

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK BANK BTN SYARIAH SAAT
PANDEMI COVID-19 DENGAN PENDEKATAN EFE DAN IFE**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat-Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

Ahmad Fayumi
41182933160021

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM “45” BEKASI
2022 M/1443 H**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK BANK BTN SYARIAH SAAT
PANDEMI COVID-19 DENGAN PENDEKATAN EFE DAN IFE**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat-Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

Ahmad Fayumi
41182933160021

Pembimbing



Fajri Ryan Isnandar, SE.,MM
NIK: 45514032019003

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM "45" BEKASI

2022 M/1443 H

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ahmad Fayumi


NIM : 41182933160021

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul STRATEGI PEMASARAN PRODUK BANK BTN SYARIAH SAAT PANDEMI COVID-19 DENGAN PENDEKATAN EFE DAN IFE adalah benar merupakan karya saya sendiri dan tidak melakukan tindakan plagiat dalam penyusunan. Adapun kutipan yang ada dalam penyusunan karya ini telah saya cantumkan sumber kutipannya dalam skripsi. Saya bersedia melakukan proses yang semestinya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku jika ternyata skripsi ini sebagian atau keseluruhan merupakan plagiat dari karya orang lain.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Bekasi, 08 Juli 2022




Ahmad Fayumi
41182933160021

LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI

Skripsi berjudul “STRATEGI PEMASARAN PRODUK BANK BTN SYARIAH SAAT PANDEMI COVID-19 DENGAN PENDEKATAN EFE DAN IFE” telah diajukan dalam sidang *munaqasyah* Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Islam “45” Bekasi pada (Tanggal, Bulan, Tahun). Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam.

Bekasi, 08 Juli 2022

Sidang *Munaqasyah*

Dekan/

Ketua Merangkap Anggota



Dr. Yoyo Hambali, M.A

NIDN. 0418047601

Ketua

Program Studi/Sekretaris
Merangkap Anggota



Rafika Rahmawati, M.Si

NIDN. 0418128801

Anggota



Isfandayani, M.Si

NIDN. 0419107401



Rizal Fahlevi, Lc., M.Si

NIDN. 0419107401

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan menyebut nama Allah yang maha pengasih lagi maha penyayang. Puji syukur kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan kita kenikmatan yang tiada hentinya serta memeberikan jalan kemudahan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya. Shalawat beserta salam semoga tercurahkan kepada junjungan alam *habibana wa nabiiyina* Muhammad SAW, yang telah membimbing kita dan selalu kita nantikan *syafa'at*-nya di *yawm al-qiyamah* nanti.

Penulisan skripsi ini untuk menyelesaikan program studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Islam “45” Bekasi, serta meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E) spesialisasi Perbakan Syariah. Penulis menyadari skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Banyak sekali kendala serta hambatan dalam proses penulisan. Namun, berkat niat, tekad, dukungan, bimbingan, masukan dari berbagai pihak sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Hermanto, Drs., MM., M.Pd. selaku Rektor Universitas Islam “45” Bekasi.
2. Bapak Dr. Yoyo Hambali, M.A selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Islam “45” Bekasi.
3. Ibu Rafika Rahmawati, M.Si. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Universitas Islam “45” Bekasi.

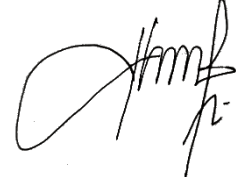
4. Bapak Fajri Ryan Isnandar, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang senantiasa selalu memberikan arahan, bimbingan, nasihat dan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
5. Bapak Purnama Putra, S.Akt. M.Si, Ibu Isfandayani, M.Si. dan Bapak Rizal Fahlevi, Lc. M.Si., selaku dosen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Islam “45” Bekasi yang selalu memberikan ilmunya, arahan, serta masukan kepada penulis untuk menyempurnakan penelitian ini.
6. Bapak/Ibu dosen Fakultas Agama Islam Universitas Islam “45” Bekasi yang selalu sabar mendidik dan memberikan ilmunya yang bermanfaat kepada penulis untuk bekal dimasa depan.
7. Karyawan Staf TU Fakultas Agama Islam Universitas Islam “45” Bekasi yang selalu membantu keperluan penulis dalam proses pendaftaran hingga akhir sidang skripsi.
8. Pihak PT. Bank BTN KCPS Cikarang yang telah membantu penulis dalam proses pengumpulan data penelitian ini sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
9. Orang tua dan keluarga khususnya mamah yang selalu sabar dalam mendidik, menasehati, mendoakan, memberikan arahan serta semangat yang tiada hentinya kepada penulis.
10. Kristiani, A.Md.AK. yang selalu sabar membantu, memberikan arahan, serta masukan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Teman-teman seperjuangan Rendra Herawan, Muqarrabin Faiz, Putra Aditya Masrur S.E, Andi Surya Abdi Lubis, Fadhliyansyah, Muhammad

Abdurohman Arba yang selalu memberikan masukan serta semangat kepada penulis.

12. Seluruh teman-teman Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2016 yang telah sama-sama berjuang dan terimakasih telah memberikan pengalaman, kenangan yang sangat berharga dalam menjalani perkuliahan.

Penulis hanya dapat memberikan doa dan ucapan terimakasih kepada seluruh pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Demikian yang dapat penulis sampaikan mohon maaf apabila ada kesalahan serta kekeliruan dalam penulisan. Penulis berharap adanya masukan serta kritikan yang membangun agar penulis dapat memperbaiki untuk kedepannya. Semoga penelitian ini bermanfaat dan menambah pengetahuan bagi kita semua.

Bekasi, 08 Juli 2022

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Ahmad Fayumi', with a stylized flourish at the end.

Ahmad Fayumi

PENDOMAN TRANSILETERASI

Huruf Latin	Hurussf Latin	Keterangan
ا		Tidak dilambangkan
ب	B	Be
ت	T	Te
ث	Th	Te dan Ha
ج	J	Je
ح	H	Ha
خ	Kh	Ka dan Ha
د	D	De
ذ	Dh	De dan Ha
ر	R	Er
ز	Z	Zet
س	S	Es
ش	Sh	Es dan Ha
ص	S	Es dengan titik bawah
ض	D	De dengan titik bawah
ط	T	Te dengan titik bawah
ظ	Z	Zet dengan titik bawah
ع	‘	Koma terbalik di atas hadap kanan
غ	Gh	Ge dan Ha

ف	F	Ef
ق	Q	Qa
ك	K	Ka
ل	L	El
م	M	Em
ن	N	En
و	W	We
ه	H	Ha
ء		Apostrop
ي	Y	Ya

ABSTRAK

Ahmad Fayumi (41182933160021) “Strategi Pemasaran Produk Bank Btn Syariah Saat Pandemi Covid-19 Dengan Pendekatan EFE dan IFE” Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Islam”45” Bekasi. (2022 M/ 1443 H).

Penelitian ini berfokus pada strategi pemasaran produk BTN Simpanan Pelajar iB (SIMPEL) saat masa pandemi *Covid-19* di Bank BTN KCPS Cikarang. Peneliti melakukan metode analisis data dengan menggunakan mix metode yaitu metode kualitatif dan kuantitatif dengan pendekatan matriks IFE, matriks EFE, dan matriks SWOT. Dengan menggunakan metode *depth interview* (wawancara mendalam) kepada beberapa SDM yang memiliki kewenangan dalam menentukan keputusan strategi terkait pemasaran produk BTN Simpanan Pelajar iB.

Hasil penelitian menunjukkan berdasarkan matriks SWOT yang didapatkan strategi SO yang berfokus pada target pasarnya dan memanfaatkan berbagai media digital dalam hal mengenalkan serta memasarkan produk SIMPEL iB. Strategi WO melakukan kerjasama kepada berbagai lembaga pendidikan non-akademik dan. Strategi ST dimana memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk meraih berbagai peluang berupa mengajukan surat penawaran kerjasama kepada para sekolah menggunakan email dan melakukan pertemuan menggunakan daring (online).

Kata Kunci: *Strategi Pemasaran, Bank Syariah, Covid-19, Matriks IFE EFE,*

ABSTRACT

Ahmad Fayumi (41182933160021) “Bank BTN Sharia Product Marketing Strategi During The Covid-19 Pandemic With The EFE and IFE Approach”. Islamic Banking Study Program, Faculty of Islamic Religion, 45” Bekasi Islamic University. (2022 AD/ 1443 H).

This research focuses on the marketing strategy of the iB Student Savings BTN (SIMPEL) product during the *Covid-19* at Bank BTN KCPS Cikarang. Researchers conducted data analysis methods using a mix of methods, namely qualitative and quantitative methods with an IFE matrix approach, an EFE matrix, and a SWOT matrix. By using the *depth interview* (in-depth interviews) to several human resources who have the authority to determine strategic decisions related to the marketing of the iB Student Savings BTN product.

The results showed that based on the SWOT matrix, the SO strategy was obtained which focused on its target market and utilized various digital media in terms of introducing and marketing SIMPEL iB products. The WO strategy is to collaborate with various non-academic educational institutions and. ST strategy is to take advantage of the company's internal strengths to seize opportunities in the form of submitting offers of cooperation to schools using email and conducting online meetings.

Keywords: *Marketing Strategy, Islamic Bank, Covid-19, IFE EFE Matrix,*

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
PENDOMAN TRANSILETERASI.....	vii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Batasan Masalah dan Rumusan Masalah.....	6
1.2.1 Batasan Masalah.....	6
1.2.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	8
1.5 Sistematika Penulisan.....	9
BAB II LANDASAN TEORI.....	11
2.1 Definisi Bank Syariah.....	11

2.2	Definisi Strategi Pemasaran	13
2.2.1	Definisi Strategi	13
2.2.2	Definisi Pemasaran	14
2.3	Definisi Strategi Pemasaran	16
2.4	Strategi Pemasaran Menurut Perspektif Islam	19
2.5	Matriks SWOT	22
2.6	Riview Studi Terdahulu	26
2.7	Kerangka Pemikiran	31
BAB III METODELOGI PENELITIAN		32
3.1	Jenis Penelitian	32
3.2	Sumber Data	33
3.3	Subjek dan Objek Penelitian	34
3.4	Teknik Pengumpulan Data	35
3.5	Metode Analisis Data	37
BAB IV PEMBAHASAN		40
4.1	Sejarah Dan Visi Misi Bank BTN Syariah	40
4.2	Struktur Organisasi Bank BTN Kantor Cabang Pembantu Syariah Cikarang	44
4.3	Produk Tabungan BTN Simpanan Pelajar iB (SIMPEL)	45
4.4	Hasil dan Pembahasan	47
4.4.1	<i>Strength</i> (Kekuatan)	48
4.4.2	<i>Weakness</i> (Kelemahan)	50
4.4.3	<i>Opportunity</i> (Peluang)	52

4.4.4	<i>Threats (Ancaman)</i>	53
4.5	Penentuan Pembobotan Matriks IFE dan EFE	55
4.5.1	<i>Matriks Internal Factor Evaluation (IFE)</i>	57
4.5.2	<i>Matriks External Factor Evaluation (EFE)</i>	60
4.5.3	Matriks SWOT	62
BAB V KESIMPULAN		66
5.1	Kesimpulan	66
5.2	Saran	67
DAFTAR PUSTAKA		69
LAMPIRAN-LAMPIRAN		72

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Total Aset Bank Syariah (BUS dan UUS)	1
Tabel 1.2 NOA dan VOA Produk Simpanan Pelajar iB	5
Tabel 2.1 Analisis SWOT.....	22
Tabel 2.2 Riview Studi Terdahulu.....	26
Tabel 3.1 Narasumber Dalam Penelitian.....	34
Tabel 4.1 Informasi Umum	46
Tabel 4.2 Hasil Analisis Internal Kekuatan.....	48
Tabel 4.3 Hasil analisis Kelemahan Internal	50
Tabel 4.4 Hasil analisis Peluang Eksternal	52
Tabel 4.5 Hasil analisis Ancaman Eksternal	53
Tabel 4.6 Penentuan Pembobotan	56
Tabel 4.7 Hasil Analisis Matriks IFE	58
Tabel 4.8 Hasil Analisis Matriks EFE	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran.....	31
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Bank BTN KCPS Cikarang.....	44
Gambar 4. 2 Data Penetrasi Pengguna Internet April 2022	64

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Bobot Matriks IFE dan EFE	72
Lampiran 2 Rata-Rata Pembobotan Faktor Internal dan Eksternal	75
Lampiran 3 Tabel Matriks SWOT	76
Lampiran 4 Jawaban Hasil Wawancara	77
Lampiran 5 Dokumentasi Pengambilan Data Penelitian	83
Lampiran 6 Kuesioner Penelitian	84
Lampiran 7 SK Pembimbing	93
Lampiran 8 Surat Keterangan Penelitian	94
Lampiran 9 Catatan Perbaikan Skripsi	95
Lampiran 10 Frekuensi Bimbingan	96