

**SKRIPSI**

**STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK TABUNGAN IB  
HASANAH DAN TABUNGAN BAITULLAH IB HASANAH  
DI BANK BNI SYARIAH CABANG PAREPARE**



**2020**

**STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK TABUNGAN IB  
HASANAH DAN TABUNGAN BAITULLAH IB HASANAH  
DI BANK BNI SYARIAH CABANG PAREPARE**



**2020**

**STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK TABUNGAN IB  
HASANAH DAN TABUNGAN BAITULLAH IB HASANAH  
DI BANK BNI SYARIAH CABANG PAREPARE**



2020

**PENGESAHAN SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : Nirmawati  
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Pada Produk Tabungan iB Hasanah dan Tabungan Baitullah iB Hasanah di Bank BNI Syariah Cabang Parepare

Nomor Induk Mahasiswa : 15.2300.123

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam No.B.3591/In.39/PP.00.09/12/2018

Disetujui Oleh :

Pembimbing Utama : Dr. Sitti Jamilah Amin, M.Ag.

NIP : 19760501 200003 2 002

Pembimbing Pendamping : Dr. Damirah, S.E., M.M.

NIP : 19760606 200604 2 001

Mengetahui :

Dekan,  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.A.  
NIP. 19730129 200501 1 004

**SKRIPSI**

**STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK TABUNGAN IB  
HASANAH DAN TABUNGAN BAITULLAH IB HASANAH  
DI BANK BNI SYARIAH CABANG PAREPARE**

Disusun dan diajukan oleh

Nirmawati  
NIM 15.2300.123

telah dipertahankan di depan sidang ujian munaqasyah  
pada tanggal 08 Juli 2020  
dinyatakan telah memenuhi syarat

Mengesahkan

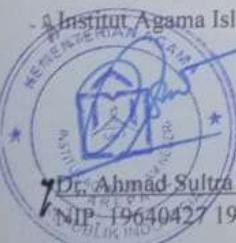
Dosen Pembimbing

Pembimbing Utama : Dr. Sitti Jamilah Amin, M.Ag.  
NIP : 19760501 200003 2 002  
Pembimbing Pendamping : Dr. Damirah, S.E., M.M.  
NIP : 197606064 200604 2 001



Rektor,

Institut Agama Islam Negeri Parepare Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si  
NIP. 19640427 198703 1 002

Dekan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.  
NIP. 19730129 200501 1 004

**PENGESAHAN KOMISI PENGUJI**

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Pada Produk Tabungan iB Hasanah dan Tabungan Baitullah iB Hasanah di Bank BNI Syariah Cabang Parepare

Nama Mahasiswa : Nirmawati

Nomor Induk Mahasiswa : 15.2300.123

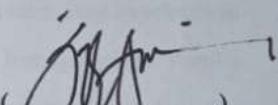
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

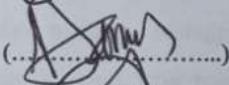
Program Studi : Perbankan Syariah

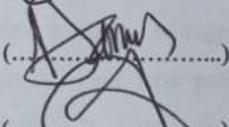
Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam No.B.3591/In.39/PP.00.09/12/2018

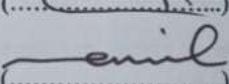
Tanggal Kelulusan : 14 Juli 2020

Disahkan oleh Komisi Penguji

Dr. Sitti Jamilah Amin, M.Ag. (Ketua) 

Dr. Damirah, S.E., M.M. (Sekretaris) 

Dr. Hannani, S.Ag., M.Ag. (Anggota) 

Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. (Anggota) 

Mengetahui :

Rektor,

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare



Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si.  
NIP. 19640427 198703 1 002

## KATA PENGANTAR

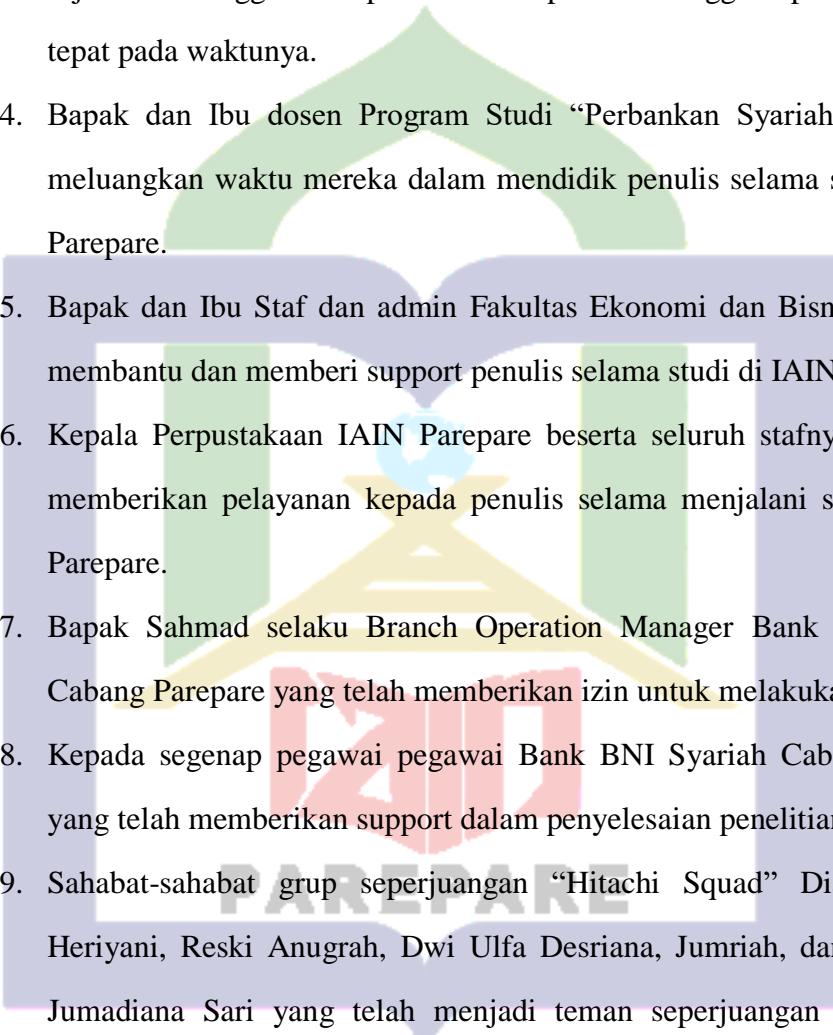
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT berkat hidayah, taufik dan maunah-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Pada Produk Tabungan iB Hasanah dan Tabungan Baitullah iB Hasanah di Bank BNI Syariah Cabang Parepare”. Skripsi ini ditulis sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar “Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam” Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa bantuan dan dukungan serta do'a dari berbagai pihak. Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ibunda tercinta Badaria dan Ayahanda tercinta Jamil Hatta yang telah memberikan do'a tulusnya, sehingga penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik tepat pada waktunya.

Selanjutnya penulis juga mengucapkan dan menyampaikan terima kasih kepada:

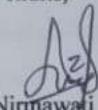
1. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si. sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.
2. Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. sebagai “Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam” dan Bapak Dr. Zainal Said, M.H. sebagai “Wakil Dekan I FEBI” serta Bapak Drs. Moh Yasin Soumena, M.Pd. sebagai “Wakil Dekan II FEBI”. atas pengabdiannya telah menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa (i) IAIN Parepare.

- 
3. Ibu Dr. Sitti Jamilah Amin, M.Ag. selaku “Dosen Pembimbing Utama” dan Ibu Dr. Damirah, S.E., M.M. selaku “Dosen Pembimbing Pendamping” atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan sejak awal hingga akhir penulisan skripsi ini sehingga dapat terselesaikan tepat pada waktunya.
  4. Bapak dan Ibu dosen Program Studi “Perbankan Syariah” yang telah meluangkan waktu mereka dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
  5. Bapak dan Ibu Staf dan admin Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah membantu dan memberi support penulis selama studi di IAIN Parepare.
  6. Kepala Perpustakaan IAIN Parepare beserta seluruh stafnya yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani studi di IAIN Parepare.
  7. Bapak Sahmad selaku Branch Operation Manager Bank BNI Syariah Cabang Parepare yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian.
  8. Kepada segenap pegawai pegawai Bank BNI Syariah Cabang Parepare yang telah memberikan support dalam penyelesaian penelitian penulis.
  9. Sahabat-sahabat grup seperjuangan “Hitachi Squad” Dian Angriani, Heriyani, Reski Anugrah, Dwi Ulfa Desriana, Jumriah, dan Rahmawati Jumadiana Sari yang telah menjadi teman seperjuangan dikala susah maupun senang dalam melaksanakan studi di IAIN Parepare.
  10. Sahabat-sahabat Perbankan Syariah yang memotivasi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.

Penulis tak lupa mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik moril maupun materil hingga skripsi ini dapat diselesaikan. Semoga Allah SWT berkenan menilai segala kebaikan sebagai amal jariyah dan memberikan rahmat pahala-Nya.

Akhirnya penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini, karena penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna akan tetapi besar harapan penulis, semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi kita semua.  
Amin.

Parepare, 28 Oktober 2020  
Penulis,



Nirmawati  
NIM. 15.2300.123

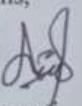
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Nirmawati  
NIM : 15.2300.123  
Tempat/Tgl. Lahir : Parepare, 24 Oktober 1997  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Pada Produk Tabungan iB Hasanah dan Tabungan Baitullah iB Hasanah di Bank BNI Syariah Cabang Parepare

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi ini dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 28 Oktober 2020  
Penulis,

  
Nirmawati  
NIM. 15.2300.123

## ABSTRAK

**Nirmawati**, Strategi Pemasaran Pada Produk Tabungan iB Hasanah dan Tabungan Baitullah iB Hasanah di Bank BNI Syariah Cabang Parepare. Dibimbing oleh ibu Sitti Jamilah Amin selaku pembimbing utama dan ibu Damirah selaku pembimbing kedua.

Situasi perkembangan kondisi global yang semakin tidak menentu dan berubah-ubah setiap waktu dapat menjadikan peluang peningkatan keuntungan atau bahkan menjadi ancaman bagi Bank BNI Syariah Cabang Parepare. Di perlukan strategi pemasaran yang efisien dan efektif untuk meningkatkan keuntungan dari produk Tabungan iB Hansanah dan Tabungan Baitullah iB Hasanah. Maka diperlukan analisis SWOT untuk mengukur kemampuan Bank BNI Syariah khususnya cabang Parepare dalam memasarkan produk Tabungan iB Hasanah dan Tabungan Baitullah iB Hasanah.

Penelitian ini mencoba merumuskan bagaimana strategi pemasaran produk Tabungan iB Hasanah dan Tabungan Baitullah iB Hasanah dan bagaimana analisis SWOT terhadap strategi pemasaran produk Tabungan iB Hasanah dan Tabungan Baitullah iB Hasanah. Penelitian ini dilakukan di Bank BNI Syariah Cabang Parepare. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan lapangan (*field research*) untuk menggali dan menganalisis data serta mendeskripsikan bentuk dari strategi pemasaran dan analisis SWOT yang digunakan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan oleh Bank BNI Syariah Cabang Parepare dalam memasarkan produk Tabungan iB Hasanah dan Tabungan Baitullah iB Hasanah adalah dengan menggunakan metode *marketing mix* (bauran pemasaran) meliputi *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), *promotion* (promosi), *people* (orang), *physical evidence* (bukti fisik), dan *process* (proses). Dari hasil analisis SWOT, strategi yang cocok digunakan oleh Bank BNI Syariah Cabang Parepare adalah strategi SO (*Strengths Opportunities Strategies*) yaitu menggunakan kekuatan dalam manfaatkan peluang. Strategi SO yang dapat dilakukan diantaranya adalah mempertahankan kualitas produk, mengembangkan produk sesuai kebutuhan pasar, meningkatkan kualitas pelayanan, dan memberikan respon yang cepat kepada nasabah.

**Kata kunci:** analisis SWOT, produk tabungan, tabungan baitullah.

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL .....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGAJUAN.....	iii
PENGESAHAN SKRIPSI .....	iv
PENGESAHAN KOMISI PEMBIMBING .....	v
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	x
ABSTRAK.....	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR .....	xv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	5
1.3. Tujuan Penelitian .....	5
1.4. Kegunaan Penelitian.....	6
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Tinjauan Penelitian Terdahulu .....	7
2.2. Tinjauan Teoritis .....	11

2.2.1. Strategi Pemasaran .....	11
2.2.2. Produk.....	23
2.2.3. Tabungan .....	24
2.2.4. Analisis SWOT .....	27
2.3. Tinjauan Konseptual .....	31
2.4. Bagan Kerangka Pikir .....	34
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1. Jenis Penelitian.....	35
3.2. Lokasi dan Waktu Penenlitian .....	35
3.3. Fokus Penelitian.....	35
3.4. Jenis dan Sumber data yang digunakan .....	36
3.5. Teknik Pengumpulan Data.....	36
3.6. Teknik Analisis Data.....	38
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1. Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Hasanah dan Tabungan Baitullah iB Hasanah.....	40
4.2. Analisis SWOT Terhadap Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Hasanah dan Tabungan Baitullah iB Hasanah .....	48
<b>BAB V PENUTUP</b>	
5.1. Kesimpulan .....	66
5.2. Saran.....	67
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	68
<b>LAMPIRAN</b> .....	71

**DAFTAR TABEL**

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel 4.1	4.1. Matrik SWOT Tabungan iB Hasanah	60
Tabel 4.2	4.2. Matrik SWOT Tabungan Baitullah iB Hasanah	63



## DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar 1	Bagan Kerangka Pikir	34



**DAFTAR LAMPIRAN**

No Lampiran	Judul Lampiran	Halaman
1	Pedoman Wawancara	72
2	Transkip Wawancara	74
3	Surat Keterangan Wawancara	85
4	Surat Izin Penelitian dari IAIN Parepare	88
5	Surat Izin Penelitian dari Bank BNI Syariah Cabang Parepare	89
6	Surat Keterangan Selesai Meneliti	90
7	Dokumentasi	92
8	Biografi Penulis	95