

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH
NASABAH PADA PRODUK BAITULLAH iB HASANAH
BANK BNI SYARIAH KC SUNGAI DANAU**

SKRIPSI

**OLEH
AKHMAD MAULANA**



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI

BANJARMASIN

2021 M/1443 H

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH
NASABAH PADA PRODUK BAITULLAH iB HASANAH
BANK BNI SYARIAH KC SUNGAI DANAU**

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Guna Mencapai Gelar Sarjana
dalam Ilmu Ekonomi**

Oleh :

Akhmad Maulana

1601161576

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
BANJARMASIN
2021 M/1443 H**

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Akhmad Maulana
NIM : 1601161576
Tempat/Tgl. Lahir : Kotabaru, 03 Juli 1998
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari
Banjarmasin

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilalihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri. Jika dikemudian hari terbukti ia merupakan duplikat, tiruan, pkagiat atau dibuat oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian besar, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Banjarmasin, 10 November 2021

Yang membuat pernyataan,

a tangan

The image shows a rectangular revenue stamp (Meterai Tempel) with a value of 10,000 Rupiah. It features the Garuda Pancasila emblem and the text 'REPUBLIK INDONESIA', '10000', and 'METERAI TEMPEL'. A handwritten signature is written over the stamp. Below the stamp, the name 'Akhmad Maulana' is printed.

Akhmad Maulana

PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul : Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk Baitullah iB Hasanah Bank BNI Syariah KC Sungai Danau
Ditulis oleh : Akhmad Maulana
NIM : 1601161576
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program : Strata Satu (S-1)
Program Studi : Perbankan Syariah
Tahun Akademik : 2021/2022
Tempat dan tanggal lahir : Kotabaru, 03 Juli 1998
Alamat : Jl. Puteri Jaleha Kotabaru

Setelah diteliti dan diadakannya perbaikan seperlunya, kami dapat menyetujui untuk dipertahankan di depan Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

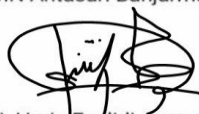
Banjarmasin, 01 November 2021

Pembimbing Skripsi



Ansharullah, S.Ag., M.Fil.I.
NIP 197506092000031003

Mengetahui
Ketua Program Studi Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin



H. Haris Faulidi Asnawi, Lc., M.S.I
NIP 19790410 200501 1 010

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk Baitullah iB Hasanah Bank BNI Syariah KC Sungai Danau”, ditulis oleh Akhmad Maulana, telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin pada:

Hari : Senin

Tanggal : 22 November 2021

Dinyatakan LULUS dengan predikat: A



Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin

Dr. H. Fathurrahman Azhari, M. HI
NIP. 196006091988031003

Tim Penguji

Nama	Tanda Tangan
1. Dr. H. Fathurrahman Azhari, M. HI (Ketua)	1.
2. Ansharullah, S.Ag., M.Fil.I. (Anggota)	2.
3. Erissa Nilasari, S. P., M. P (Anggota)	3.
4. Muhammad Qamaruddin, M. E (Anggota)	4.

ABSTRAK

Akhmad Maulana. 2021. *Strategi Pemasaran Dalam meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk Baitullah iB Hasanah Bank BNI Syariah KC Sungai Danau.* Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: (I) Ansharullah, S. Ag, M.Fil.I

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Produk Baitullah iB Hasanah, Bank BNI Syariah KC Sungai Danau.

Penelitian ini di latar belakang oleh data dari jumlah nasabah tabungan baitullah ib hasanah pada tahun 2018 sampai tahun 2020 yang mengalami penurunan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk baitullah ib hasanah bank bni syariah kc sungai danau dan Mengetahui apa saja kendala yang terkait dengan strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk Tabungan Baitullah iB Hasanah

Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian lapangan (*field reseacrh*), yang menggunakan pendekatan kualitatif. Penulis meneliti dan memperoleh data secara langsung dengan sub branch manager dan costumer service melalui wawancara. Kemudian hasil dari wawancara diolah dengan tahap mengklasifikasikan hingga simpulan dan dianalisis dengan metode kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian menjelaskan bahwa strategi pemasaran yang digunakan Bank BNI Syariah KC Sungai Danau untuk meningkatkan jumlah nasabah pada produk Baitullah iB Hasanah adalah strategi bauran pemasaran (*Marketing Mix*) yang terdiri dari 4 unsur yaitu: *Product*: dengan penentuan slogan, menciptakan merek, menciptakan kemasan. *Price*: dengan menetapkan harga yang ditawarkan untuk pembukaan rekening tabungan pada kada wadiah setoran awal minimal Rp.100.000 dan akad mudharabah Rp.500.000. *Place*: Bank BNI Syariah KC Sungai Danau yang keberadaannya mudah dijakau oleh masyarakat setempat. *Promotion*: dengan menggunakan periklanan, promosi penjualan, publisitas dan penjualan pribadi. Sedangkan kendala teknis dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk Baitullah iB Hasanah Bank BNI Syariah KC Sungai Danau adalah masa tunggu keberangkatan haji di kalimantan selatan sudah masuk angka 30 tahun, keharusan mendaftar lagi ke kementrian agama untuk mendapatkan porsi, kantor KUA yang berada di sungai danau tidak difungsikan lagi untuk mengurus haji, pengambilan dana haji bagi yang wafat harus melalui pihak bank.

MOTTO

“Hai orang-orang yang beriman, jadikanlah sabar dan shalat sebagai penolongmu, sesungguhnya Allah bersamaorang-orang yang sabar.”

(QS Al-Baqarah: 153)

“Jika engkau tidak mampu membalasnya maka doakan dia hingga engkau merasa bahwa engkau telah mensyukuri kebaikan tersebut, karena sesungguhnya Allah SWT sangat cinta kepada orang-orang yang bersyukur.”

(HR. Abu Dawud”)

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan dengan segenap cinta dan doa

Karya yang sederhana ini untuk:

Ayah dan ibu tercinta, adik serta keluargaku yang selalu mendoakan dan memberi nasehat-nasehat kepadaku agar senantiasa bersemangat dan tak kenal menyerah dalam menyelesaikan skripsi ini.

Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan dosen lainnya, khususnya Dosen Pembimbing yang selalu membantuku dan memperbaiki kesalahan serta senantiasa mempermudah urusanku hingga akhirnya aku bisa menyelesaikan skripsi ini.

Sahabat dan teman-teman yang ada di kotabaru, dan teman dari Lokal A Perbankan Syariah 2016 yang selalu memberikan semangat dan memberikan nasehat-nasehat yang membuatku bisa menyelesaikan skripsi ini.

Semoga sebagaimana kita didunia ini berkumpul bersama untuk menuntut ilmu, kita juga akan berkumpul di akhirat kelak bersama Rasulullah SAW, Guru-guru kita dan orang-orang sholeh.

Terima kasih.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata Arab ke dalam huruf Latin dalam skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Tanggal 22 Januari 1988 Nomor 157/1987 dan 0593/1987.

I. Konsonan tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba	B	be
ت	ta'	T	te
ث	ša'	š	es (dengan titik di atas)
ج	jim	J	je
ح	ħa'	ħ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	kh	ka dan ha
د	dal	d	de
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	er
ز	zai	Z	zet
س	sin	S	es
ش	syin	Sy	es dan ye
ص	šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍaḍ	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ž'a'	ž	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas

غ	gain	G	ge
ف	fa'	F	ef
ق	qaf	Q	qi
ك	kaf	K	ka
ل	lam	L	'el
م	mim	M	'em
ن	nun	N	'en
و	waw	W	we
ه	ha'	H	ha
ء	hamzah	`	apostrof
ي	ya'	Y	ye

II. Konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap

متكبر	ditulis	<i>mutakabbir</i>
القدس	ditulis	<i>al-qudūs</i>

III. Ta' marbutah di akhir kata

- a. Bila dimatikan ditulis *h*

جامعة	ditulis	<i>jāmi'ah</i>
مكتبة	ditulis	<i>maktabah</i>

(ketentuan ini tidak diperlukan untuk kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti salat, surat, ayat, zakat dan zebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

- b. Bila diikuti dengan kata sandang 'al' serta bacaan kedua terpisah, maka ditulis dengan *h*

المكتبة الجميلة	ditulis	<i>al-maktabah al-jamīlah</i>
-----------------	---------	-------------------------------

IV. Vokal pendek

	fathah	ditulis	a
	kasrah	ditulis	i
	dammah	ditulis	U
شكر	fathah	ditulis	syakara
قرأ	kasrah	ditulis	quri'a
ينطق	dammah	ditulis	yanṭiqu

V. Vokal panjang

1	fathah + alif كاملة	ditulis ditulis	<i>ā</i> <i>kāmilah</i>
2	fathah + ya mati صلى	ditulis ditulis	<i>ā</i> <i>ṣallā</i>
3	kasrah + ya mati شديد	ditulis ditulis	<i>ī</i> <i>syadīd</i>
4	dammah + wawu mati صدر	ditulis ditulis	<i>ū</i> <i>ṣudūr</i>

VI. Vokal rangkap

1	fathah + ya mati رويد	ditulis ditulis	ai <i>ruwaidun</i>
2	fathah + wawu mati وفرعون ذي الأوتاد	ditulis ditulis	au <i>wa fir'auna zi al-autād</i>

VII. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أَنْتُمْ أَشَدُّ خُلُقًا	ditulis	<i>a'antum asyaddu khalqan</i>
--------------------------	---------	--------------------------------

VIII. Kata sandang alif+lam

a. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القرآن	ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
الكتاب	ditulis	<i>al-kitāb</i>

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan diidgamkan

الصبح	ditulis	<i>aṣ-ṣubḥu</i>
الساهرة	ditulis	<i>as-sāhirah</i>

IX. Penulisan Kata-Kata Dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya dengan menulis penulisannya

بر الوالدين	ditulis	<i>birru al-wālidaini</i>
إذا الشمس	ditulis	<i>Iḏa asy-syamsu</i>

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji hanyalah bagi Allah SWT, atas segala limpahan karunia, nikmat, dan petunjuk-Nya sehingga pada akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Shalawat serta salam selalu kita haturkan kepada panutan Nabi besar Muhammad SAW, keluarga, sahabat, dan para pengikut beliau hingga akhir zaman. Lepas dari khilaf dan segala kekurangan, penulis merasa sangat bersyukur telah menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Baitullah iB Hasanah Bank BNI Syariah KC Sungai Danau” sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar strata satu Sarjana Ekonomi, pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

Penulis menyadari sepenuhnya, telah banyak mendapatkan dukungan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu, tenaga dan sebagainya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. H. Fathurrahman Azhari, MH,I selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
2. H. Haris Faulidi Asnawi, Lc, M.Si, selaku ketua program studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Yusuf Asyahri, SE, ME. Selaku sekretaris program studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
4. Ansharullah, S. Ag, M.Fil.I selaku dosen penasehat akademik dan pembimbing skripsi yang telah memberikan saran serta meluangkan waktunya kepada penulis selama menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin yang telah memberikan bekal dan ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
6. Bapak dan Ibu Tenaga Kependidikan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

7. Ibu dan Bapakku, terima kasih atas doa, cinta dan pengorbanan yang tidak pernah ada habisnya, kasih sayangmu tak pernah kulupakan.

Semoga Allah SWT, membalas segala bentuk kebaikan pihak-pihak yang terkait. Akhir kata penulis mengharapkan ampunan dan ridha Allah SWT, semoga karya tulis ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak dan menambahkan khazanah pengetahuan ekonomi dan bisnis Islam, Amin.

Banjarmasin, 29 Oktober 2021

Penulis

Akhmad Maulana

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK.....	v
MOTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA	viii
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	6
D. Signifikansi Penelitian	6
E. Definisi Operasional	7
F. Kajian Pustaka	8
G. Sistematika Penulisan	11
BAB II LANDASAN TEORI.....	13
A. Strategi Pemasaran	13
1. Definisi Strategi	13
2. Definisi Pemasaran	13
3. Pemasaran Syariah.....	15
4. Definisi Strategi Pemasaran.....	16
5. Pemilihan, Penetapan, dan Memposisikan	17
B. Bauran Pemasaran	19
1. Definisi Bauran Pemasaran	19

C. Kendala.....	24
1. Kendala Internal	24
2. Kendala Eksternal	25
BAB III METODE PENELITIAN.....	26
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	26
B. Lokasi Penelitian	26
C. Subjek dan Objek Penelitian	27
D. Data dan Sumber Data	27
E. Metode Pengumpulan Data	29
F. Teknik Analisis Data	29
G. Tahapan Penelitian	31
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA	33
A. Gambaran Umum Bank BNI Syariah KC Sungai Danau	33
B. Penyajian Data.....	44
C. Analisis Data	46
BAB V PENUTUP	56
A. Kesimpulan.....	56
B. Saran-saran	57
DAFTAR PUSTAKA	58
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....
Lampiran.....	61

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	4
-----------------	---

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	34
------------------	----

