi ini semoga diberi kemudahan dalam segala hal.
6. Almamater Institut Agama Islam Negeri Kediri.

Semoga ketulusan dan kebaikan kalian semua diterima oleh Allah dan menjadi amal jariyah serta semoga Allah melimpahkan Rahmat Taufiq dan Hidayah-Nya kepada kita semua.

ABSTRAK

SILVIA DEVI SUGIARTO, Dosen Pembimbing Dr. Binti Mutafarisa, SE, MEI. dan Suprihantosa Sugiarto, SEI, MH. Strategi Pemasaran *Funding Officer* Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Ditinjau Dari Perspektif Pemasaran Syariah (Studi Bank Jatim Cabang Syariah Kediri), Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri 2022.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, *Funding Officer*, Pemasaran Syariah.

Saat ini Indonesia telah tumbuh industri jasa perbankan dimanapun, baik bank Dengan meningkatnya jumlah nasabah *funding*, tentu terdapat beberapa strategi pemasaran yang digunakan oleh *funding officer* dalam memasarkan produknya. Sebagai bank Syariah tentunya dalam melakukan suatu strategi pemasaran harus dilandaskan sesuai dengan karakteristik strategi pemasaran syariah, untuk itu Bank Jatim Cabang Syariah Kediri meskipun masih sebagai Unit Usaha Syariah harus berupaya maksimal dalam menerapkan karakteristik pemasaran syariah. untuk meningkatkan jumlah nasabah *funding* dalam setiap tahunnya di butuhkan strategi pemasaran. Tujuan dari adanya penelitian ini yaitu (1) Untuk menjelaskan strategi pemasaran *Funding Officer* dalam meningkatkan jumlah nasabah pada Bank Jatim Cabang Syariah Kediri. (2) Untuk menjelaskan strategi pemasaran *Funding Officer* dalam meningkatkan jumlah nasabah ditinjau dari perspektif pemasaran syariah pada Bank Jatim Cabang Syariah Kediri.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Sumber data dari penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder yaitu dari hasil wawancara dengan pihak terkait seperti pegawai Bank Jatim Cabang Syariah Kediri. analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini adalah (1) Strategi pemasaran produk *funding* yang dilakukan oleh Bank Jatim Syariah Cabang Kediri cukup komprehensif, strategi pemasaran tersebut meliputi 4P yaitu strategi produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*), strategi ini dijalankan untuk mencapai tujuan utama pemasaran yaitu menyebarluaskan produk *funding*. Strategi pemasaran *funding officer*. (2) Bank Jatim Syariah Cabang Kediri dalam meningkatkan jumlah nasabah ditinjau dari perspektif pemasaran syariah yaitu dengan cara menerapkan strategi pemasaran sesuai karakteristik pemasaran syariah yaitu yang memiliki sifat ketuhanan (*rabbaniyah*), etis (*akhlaqiyah*), realistis (*al-waqi'iyah*), humanistik (*insaniyyah*).

KATA PENGANTAR

Puji Syukur Kami panjatkan kehadirat Allah SWT, sehingga penyusunan skripsi yang berjudul STRATEGI PEMASARAN *FUNDING OFFICER* DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DITINJAU DARI PERSPEKTIF PEMASARAN SYARIAH (Studi Bank Jatim Cabang Syariah Kediri) dapat terselesaikan tanpa halangan yang berarti.

Penyusunan skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kediri.

Disadari sepenuhnya bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, penyusunan skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik. Untuk itu pada kesempatan ini disampaikan ucapan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan secara langsung maupun tidak langsung, yaitu:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag. Selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlih, MHI., selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah.
3. Ibu Dr. Sulistyowati, SHI., MEI., selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah.
4. Ibu Dr. Binti Mutafarida, SE, MEI dan Suprihantosa Sugiarto. SEI, MH selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, dukungan, motivasi serta saran untuk penulis agar dapat terselesaikannya skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen yang sudah memberikan ilmu pengetahuan sehingga tercipta kerangka berfikir dalam penulisan skripsi.
6. Pihak Bank Jatim Cabang Syariah Kediri yang sudah memberikan izin dan membantu dalam proses penelitian.
7. Kedua orang tua saya tercinta dan keluarga besar yang telah memberikan dukungan baik moril maupun materil beserta bdoa yang selalu diberikan kelncaran sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
8. Teman-teman Perbankan Syariah IAIN Kediri 2018 terimakasih atas dukungan serta semangat yang diberikan dalam penulisan skripsi ini.

Tentunya masih banyak pihak yang telah membantu penyusunan skripsi ini, selaku yang disebutkan diatas. Pada kesempatan yang baik ini, diucapkan terima kasih kepada seluruh staf pengajar atau dosen, serta rekan-rekan yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Semoga Allah SWT membalas semua kebaikan Bapak dan Ibu Dosen serta rekan-rekan.

Peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih ada kekurangan. Untuk itu, kritik dan saran selalu diharapkan demi kesempurnaan skripsi ini.

Kediri, 20 Januari 2023

Silvia Devi Sugiarto

NIM. 931404418

DAFTAR ISI

SKRIPSI.....	1
HALAMAN PERSETUJUAN	i
NOTA DINAS.....	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	11
C. Tujuan Penelitian	12
D. Manfaat Penelitian	12
E. Telaah Pustaka	13
BAB II LANDASAN TEORI	18
A. Strategi Pemasaran	18
1. Pengertian Strategi Pemasaran	18
2. Tujuan dan Manfaat Strategi Pemasaran	19
3. Strategi Bauran Pemasaran (<i>Marketing mix</i>).....	20
B. <i>Funding Officer</i>	26
1. Pengertian <i>Funding Officer</i>	26
2. Tugas <i>Funding Officer</i>	27
3. Fungsi <i>Funding Officer</i>	28
C. Nasabah	29
1. Pengertian Nasabah	29

2. Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Jumlah Nasabah	30
D. Strategi Pemasaran Syariah.....	31
1. Pengertian Pemasaran Syariah	31
2. Karakteristik Pemasaran Syariah.....	32
3. Indikator Karakteristik Pemasaran Syariah	35
4. Praktik Pemasaran Nabi Muhammad SAW	36
BAB III METODE PENELITIAN	38
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	38
B. Kehadiran Peneliti.....	39
C. Lokasi Penelitian.....	40
D. Data dan Sumber Data	40
E. Metode Pengumpulan Data	42
F. Analisis Data	44
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	46
H. Tahap-Tahap Penelitian	48
BAB IV PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN	49
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	49
1. Sejarah Bank Jatim Cabang Syariah Kediri	49
2. Visi dan Misi PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur, Tbk.....	50
3. Logo Bank Jatim Cabang Syariah	51
4. Struktur Organisasi Bank Jatim Cabang Syariah Kediri	52
5. Produk-Produk Bank Jatim Syariah Cabang Kediri.....	58
B. Paparan Data	62
1. Strategi Pemasaran Funding Officer Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Bank Jatim Cabang Syariah Kediri	62
2. Strategi Pemasaran Funding Officer Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Bank Jatim Cabang Syariah Kediri Ditinjau dari Pemasaran Syariah.....	72
C. Temuan Penelitian.....	75

1. Strategi Pemasaran Funding Officer Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Bank Jatim Cabang Syariah Kediri	75
2. Strategi Pemasaran Funding Officer Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Bank Jatim Cabang Syariah Kediri Ditinjau dari Pemasaran Syariah.....	75
BAB V PEMBAHASAN	77
A. Strategi Pemasaran Funding Officer Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Bank Jatim Cabang Syariah Kediri	77
B. Strategi Pemasaran Funding Officer Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Bank Jatim Cabang Syariah Kediri Ditinjau dari Pemasaran Syariah	87
BAB VI PENUTUPAN	92
A. Kesimpulan	92
B. Saran.....	93
DAFTAR PUSTAKA.....	95
LAMPIRAN.....	98

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Bank Jatim Cabang Syariah di Jawa Timur Tahun 2022	4
Tabel 1.2 Perbandingan 7P Bank Jatim Cabang Syariah Kediri, Blitar, Madiun Tahun 2022	5
Tabel 1.3 Perbandinngan Jumlah Nasabah <i>Funding</i> dan Pembiayaan Bank Jatim Cabang Syariah Kediri 2018-2021	8
Tabel 1.4 Jumlah Dana <i>Funding</i> Bank Jatim Cabang Syariah Kediri Tahun 2018- 2021	9

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 2 : Foto Dokumentasi
- Lampiran 3 : Surat Ijin Penelitian
- Lampiran 4 : Surat Balasan Penelitian
- Lampiran 5 : Daftar Riwayat Hidup