

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO
DI BANK SYARIAH INDONESIA**

Skripsi

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



Disusun oleh:

ALIF REZKY ALFEORKHAN

41182933200016

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM 45 BEKASI

2025 M / 1446 H

LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING
STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO DI BANK
SYARIAH INDONESIA

Skripsi

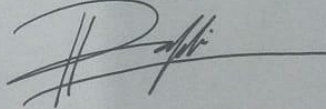
Diajukan Untuk Memenuhi Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi(S.E)

Oleh:

Alif Rezky Alfeorkhan

41182933200016

Pembimbing:



Rafika Rahmawati, M.Si.

NIDN.0418128801

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM 45 BEKASI

2025 M / 1446 H

LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI

Skripsi berjudul : “STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO DI BANK SYARIAH INDONESIA” telah diujikan dalam sidang *Munaqasyah* Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Islam 45 Bekasi pada tanggal 17 Januari 2025. Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Program Strata (S1) pada Program Studi Perbankan Syariah.

Bekasi, 17 Januari 2025

Sidang Munaqasyah



Dekan / Ketua Sidang

Dr. Akmal Rizki Gunawan Hsb, M.A.
0410049201

Ketua Program Studi / Sekretaris
Merangkap Penguji I

Rafika Rahmawati, S.E.I., M.Si.
0418128801

Penguji II : **Isfandayani, S.S., M.Si.**
0419107401

(.....)

Penguji III : **Rizal Fahlevi, Lc., M.Si.**
0419018905

(.....)

Penguji IV : **Purnama Putra, S.Akt., M.Si**
0405108102

(.....)

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Alif Rezky Alfeorkhan

NIM : 41182933200016

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul, "Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Mikro Di Bank Syariah Indonesia" adalah benar merupakan karya saya sendiri dan tidak melakukan tindakan plagiat dalam penyusunannya. 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, 17 Januari 2025

A red rectangular stamp is visible, partially obscured by the handwritten signature. The stamp contains text that is mostly illegible due to the signature and the quality of the scan, but it appears to be an official seal or stamp of the institution.

Alif Rezky Alfeorkhan
41182933200016

ABSTRAK

Alif Rezky Alfeorkhan. 41182933200016. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Mikro Di Bank Syariah Indonesia. Program Studi Perbankan Syariah. Fakultas Agama Islam. Universitas Islam "45" Bekasi. 2025.

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan dan mengevaluasi strategi pemasaran produk pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Jakarta Rawamangun. Penelitian berfokus pada faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pemasaran produk pembiayaan mikro dan merumuskan strategi optimal untuk meningkatkan penetrasi pasar.

Adapun penelitian ini menggunakan metode penelitian gabungan, yaitu kualitatif dan kuantitatif dengan analisis SWOT sebagai pendekatan utama, dilengkapi dengan matriks IFAS dan EFAS untuk mengevaluasi faktor-faktor strategis secara mendalam. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, kuesioner dan studi dokumentasi. Matriks SWOT diterapkan untuk menghasilkan strategi pemasaran yang relevan sesuai dengan kondisi internal dan eksternal perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk pembiayaan mikro BSI KCP Jakarta Rawamangun berada di kuadran IB yaitu *Stable Growth* pada tabel analisis kuadran strategi internal dan eksternal, yang mengindikasikan strategi agresif sebagai pilihan utama. Strategi ini memungkinkan bank untuk memaksimalkan peluang dengan memanfaatkan kekuatan internal yang signifikan. Perhitungan menunjukkan bahwa elemen Strength-Opportunity (S-O) memiliki nilai tertinggi, sehingga mendukung implementasi bauran pemasaran yang mendukung strategi agresif untuk meningkatkan penjualan produk pembiayaan mikro.

Kata Kunci : **Bank Syariah, EFAS, IFAS, Pembiayaan Mikro, Perbankan Syariah, Strategi Pemasaran, SWOT**

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmaanirrohiim

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan memanjatkan syukur kehadiran Allah SWT. atas rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Mikro Di Bank Syariah Indonesia". Shalawat beserta salam semoga selalutercurahkan kepada junjungan kita Baginda Nabi Besar Muhammad SAW., beserta keluarganya, para sahabatnya, dan seluruh umat manusia.

Penulis sangat menyadari betapa luar biasa dukungan, bimbingan, dan semangat yang telah diterima dari berbagai pihak, baik pikiran, waktu, maupun tenaga. Oleh karena itu, penulis ingin menggunakan kesempatan ini untuk mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Amin, S.Pd., M.Si selaku Rektor Universitas Islam 45 Bekasi.
2. Bapak Dr. Akmal Rizki Gunawan, Hsb, M.A selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Islam 45 Bekasi.
3. Ibu Rafika Rahmawati, S.E.I., M.Si selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Islam 45 Bekasi. Serta selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang selalu bersedia membimbing penulis dengan sabar dan memberikan banyak perhatian serta masukan yang baik sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan baik
4. Bapak Purnama Putra, S.Akt., M.Si selaku Dosen Pembimbing Akademik Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Islam 45 Bekasi.
5. Seluruh Staff dan Karyawan Fakultas Agama Islam Universitas Islam 45 Bekasi.

6. Pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Jakarta Rawamangun, yang telah memberikan kesempatan untuk melakukan penelitian ini.
7. Kepada Kedua Orang Tua, Bapak Heru Purnomo dan Ibu Nunung Khoiriyah, yang telah Mendoakan dan Membimbing dalam penulisan skripsi ini.
8. Kepada Rekan dan kerabat dekat yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, patut mendapat penghargaan atas kontribusi mereka dalam penulisan skripsi ini. Terima kasih atas doa, bantuan, dukungan, motivasi, dan perhatian yang telah diberikan.
9. Serta kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, yang tidak mungkin disebutkan satu per satu, penulis mengucapkan terima kasih atas kontribusi mereka yang telah membantu penulis menyelesaikan skripsi ini.
10. Kepada keluarga besar Hj. Hartati yaitu Mbah Hj. Hartati, Om Joko Waluyo, Bulik Arin, Bulik Herni, Om Wasgiyanto, Bulik Lina, Om Jumiyo, Bulik Lenny, Om Agus, Lulu, Arya, Ristya, Riswari, Rismoyo, Wibi, yang telah mensupport dan memberikan motivasi dalam menulis penelitian skripsi ini.
11. Kepada keluarga besar pegawai perusahaan Batu Bara yaitu Om Ade, Bang Christian, Pak Tobing, Bang Didik, Om Ardian, Bang Ikhsan Sawdust, Bu Evnita, Bu Eva, Mbak Filza, Om Ikhsan, Om Hendra, Bang Hendy, Dll. yang telah memberikan motivasi dan mensupport dalam penulisan skripsi ini.