



Penulis
OKTARIO PUTAMA

Program Studi Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu

**STRATEGI PEMASARAN BANK SYARIAH INDONESIA DALAM
MEMPROMOSIKAN PENJUALAN PRODUK PEMBIAYAAN PENSIUN**
(Studi Kualitatif Fenomenologi Pada BSI KC Curup)



Editor
Eka Sri Wahyuni, M.M
Andi Cahyono, ME

**STRATEGI PEMASARAN BANK SYARIAH INDONESIA
DALAM MEMPROMOSIKAN PENJUALAN PRODUK
PEMBIAYAAN PENSIUN
(Studi Kualitatif Fenomenologi Pada BSI KC Curup)**



**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI
SUKARNO BENGKULU
BENGKULU, 2025 M/ 1446 H**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Patah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172

Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir dengan berjudul “Strategi Pemasaran Bank Syariah Indonesia Dalam Mempromosikan Penjualan Produk Pembiayaan Pensiun (Studi Literasi Pada BSI KC Curup)” yang disusun oleh :

Nama : Oktario Putama

Nim : 1911140164

Program Studi : Perbankan Syariah

Bentuk tugas Akhir : Skripsi

Telah di periksa dan diperbaiki sesuai dengan saran Tim Pembimbing. Oleh karna itu, Tugas Akhir ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam Sidang *Munawasyah* Tugas Akhir pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Bengkulu, 16 Desember 2024 M

Jumadil akhir 1446 H

Pembimbing I

pembimbing II

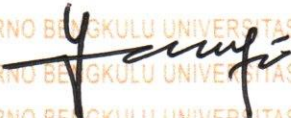

Eka Sri Wahyuni, MM

NIP. 197705092008012014


Andi Cahyono, M.E

NIP. 198505242020121004

Mengetahui
Ketua Jurusan


Yenti Sumarni, M.M

NIP. 197904162007012020



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Patah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211

Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172

Website: www.uinufsbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan judul **“Strategi Pemasaran Bank Syariah Indonesia Dalam Mempromosikan Penjualan Produk Pembiayaan Pensiun (Studi Kualitatif Pada BSI KC Curup)”** yang disusun oleh :

Nama : Oktario Putama

Nim : 1911140164

Prodi : Perbankan Syariah

Bentuk Tugas Akhir : Skripsi

Telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu pada :

Hari : Jumat

Tanggal : 24 Januari 2025

Dinyatakan **LULUS** Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Perbankan Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Bengkulu, Februari 2025 M

Sya'ban 1446H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Sekretaris

Prof. Andang Sunarto, Ph.D

Andi Cahyono, ME

NIP. 197611242006041002

NIP. 198505242020121004

Penguji I

Penguji II

Prof. Andang Sunarto, Ph.D

Padlim Hanif, M.Ag

NIP. 197611242006041002

NIP. 199106162020121009

Mengetahui

Dekan

Prof. Dr. H. Shapardi, M.Ag

NIP. 196504101993031007



SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul: “Strategi Pemasaran BSI Dalam Mempromosikan Penjualan Produk Pembiayaan Pensiun (Studi Kualitatif Fenomenologi pada BSI KC Curup)”, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebut nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dari pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Januari 2025



Oktario Putama
NIM: 1911140164

ABSTRAK

Strategi Pemasaran BSI Dalam Mempromosikan Penjualan
Produk Pembiayaan Pensiun (Studi Kualitatif Fenomenologi
pada BSI KC Curup)

Oleh Oktario Putama, NIM. 1911140164

Tujuan penelitian ini adalah 1) untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran BSI dalam mempromosikan penjualan produk pembiayaan pensiun, 2) untuk Mengetahui kendala yang dihadapi BSI dalam penjualan produk pembiayaan pensiun dan cara mengatasi kendalanya. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data yaitu 1) observasi, 2) wawancara, 3) dokumentasi. Hasil dalam penelitian ini yaitu 1) Strategi Pemasaran produk pembiayaan pensiun di Bank Syariah Indonesia KC Curup menggunakan metode bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari: a) produk (*Product*), b) harga (*Price*), c) tempat (*Place*), d) promosi (*Promotion*). 2) Kendala-kendala yang dihadapi Bank Syariah Indonesia KC Curup dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun dan cara mengatasi kendala tersebut. Kendala dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun di Bank Syariah Indonesia KC Curup yaitu persaingan, loyalitas nasabah kepada bank konvensional, minimnya pengetahuan nasabah tentang bank syariah dan Sulitnya mencari data alamat nasabah. Untuk mengatasi kendala-kendala tersebut maka Bank Syariah Indonesia KC Curup dalam menarik nasabah pensiunan dilakukan dengan cara memaksimalkan promosi melalui pembagian brosur, sosialisasi dan penjualan langsung dengan mendatangi rumah nasabah pensiun satu persatu dan pemasaran dilakukan secara kontinue dan intensif.

Kata Kunci: Strategi, Promosi, Pembiayaan Pensiun.

ABSTRACT

BSI Marketing Strategy in Promoting Sales of Pension Financing Products (Qualitative Phenomenological Study at BSI KC Curup)
By Oktario Putama, NIM. 1911140164

The purpose of this study is 1) to find out how BSI's marketing strategy is in promoting sales of pension financing products, 2) to find out the obstacles faced by BSI in selling pension financing products and how to overcome these obstacles. This study is a qualitative study. Data collection techniques are 1) observation, 2) interviews, 3) documentation. The results of this study are 1) The Marketing Strategy for Pension Financing Products at Bank Syariah Indonesia KC Curup uses the marketing mix method consisting of: a) product (Product), b) price (Price), c) place (Place), d) promotion (Promotion). 2) The obstacles faced by Bank Syariah Indonesia KC Curup in marketing pension financing products and how to overcome these obstacles. The obstacles in marketing pension financing products at Bank Syariah Indonesia KC Curup are competition, customer loyalty to conventional banks, lack of customer knowledge about Islamic banks and the difficulty of finding customer address data. To overcome these obstacles, Bank Syariah Indonesia KC Curup in attracting pension customers is done by maximizing promotion through brochure distribution, socialization and direct sales by visiting the homes of pension customers one by one and marketing is carried out continuously and intensively.

Keywords: Strategy, Promotion, Pension Financing.

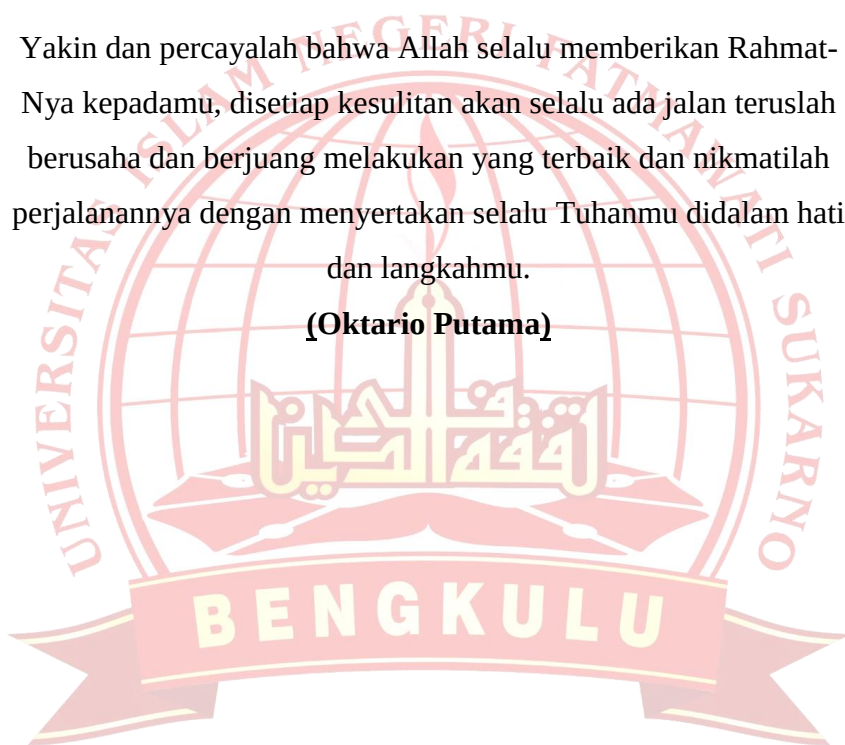
MOTTO

Jika kamu berbuat baik kepada orang lain (berarti) kamu berbuat baik pada dirimu sendiri.

(Q.S Al-Isra':7)

Yakin dan percayalah bahwa Allah selalu memberikan Rahmat-Nya kepadamu, disetiap kesulitan akan selalu ada jalan teruslah berusaha dan berjuang melakukan yang terbaik dan nikmatilah perjalanannya dengan menyertakan selalu Tuhanmu didalam hati dan langkahmu.

(Oktario Putama)



PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbilalamin, rasa syukur tak terhingga kuucapkan kepada-Mu ya Allah yang selalu memberikan Rahmat-Mu dan meridhoi perjalanan panjang yang penuh perjuangan untuk menggapai jalan menuju kesuksesan dan keberhasilan yang tak ternilai ini. Lika-liku perjalanan menuju kesuksesan untuk meraih cita-cita yang tak luput dari cobaan-Mu yang penuh magfirah dan hidayah-Mu. Atas kesuksesan ini dengan mengharapkan izin dan ridho-Mu, ku persembahkan tulisan ini untuk:

1. Kedua orang tuaku tercinta, Ibunda Helni tati dan Ayahanda Dodi Otomo yang selalu memberikan segenap kasih dan sayang, doa, motivasi, dukungan, nasihat, dan pengorbanan yang tiada henti demi keberhasilanku.
2. Diriku sendiri, terimakasih telah kuat dan bertahan sampai dititik ini, kamu mengetahui ini tidaklah mudah namun berkat perjuangan dan kerja keras, langkah demi langkah di lalui sampai kamu berhasil menyelesaikan apa yang menjadi tanggung jawab kamu.
3. Sanak saudaraku yang senantiasa memberikan doa, dukungan, nasihat, dan motivasi untuk menyelesaikan tugas akhir ini.
4. Teman, teman baik yang selalu menjadi support bagi saya Yoga Saputra dan Rio Buditama D terimakasih telah menemani dalam segala apapun.

5. Teman-teman seperjuangan Perbankan Syariah kelas E angkatan 2019 yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terimakasih atas kebersamaannya selama masa kuliah.
6. Agamaku dan Almamater kebanggaan Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas berkat serta rahmatnya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Strategi Pemasaran Bank Syariah Indonesia Dalam Mempromosikan Penjualan Produk Pembiayaan Pensiun (Studi Kualitatif Fenomenologi Pada BSI KC Curup)” shalawat serta salam tak lupa juga kita sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa kita ke jalan yang benar yang telah di ridhoi oleh Allah SWT.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana (S.E) Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri Fatmawati Soekarno (UINFAS) Bengkulu. Pada proses penulis skripsi ini penulis banyak mendapatkan bantuan bimbingan serta nasihat dari berbagai pihak dengan demikian penulis ingin mengucapkan terima kasih banyak kepada:

1. Prof. Dr. KH. Zulkarnain Dali, M.Pd, selaku Rektor UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu.
2. Prof. Dr. H. Supardi, M. Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan bisnis Islam UIN FAS Bengkulu.
3. Yenti Sumarni, MM. Selaku Kajar Ekis dan Katar Pramadeka, MEI. selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN FAS Bengkulu.

4. Eka Sri Wahyuni, MM selaku pembimbing I dan Bapak Andi Cahyono, ME selaku pembimbing II.
5. Kedua orang tua saya Bapak Dodi Otomo dan Ibu Helni Tati.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
7. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dengan ini penyusunan skripsi ini penulis menyadari akan banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini kedepan.

Bengkulu, Januari 2025
Mahasiswa yang menyatakan

Oktario Putama
NIM: 1911140164

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN	iv
ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
MOTTO	vii
PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Kegunaan Penelitian	8
E. Penelitian Terdahulu	9
F. Metode Penelitian	17
1. Jenis Penelitian	17
2. Lokasi dan Waktu Penelitian	18
3. Subjek/ Informasi Penelitian	18
4. Sumber Data	22

5. Teknik Pengumpulan Data	23
6. Teknik Analisis Data.....	24
G. Sistematika Penulisan	28

BAB II KAJIAN TEORI

A. Strategi Pemasaran	30
1. Pengertian Strategi	30
2. Strategi Pemasaran	31
3. Jenis Strategi Pemasaran	33
4. Aspek strategi pemasaran.....	35
5. Strategi Promosi	36
6. Pengertian Pemasaran Syariah	37
B. Pembiayaan Pensiun.....	40
1. Pengertian Pembiayaan.....	40
2. Tujuan Pembiayaan	42
3. Pengertian Pensiun	43
4. Akad Pembiayaan Pensiun	45

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Singkat BSI KC Curup.....	50
B. Keadaan Umum Bank Syariah Indonesia KC Curup.....	53
C. Visi dan Misi	53
D. Produk Layanan Bank Syariah Indonesia	54
E. Struktur Organisasi	59

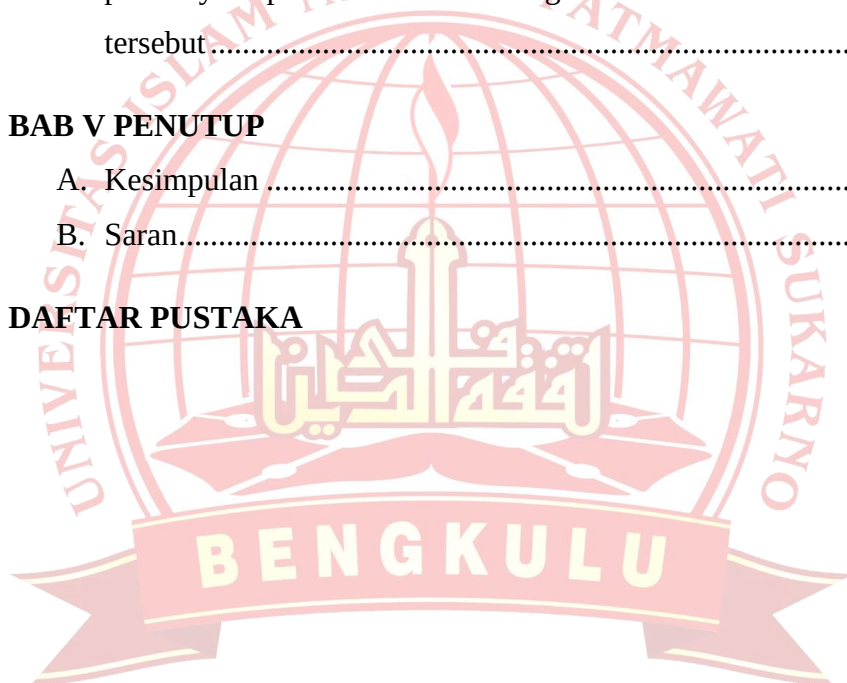
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Strategi Pemasaran Bsi KC Curup Dalam
Mempromosikan Penjualan Produk Pembiayaan
Pensiun65
- B. Kendala-kendala yang dihadapi Bank Syariah
Indonesia KC Curup dalam memasarkan produk
pembiayaan pensiun dan cara mengatasi kendala
tersebut77

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan90
- B. Saran.....90

DAFTAR PUSTAKA



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Struktur Bank BSI KC Curup	59
--	----



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Pedoman Wawancara
- Lampiran 2 Surat Izin Penelitian
- Lampiran 3 Form Validasi
- Lampiran 4 Surat Keterangan SKPI
- Lampiran 5 Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 6 Blanko Nilai Ujian Komprehensif
- Lampiran 7 Daftar Hadir Seminar Proposal
- Lampiran 8 Surat Selesai Penelitian
- Lampiran 9 Surat Keterangan Bebas Plagiasi
- Lampiran 10 Lembar Bimbingan Skripsi Pembimbing I Dan II
- Lampiran 11 Nilai Bobot Skripsi
- Lampiran 12 Brosur Produk Pensiun Berkah
- Lampiran 13 Dokumentasi

