

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN EASY MUDHARABAH  
DI PT. BANK SYARIAH INDONESIA (BSI)  
KANTOR CABANG BANJARBARU**

**SKRIPSI**

**OLEH**

**NOR AINA**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI**

**BANJARMASIN**

**2022 M/1443 H**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN EASY MUDHARABAH  
DI PT. BANK SYARIAH INDONESIA (BSI)  
KANTOR CABANG BANJARBARU**

**SKRIPSI**

**Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
untuk Memenuhi Sebagian Syarat  
Guna Mencapai Gelar Sarjana  
Dalam Ilmu Ekonomi**

**Oleh:**

**Nor Aina**

**170101061046**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
BANJARMASIN  
2022 M/1443 H**

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nor Aina  
NIM : 170101061046  
Tempat/Tgl. Lahir : Tatah Layap, 01 Agustus 1999  
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 di kemudian hari terbukti ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian besar, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Banjarmasin, 23 Juni 2022

Yang membuat pernyataan,



Nor Aina

## PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul : Strategi Pemasaran Produk Tabungan Easy  
Mudharabah di PT. Bank Syariah Indonesia (BSI)  
Kantor Cabang Banjarbaru

Ditulis oleh : Nor Aina  
N I M : 170101061046  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program : Strata Satu (S-1)  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Tahun Akademik : 2021/2022  
Tempat dan tanggal lahir : Tatah Layap, 01 Agustus 1999  
Alamat : Jl. Tatah Layap, RT. 003 RW. 001 Kec. Tatah  
Makmur Kab. Banjar

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

Pembimbing,

Banjarmasin, 23 Juni 2022

  
Muhammad Rizali, S.H.I., M.H  
NIP 198601162011011012

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

  
  
Annisa Sayyid, M.SI  
NIP.198305262011012007

## PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Easy Mudharabah di PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Banjarbaru”, ditulis oleh Nor Aina, telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin pada:

Hari : Kamis

Tanggal : 21 Juli 2022

Dinyatakan LULUS dengan predikat: A





Dekan Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam

UIN Antasari Banjarmasin



Dr. H. Sukarni, M. Ag  
NIP 196304171991021001

### Tim Penguji

Nama	Tanda Tangan
1. Dr. H. Sukarni, M. Ag (Ketua)	1. 
2. Muhammad Rizali, S.H. M.H (Anggota)	2. 
3. Yusuf Asyahri, S.E., M.E (Anggota)	3. 
4. Rimayanti, S.E, MM (Anggota)	4. 

## ABSTRAK

**Nor Aina.** 2022. *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Easy Mudharabah di PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Banjarbaru.* Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: Muhammad Rizali, S.H.I., M.H

**Kata Kunci:** Strategi Pemasaran, Tabungan Easy Mudharabah, PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Banjarbaru

Penelitian ini dilatarbelakangi dengan adanya produk penghimpun dana di PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Banjarbaru, salah satu produknya yaitu produk tabungan Easy Mudharabah. Tabungan Easy Mudharabah adalah tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikannya dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional kas di kantor bank atau melalui ATM. Banyaknya persaingan dan beragam produk yang ditawarkan pada setiap bank, maka diperlukan strategi pemasaran yang tepat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran beserta peluang dan tantangan dalam memasarkan produk tabungan Easy Mudharabah di PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Banjarbaru.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field reseacrh*) yang berlokasi di PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Banjarbaru. Data diperoleh dengan melakukan wawancara terhadap 3 (tiga) orang karyawan di PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Banjarbaru kemudian dianalisis menggunakan pendekatan kualitatif.

Hasil dari penelitian ini yaitu, *pertama:* strategi pemasaran yang diterapkan PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Banjarbaru yaitu menggunakan pendekatan segmentasi pasar, *market positioning*, *market targeting*, dan bauran pemasaran atau *marketing mix 7P*. Komponen 7P yaitu berupa *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat atau saluran distribusi), *promotion* (promosi), *people* (orang), *physical evidence* (bukti fisik), *process* (proses). Promosi adalah strategi pemasaran yang paling efektif.

*Kedua:* Adapun peluang dalam memasarkan produk yaitu mayoritas Banjarbaru yang beragama Islam, serta promosi melalui *website* yang didukung dengan banyaknya pengguna internet saat ini, pelayanan yang ramah serta fasilitas yang memadai. Sedangkan tantangannya adalah belum tersedianya fasilitas mesin setor tunai dan persaingan produk lain dengan biaya administrasi lebih kecil atau tanpa biaya administrasi.

## **MOTTO**

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”

(QS. Al-Insyirah: 6)

“Tidak masalah seberapa lambat kau berjalan asalkan kau tidak berhenti”

(Confucius)

“If it doesn't work out, who cares? Just start over”

(Treasure - My Treasure)

## **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini adalah persembahan kecil saya untuk orang-orang yang menyayangi dan saya sayangi. Terutama kepada kedua orang tua saya tercinta, ibu dan ayah serta kakak dan adik yang selalu mendoakan, mendukung dan menyemangati di setiap proses yang saya lewati hingga bisa berada di titik sekarang ini.

Tak lupa juga kepada seluruh keluarga, dosen, guru, sahabat dan seluruh teman-teman yang turut serta membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini.

Terima kasih untuk kalian semua dan terima kasih untuk diri saya sendiri. Terima kasih sudah menjadi kuat dan selalu yakin untuk tidak menyerah.



## 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	Ḥa	Ḥ	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	ẓa`	ẓ	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>
القدوس	Ditulis	<i>al-quddūs</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	yantiq

### V. Vokal Panjang

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

### VI. Vokal rangkap

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

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

أنتم أشد خلقا	Ditulis	<i>a'antum asyaddu khalqan</i>
---------------	---------	--------------------------------

### VIII. Kata sandang alif+lam

a. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القران	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>

## XI. 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 اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

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 Produk Tabungan Easy Mudharabah di PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Banjarbaru”, 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. Sukarni, M. Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
2. Annisa Sayyid, M.SI., dan Yusuf Asyahri, S.E., M.E., selaku Ketua dan Sekretaris program studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
3. Muhammad Rizali, S.H.I., M.H selaku Pembimbing Skripsi dan Penasehat Akademik yang telah memberikan saran serta meluangkan waktunya kepada penulis selama menyelesaikan skripsi.
4. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin yang telah mendidik dan memberikan ilmu selama kuliah di UIN Antasari Banjarmasin dan seluruh staf yang selalu sabar melayani segala administrasi selama proses penelitian.
5. Ketua Pimpinan PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Banjarbaru yang telah memberikan izin penelitian serta seluruh staf yang dengan ramah dan ikhlas menerima dan membantu selama melakukan penelitian ini hingga selesai.
6. Ibu Bapak tercinta dan seluruh keluarga yang selalu mendoakan serta memberi dukungan semangat yang tidak pernah ada habisnya.
7. Sahabat-sahabat saya yang turut membantu dan mendukung saya, Tria, Aurel, Putri, Aisy, Nana, Yudha, dan Junia.
8. Seluruh teman-teman kelas H Perbankan Syariah angkatan 2017, terima kasih untuk semua ilmu dan pengalaman selama masa-masa kuliah.

9. Serta kepada semua pihak yang telah berperan secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian penelitian ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

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 menambah khazanah pengetahuan ekonomi dan bisnis Islam, Aamiin.

Banjarmasin, 23 Juni 2022

Penulis,

  
Nor Aina

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>PERSETUJUAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>PENGESAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>v</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>vii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xvii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Signifikansi Penelitian.....	6
E. Definisi Operasional .....	7
F. Penelitian Terdahulu .....	8
G. Sistematika Penulisan.....	14
<b>BAB II STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN EASY MUDHARABAH.....</b>	<b>16</b>
A. Strategi Pemasaran .....	16
1. Pengertian Strategi Pemasaran.....	16
2. Faktor-faktor Strategi Pemasaran.....	18

3. Konsep Strategi Pemasaran.....	20
4. Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ) .....	24
B. Analisis SWOT.....	33
1. Pengertian Analisis SWOT.....	33
2. Faktor-faktor Analisis SWOT .....	34
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>40</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	40
B. Lokasi Penelitian .....	41
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	41
D. Sumber Data .....	42
E. Teknik Pengumpulan Data.....	43
F. Teknik Pengolahan Data .....	44
G. Teknik Analisis Data .....	45
<b>BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA .....</b>	<b>46</b>
A. Gambaran Umum PT. Bank Syariah Indonesia (BSI).....	46
B. Visi dan Misi.....	47
C. Struktur Organisasi .....	48
D. Produk.....	50
E. Tabungan Easy Mudharabah.....	52
F. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Easy Mudharabah di PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Banjarbaru .....	54
G. Peluang dan Tantangan dalam Memasarkan Produk Tabungan Easy Mudharabah .....	59
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>64</b>
A. Simpulan.....	64
B. Saran .....	65
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>66</b>
<b>LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Matriks SWOT .....	61
------------------------------	----

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Bagan Analisis SWOT .....	36
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	49