

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK BANK TABUNGAN
NEGARA BATARA iB DI MASA PANDEMI COVID-19**

Skripsi

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi. SE



Oleh:

Junaedi Yusuf
41182933150026

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM "45" BEKASI
2022 M/1443**

LEMBAR PER SETUJUAN PEMBIMBING

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK BANK TABUNGAN NEGARA

BATARA iB DI MASA PANDEMI COVID-19

Skripsi
Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana. (SE)

Oleh:

Junaedi Yusuf
41182933150026

Pembimbing:



Fajri Ryan Isnandar, S.E, M.M
NIP:45514032019003

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

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Junaedi Yusuf

NPM : 41182933150026

Dengan menyatakan bahwa skripsi yang berjudul Analisis Strategi Pemasaran Produk Bank Tabungan Negara Batara iB Di Masa Pandemi Covid-19 adalah benar merupakan karya saya sendiri dan tidak melakukan 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



Junaedi Yusuf
41182933150026

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul “Analisis Strategi Pemasaran Produk Bank Tabungan Negara Batara iB Di Masa Pandemi Covid-19” Telah diujikan dalam sidang munaqasyah Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Islam “45” Bekasi pada tanggal (16 Agustus 2022). Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam.

Bekasi, 16 Agustus 2022

Sidang Munaqasyah

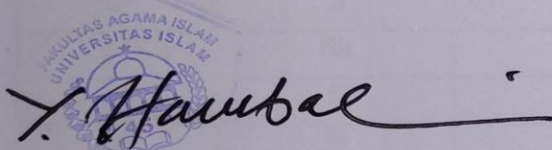
Dekan/ Ketua Merangkap

Ketua Program Studi/

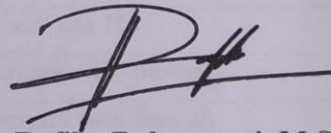
Anggota

Sekretaris Merangkap

anggota

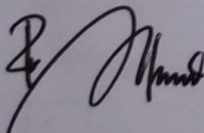


Dr. Yoyo Hambali, M.A
NIP. 0418047601

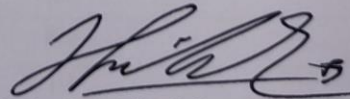


Rafika Rahmawati, M.Si.
NIP. 0418128801

Anggota:



Isfandayani, M.Si
NIP. 0419107401



Rizal Fahlevi, Lc.,M.Si
NIP. 0419107401

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

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahirobbil'aalamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat, taufiq, hidayah, dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Strategi Pemasaran Produk Bank Tabungan Negara Batara IB Di Masa Pandemi Covid-19 Pada Kantor Cabang Bekasi”**. Shalawat setra salam tercurahkan kepada junjungan Nabi MBesar kita Nabi Muhammad SAW serta keluarga dan para sahabatnya serta kepada umatnya hingga akhir zaman.

Penulisan penelitian ini merupakan salah satu tugas akhir yang harus dipenuhi oleh penulis dan merupakan syarat untuk menyelesaikan program studi pada Fakultas Agama Islam, Prodi Perbankan Syariah jenjang S1 Universitas Islam 45 Bekasi.

Penulis menyadari bahwa terlaksananya kegiatan penelitian dan penulis laporan ini, penulis banyak mengalami kendala. Namun berkat dukungan, bimbingan dan motivasi dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Hermanto, Drs. M.M., M.pd selaku Rektor Universitas Islam “45” Bekasi.
2. Bapak Dr. Yoyo Hambali, S.Ag., 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.
4. Bapak Fajri Ryan Isnandar, S.E., M.M, AWP[®] selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan motivasi serta nasihat kepada penulis.

5. Seluruh Dosen Pengajar Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam, Ibu Isfandayani, M.Si. Bapak Rizal Fahlevi, Lc., M.Si, dan Bapak Purnama Putra, S. AKt, M.Si. yang telah memberi ilmu pengetahuan dan arahan serta kesabarannya untuk kita para mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah semasa kuliah.
6. Karyawan Staf Tata Usaha Fakultas Agama Islam yang selalu sabar membantu segala keperluan penulis dalam proses pendaftaran hingga akhir sidang skripsi.
7. Pihak Bank BTN Syariah Kantor Cabang Bekasi atas waktu dan kesediaannya membantu penulis dalam mengumpulkan data penelitian sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Kepada kedua Orang Tua dan keluarga saya khususnya Bapak dan Ibu yang selalu sabar dan sabar dalam mendidik, menasehati, mendoakan, memberikan arahan serta semangat yang tiada hentinya kepada penulis.
9. Teman-teman seperjuangan M. Saddam Husain S.E, Bayu Budiman S.E, Andika Rizki Ernawa, Cori Nuraeni yang selalu memberikan masukan serta semangat kepada penulis.
10. Seluruh teman-teman Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2015 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 penulis. Penulis berharap adanya masukan serta kritikan yang membangun agar penulis dapat memperbaiki untuk kedepannya. Semoga penulis ini dapat bermanfaat dan menambah pengetahuan bagi kita semua.

Bekasi, 16 Agustus 2022

Junaedi Yusuf

ABSTRAK

Junaedi Yusuf 41182933150026. Analisis Strategi Pemasaran Produk Bank Tabungan Negara Batara iB Di Masa Pandemi Covid-19 Pada Bank BTN Syariah KC Bekasi. Perbankan Syariah Universitas Islam “45” Bekasi. 2022 M/1443 H.

Penelitian ini berfokus pada analisis strategi pemasaran produk Bank Tabungan Negara Batara iB Di Masa Pandemi Covid-19 studi kasus di Bank BTN Syariah KC Bekasi. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah *field research* atau penelitian lapangan yang dimana penulis meneliti secara langsung di lapangan untuk mengumpulkan data-data yang ingin dicari. Penelitian ini diambil dari data-data yang telah diambil melalui pendekatan secara langsung kepada narasumber terkait. Penelitian ini bersifat analisis deskriptif kualitatif.

Hasil dari penelitian ini yaitu analisis strategi pemasaran produk BTN Batara iB Pada Bank BTN Syariah KC Bekasi yang didapat pada saat melakukan observasi lapangan yaitu dengan menggunakan metode (*Cross Selling*), (*Open Table*), (*Door To Door*), (*Personal Selling*). Dan dengan pendekatan bauran pemasaran (Marketing Mix) yaitu produk, harga, tempat dan promosi sebagai alat ukur analisis strategi pemasaran. Strategi pemasaran produk BTN Batara iB dimasa pandemic hanya melalui pemasaran secara online yaitu dengan menggunakan media sosial seperti website, instagram, facebook, youtube.

Kata Kunci: *Analisis Strategi Pemasaran, Bank Syariah, Marketing Mix*

ABSTRACT

Junaedi Yusuf 41182933150026. Analysis of Marketing Strategy for Batara iB During The Covid-19 Pandemic State Savings Bank Products at Bank BTN Syariah KC Bekasi. Islamic Banking "45" Bekasi Islamic University. 2022 M/1443 H.

This study focuses on the analysis of the marketing strategy of the Batara iB During The Covid-19 Pandemic State Savings Bank product, a case study at Bank BTN Syariah KC Bekasi. The research method used in this study is *field research* or field research in which the author examines directly in the field to collect the data he wants to find. This research is taken from data that has been taken through a direct approach to the relevant resource persons. This research is a qualitative descriptive analysis.

The results of this study are the analysis of the marketing strategy of BTN Batara iB products at Bank BTN Syariah KC Bekasi obtained during field observations by using the (*Cross Selling*), (*Open Table*), (*Dor To Dor*), (*Personal Selling*) methods. And with a marketing mix approach, namely product, price, place and promotion as a measuring tool for marketing strategy analysis. The marketing strategy for BTN Batara iB products during the pandemic is only through online marketing, namely by using social media such as websites, Instagram, Facebook, YouTube.

Keywords: *Marketing Strategy Analysis, Islamic Bank, Marketing Mix*

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PENDOMAN TRANSILETERASI	iv
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 LATAR BELAKANG	1
1.2 Batasan Masalah	7
1.3 Rumusan Masalah	7
1.4 Tujuan Penelitian	8
1.5 Tujuan Penelitian	8
1.6 Sistematika Penulisan	9
BAB II LANDASAN TEORI	11
2.1 Bank Syariah	11
2.1.1 Definisi Bank Syariah	11
2.1.2 Pengertian Tabungan	12
2.2 Definisi Strategi Pemasaran	21
2.3 Pengertian Strategi Pemasaran Menurut Perspektif Islam	24
2.4 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	26
2.5 Riview Studi Terdahulu	29
2.6 Kerangka Pemikiran	36

BAB III METODE PENELITIAN	37
3.1 Jenis penelitian	37
3.2 Sumber Data	37
3.3 Teknik Pengumpulan Data	38
3.4 Subjek dan Objek Penelitian	40
3.5 Teknik Analisis Data	41
BAB IV PEMBAHASAN	42
4.1 Produk-produk Tabungan Pada Bank BTN Syariah	42
4.2 Produk BTN Batara iB	44
4.3 Strategi Pemasaran Produk BTN Batara iB Dengan Metode Marketing MIX.....	46
4.4.1 Analisis Strategi Pemasaran Produk BTN Batara iB di Bank BTN Syariah KC Bekasi.....	49
4.4.2 Penerapan Strategi Pemasaran Produk BTN Batara iB di Bank BTN Syariah KC Bekasi Di Masa Pandemi Covid-19	52
4.5 Analisis Hasil Penelitian.....	58
4.5.1 Reduksi Data	58
BAB V KESIMPULAN	62
5.1 Kesimpulan	62
5.2 Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	66

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Studi Terdahulu.....	29
Tabel 3. 1 Subjek dan Objek Penelitian.....	40
Tabel 4. 1 Informasi Umum.....	45
Tabel 4. 2 Persyaratan Dokumen.....	45
Tabel 4. 3 Saldo dan Setoran Awal.....	47

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran.....	36
Gambar 4. 2 Website Resmi Bank BTN Syariah.....	55
Gambar 4. 3 Instagram Bank BTN Syariah.....	56
Gambar 4. 4 Youtube Bank BTN Syariah KC Bekasi.....	57
Gambar 4. 5 Facebook Bank BTN Syariah	58

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Sejarah Bank BTN Syariah	69
Lampiran 2 Struktur Bank BTN Syariah KC Bekasi.....	72
Lampiran 3 Pertanyaan Wawancara	74
Lampiran 4 Surat keterangan penelitian	75
Lampiran 5 Dokumentasi pengambilan data penelitian.....	73
Lampiran 6 Catatan perbaikan skripsi	76
Lampiran 7 Frekuensi bimbingan	77

