

STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH NASABAH PRODUK

TABUNGAN ZAITUN DI PT. BPRS RIYAL IRSYADI

Skripsi

**Diajukan untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana (S-1) Perbankan Syariah**



Oleh :

Tri Wulandari

41182933150021

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM "45" BEKASI

2022 M/1444 H

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING
STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH NASABAH PRODUK
TABUNGAN ZAITUN DI PT. BPRS RIYAL IRSYADI

Skripsi

Diajukan untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana (S-1) Program Studi Perbankan Syariah

Oleh:

Tri Wulandari

41182933150021

Pembimbing:



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

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM "45" BEKASI
2022 M/1444 H

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Tri Wulandari
NPM : 41182933150021
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Agama Islam
Judul Skripsi : Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Zaitun Di PT. Bprs Riyal Irsyadi

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul, "STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH NASABAH PRODUK TABUNGAN ZAITUN DI PT. BPRS RIYAL IRSYADI" 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, 16 Agustus 2022


57B56AJX37048048
Tri Wulandari
41182933150021

LEMBAR PENGESAHAN

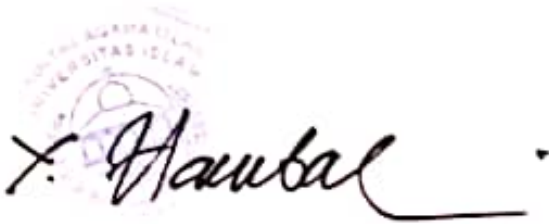
Skripsi yang berjudul "STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH NASABAH PRODUK TABUNGAN ZAITUN DI PT. BPRS RIYAL IRSYADI" telah diujikan dalam sidang munaqasyah Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Islam "45" Bekasi pada Selasa, 16 Agustus 2022. Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah.

Bekasi, 16 Agustus 2022

Sidang Munaqasyah

Ketua Merangkap Anggota

Sekretaris Merangkap Anggota



The image shows a handwritten signature in black ink over a circular official stamp of Universitas Islam "45" Bekasi. The signature is written in a cursive style.

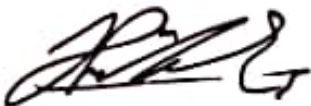
(Dr. Yoyo Hambali, M.A)
NIDN. 0418047601



The image shows a handwritten signature in black ink, consisting of stylized, overlapping letters.

(Rafika Rahmawati, S.E.I., M.Si)
NIDN. 0418128801

Anggota



The image shows a handwritten signature in black ink, appearing as a series of connected loops and strokes.

(Rizal Fahlevi, Lc., M.Si)
NIDN. 0419018905



The image shows a handwritten signature in black ink, written in a cursive style.

(Isfandavani, M.Si)
NIDN. 0419107401

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi faktor internal dan eksternal, serta mengetahui strategi yang harus dilakukan oleh bank BPRS Riyal Irsyadi dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk tabungan zaitun. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif (*field research*) dengan pendekatan *mix method* serta penerapan analisis kualitatif SWOT dan kuantitatif analisis SWOT pada produk tabungan zaitun BPRS Riyal Irsyadi. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara (*interview*), angket (*kuisisioner*), dan dokumentasi. Narasumber dalam penelitian ini adalah karyawan BPRS Riyal Irsyadi dari bagian Marketing *Funding*.

Hasil penelitian mengemukakan bahwa strategi pemasaran produk tabungan zaitun pada Bank BPRS Riyal Irsyadi dalam peningkatan jumlah nasabah yaitu melakukan layanan jemput bola (*pick up service*), memberikan pelayanan prima (*service excellent*), melakukan inovasi produk, penambahan jaringan kantor, modifikasi produk berbasis digital, serta menjadikan seluruh karyawan BSR sebagai “*marketing funding*”, memanfaatkan dan menggunakan media sosial untuk memasarkan produk-produk Bank Syariah Riyal. Selain itu, dalam memasarkan produknya diterapkan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri atas 4P yaitu Strategi produk (*Product*), strategi harga (*Price*), strategi tempat (*Place*), dan strategi promosi (*Promotion*). Hasil analisis SWOT menghasilkan empat alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh BPRS Riyal Irsyadi yaitu Strategi SO, Strategi WO, Strategi ST, dan Strategi WT. Dengan ini strategi yang paling tepat dilakukan oleh BPRS Riyal Irsyadi dalam melakukan strategi yaitu mendukung strategi SO, yang merupakan situasi yang sangat menguntungkan bagi perusahaan.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Analisis SWOT, Tabungan Zaitun

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the strategy of internal and external factors, as well as to know the strategy that must be carried out by the Riyal Irsyadi BPRS bank in increasing the number of customers on olive savings products. This study uses a qualitative method (field research) with a mix method approach and the application of qualitative SWOT analysis and quantitative SWOT analysis on the olive savings product of BPRS Riyal Irsyadi . The data collection technique used is interview (interview), questionnaire (questionnaire), and documentation. The resource persons in this study were employees of BPRS Rival Irsyadi from the Marketing Funding section.

The results showed that the marketing strategy for olive savings products at Bank BPRS Riyal Irsyadi in increasing the number of customers is to carry out pick up services, provide excellent service (service excellent), innovate products, add office networks, modify digital based products, as well as making all Islamic Bank Riyal employees as “marketing funding” utilizing and using social media to market BSR products. In addition, in marketing its products, a marketing mix strategy is applied, which consists of 4P, namely product strategy (Product), price strategy (Price), place strategy (Place) , and promotion strategy (Promotion). The results of the SWOT analysis produce four alternative strategies that can be carried out by Riyal Irsyadi’s BPRS, namely the SO strategy, WO strategy, ST strategy, and WT strategy. With this, the most appropriate strategy is carried out by BPRS Riyal Irsyadi in carrying out the strategy, namely supporting the SO strategy, which is a very profitable situation for the company.

Keywords: Marketing Strategy, SWOT Analysis, Olive Savings

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabararakatuh

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kepada kehadiran Allah SWT yang telah mencurahkan nikmat, taufik dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini guna melengkapi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E), pada Program Studi Perbankan Syariah di Fakultas Agama Islam (FAI) Universitas Islam “45” Bekasi .

Shalawat serta salam senantiasa terlimpah kepada Nabi Muhammad SAW, yang telah menyampaikan risalah untuk menyelamatkan kehidupan manusia baik di dunia maupun di akhirat kelak.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak mungkin selesai tanpa adanya bantuan dari beberapa pihak, maka dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. Hermanto, Drs., M.M., M.Pd. selaku Rektor Universitas Islam “45” Bekasi.
2. Bapak Dr. Yoyo Hambali, M.A, selaku Dekan Fakultas Agama Islam;
3. Ibu Rafika Rahmawati, S.E.I.,M.Si, selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah, sekaligus Pembimbing yang dengan tulus meluangkan waktunya untuk membimbing dan mengarahkan penulis sehingga terselesaikannya skripsi ini.
4. Seluruh dosen Fakultas Agama Islam Universitas Islam “45” Bekasi yang telah membimbing serta mendidik dan mengarahkan ilmu-ilmu pengetahuan yang insyaallah bermanfaat bagi penulis dan senantiasa bisa diterapkan dalam kehidupan sehari-hari.

5. Seluruh Staff dan Karyawan Fakultas Agama Islam Universitas Islam “45” Bekasi yang telah memberikan petunjuk, arahan serta bimbingannya kepada penulis.
6. Pihak BPRS Riyal Irsyadi yang telah mengizinkan dan memberikan waktu untuk penulis dalam melakukan penelitian ini.
7. Pimpinan perpustakaan yang telah memberi fasilitas untuk mengadakan studi kepustakaan.
8. Kedua orangtua tercinta, Ibu Ramah dan Bapak Tamad. Kakak serta adik penulis yang selalu memberikan do’a dan dukungan tiada henti.
9. Teman-temanku Novi, Huda , Umi, Suchi, Dini Herlina, Tama, dan yang lainnya yang telah menemani, mendukung dan membantu penulis dalam berbagai hal.
10. Teman-teman Perbankan Syariah angkatan 2015 yang telah sama-sama berjuang.
11. Seluruh pihak yang terlibat dalam penyusunan skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih atas do’a dan dukungannya, semoga Allah membalas kebaikanannya;

Akhir kata, penulis menyadari, dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak yang sangat penulis harapkan. Semoga tulisan ini bisa bermanfaat bagi kita semua.

Wa’alaikumussalamssalam Warahmatullahi Wabararakatuh

Bekasi, 16 Agustus 2022

Tri Wulandari

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
ABSTRAK	iv
<i>ABSTRACT</i>	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Batasan Masalah.....	10
1.3 Rumusan Masalah	11
1.4 Tujuan Penelitian.....	12
1.5 Manfaat Penelitian.....	12
1.6 SISTEMATIKA PENULISAN	13
BAB II LANDASAN TEORI.....	15
2.1 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)	15
2.1.1 Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)	15

2.1.2 Kegiatan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)	16
2.2 Tabungan	18
2.2.1 Pengertian Tabungan	18
2.2.2 Akad Tabungan Dalam Perbankan Syariah	19
2.3 Strategi 21	
2.3.1 Pengertian Strategi	21
2.3.2 Pengertian Strategi Pemasaran.....	22
2.3.3 Tujuan Strategi Pemasaran	23
2.3.4 Bauran Pemasaran (Marketing Mix).....	24
2.3.5 Landasan Hukum Pemasaran.....	26
2.4 Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)	27
2.4.1 Pengertian Analisis SWOT.....	27
2.4.2 Manfaat, dan Tujuan Analisis SWOT.....	31
2.4.3 Pengertian Matriks IFE dan EFE	34
2.5 Review Studi Terdahulu	34
2.6 Kerangka Pemikiran	40
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	42
3.1 Tempat atau Waktu Penelitian	42
3.2 Jenis Penelitian dan Pendekatan.....	42
3.3 Teknik Pengumpulan Data	43
3.4 Sumber Data	45
3.4.1 Sumber Data Primer.....	45
3.4.2 Sumber Data Sekunder	46

3.5 Teknik Analisis Data	47
3.5.1 Analisis Data Kualitatif	47
3.5.2 Analisis Data Kuantitatif	48
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	58
4.1 Gambaran Umum Produk Tabungan.....	58
4.1.1 Pengertian Tabungan Zaitun.....	58
4.1.2 Manfaat, Fitur, dan persyaratan	58
4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan.....	59
4.2.1 Identifikasi Faktor Internal dan Faktor Eksternal	59
4.2.2 Analisis Matriks IFE dan Matriks EFE.....	67
4.2.3 Penentuan Titik Koordinat Kuadran	72
4.2.4 Penentuan Posisi Kuadran	73
4.2.5 Matriks SWOT.....	75
4.2.6 Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Zaitun di PT. BPRS Riyal Irsyadi	78
BAB V PENUTUP.....	84
5.1 Kesimpulan.....	84
5.2 Saran	85
DAFTAR PUSTAKA	86
DAFTAR LAMPIRAN.....	93

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jaringan Operasional Perbankan Syariah di Indonesia	2
Tabel 1.2 Jumlah Nasabah Produk Tabungan Zaitun	7
Tabel 2.1 Review Penelitian Terdahulu	35
Tabel 4.1 Matriks IFE (<i>Internal Factor Evaluation</i>)	69
Tabel 4.2 Matriks EFE (<i>Eksternal Factor Evaluation</i>).....	70
Tabel 4.3 Hasil SWOT	72
Tabel 4.4 Matriks SWOT	76

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	41
Gambar 3.1 Matriks IFE (<i>Internal Faktor Evaluation</i>)	50
Gambar 3.2 Matriks EFE (<i>Exsternal Faktor Evalua</i>	52
Gambar 3.3 Diagram Analisis SWOT	53
Gambar 3.4 Matriks Analisis SWOT.....	56
Gambar 4.2 Diagram SWOT.....	74

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara	93
Lampiran 2. Pengisian Kuisisioner	96
Lampiran 3. Hasil Pengisian Kuisisioner	97
Lampiran 4. Hasil Pengisian Kuisisioner Pembobotan Faktor Internal BPRS Riyal Irsyadi.....	97
Lampiran 5. Hasil Pengisian Kuisisioner Pemobotan Eksternal BPRS Riyal Irsyadi... 98	
Lampiran 6. Hasil Pengisian Kuisisioner <i>Rating</i> Faktor Internal dan Eksternal BPRS Riyal Irsyadi	98
Lampiran 7. Hasil Pengisian Bobot x <i>Rating</i> untuk menentukan Nilai SWOT pada Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Zaitun	99
Lampiran 8. Surat Izin Penelitian.....	100
Lampiran 9. Surat Keterangan Penelitian	100
Lampiran 10. Foto Dokumentasi dengan Narasumber	101
Lampiran 11. Brosur Produk Bank Bprs Riyal Irsyadi	102
Lampiran 12. SK Skripsi.....	104
Lampiran 13. Frekuensi Bimbingan.....	105
Lampiran 14. Sejarah, Visi, Misi, dan Struktur Organisasi BPRS Riyal Irsyadi.....	107
Lampiran 15. Berita Acara Revisian.....	109