



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

Penulis :
CHINTIA CAROLIN

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN GEMESS DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI KOPERASI LKMS UKHUWAH BINTANG IHSANI KOTA BENGKULU



Editor :
Khairiah Elwardah, M.Ag
Yenti Sumarni, MM

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN
GEMESS DALAM MENINGKATKAN JUMLAH
NASABAH DI KOPERASI LKMS UKHUWAH BINTANG
IHSANI KOTA BENGKULU**

(Jurnal Ilmiah)



TUGAS AKHIR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

OLEH :

CHINTIA CAROLIN

NIM 2223140120

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
BENGKULU**

2026 M/1447 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.uin-fatmawati-bengkulu.ac.id

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir dengan Judul Tugas Akhir dengan Judul “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Gemes Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di Koperasi LKMS Ukhuwah Bintang Ihsani Kota Bengkulu” yang disusun oleh:

Nama : Chintia Carolin

NIM : 2223140120

Program Studi : Perbankan Syariah

Bentuk Tugas Akhir : Jurnal Ilmiah

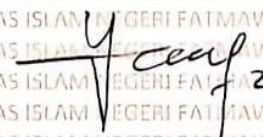
Telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran Tim Pembimbing Oleh karena itu, Tugas Akhir ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam Sidang Munaqasyah Tugas Akhir pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Bengkulu, 2026 M
1447 H

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II


Khairiah Elwardah, M.Ag
NIP. 197808072005012008


Yenti Sumarni, M.M
NIP 197904162007012020

Mengetahui,

Koordinator Prodi Perbankan Syariah


Dr. Yetti Afrida Indra, M.Ak
NIP 198404142023212045



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.uinfatmbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan Judul “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Gemess Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di Koperasi LKMS Ukuwah Bintang Ihsani Kota Bengkulu” yang disusun oleh:

Nama : Chintia Carolin

NIM : 2223140120

Program Studi : Perbankan Syariah

Bentuk Tugas Akhir : Jurnal Ilmiah

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

Hari : Kamis

Tanggal : 21 Mei 2026

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, 21 Mei 2026 M

10-Dzulhijjah 1447 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

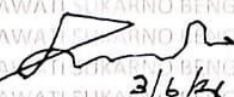
Sekretaris


Prof. Andang Sunarto, Ph.D
NIP. 197611242006041002


Dr. Debby Arisandi, MBA
NIP. 198609192019032012

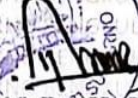
Penguji 1

Penguji 2


Prof. Andang Sunarto, Ph.D
NIP. 197611242006041002


Anwar Junaidi, M.Si
NIP. 197301082003121003

Mengetahui,
Dekan


Prof. Dr. H. Suwariin, S.Ag., MA
NIP. 196904021999031004



PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Tugas Akhir dengan judul "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Gemess Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di Koperasi LKMS Ukhuwah Bintang Ihsani Kota Bengkulu ", adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Tugas akhir ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam tugas akhir 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 disebutkan 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, 10 Juni 2026

Mahasiswa yang menyatakan



Chintia Carolin

NIM. 2223140120

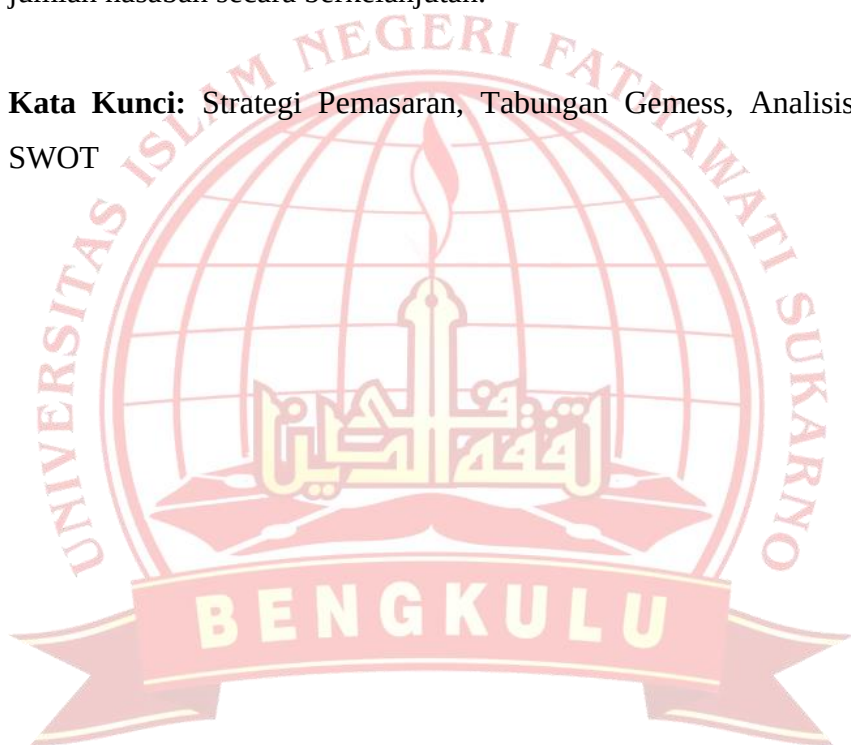
ABSTRAK

Strategi Pemasaran Produk Tabungan Gemess Dalam
Meningkatkan Jumlah Nasabah Di Koperasi LKMS Ukhuwah
Bintang Ihsani Kota Bengkulu
Oleh Chintia Carolin, NIM 2223140120

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran produk Tabungan Gemess dalam meningkatkan jumlah nasabah di Koperasi LKMS Ukhuwah Bintang Ihsani Kota Bengkulu. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, sedangkan teknik analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Untuk memperkuat analisis, digunakan pula pendekatan analisis SWOT dalam mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi strategi pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran tabungan Gemess telah diterapkan melalui pendekatan bauran pemasaran (*marketing mix*) yang mencakup aspek produk, harga, tempat, promosi, orang, proses, dan bukti fisik. Berdasarkan analisis SWOT, kekuatan utama terletak pada daya tarik produk dan kualitas pelayanan, sedangkan peluang berasal dari meningkatnya kesadaran masyarakat untuk menabung dan potensi pasar dari kalangan pelajar. Kelemahan yang dihadapi berupa keterbatasan media

promosi dan jangkauan pemasaran, serta ancaman dari persaingan lembaga keuangan lain. Strategi pemasaran yang optimal adalah strategi SO, yaitu memanfaatkan kekuatan untuk menangkap peluang melalui peningkatan promosi, perluasan kerja sama, dan inovasi layanan. Strategi ini diharapkan mampu meningkatkan jumlah nasabah secara berkelanjutan.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Tabungan Gemess, Analisis SWOT



ABSTRACT

Marketing Strategy For The Gemess Savings Product To Increase
Customer Base At The Ukhuwah Bintang Ihsani Lkms
Cooperative In Bengkulu City
By Chintia Carolin, 2223140120

This study aims to determine the marketing strategy for the Gemess Savings product to increase the number of customers at the Ukhuwah Bintang Ihsani LKMS Cooperative in Bengkulu City. This fieldwork employed a descriptive qualitative approach. Data collection techniques included observation, interviews, and documentation, while data analysis utilized data reduction, data presentation, and conclusion drawing. To strengthen the analysis, a SWOT analysis was used to identify internal and external factors influencing the marketing strategy. The results indicate that the Gemess Savings marketing strategy has been implemented through a marketing mix approach, encompassing product, price, place, promotion, people, process, and physical evidence. Based on the SWOT analysis, the main strengths lie in product appeal and service quality, while opportunities stem from increased public awareness of saving and the potential market among students. Weaknesses include limited promotional media and marketing reach, as well as threats from competition from other financial institutions. The optimal marketing strategy is the SO strategy, which leverages strengths to seize opportunities

through increased promotions, expanded collaborations, and service innovation. This strategy is expected to sustainably increase the number of customers.

Keywords: Marketing Strategy, Gemess Savings, SWOT Analysis



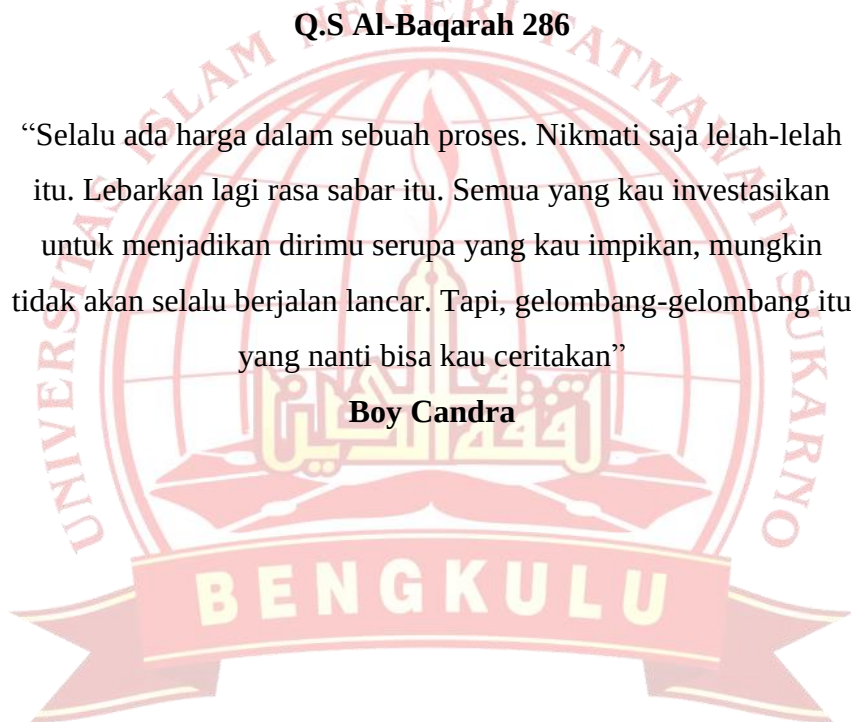
MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Dia mendapat (pahala) dari (kebajikan) yang dikerjakannya dan mendapat (siksa) dari (kejahatan) yang diperbuatnya”

Q.S Al-Baqarah 286

“Selalu ada harga dalam sebuah proses. Nikmati saja lelah-lelah itu. Lebarkan lagi rasa sabar itu. Semua yang kau investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kau impikan, mungkin tidak akan selalu berjalan lancar. Tapi, gelombang-gelombang itu yang nanti bisa kau ceritakan”

Boy Candra



PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil ‘alamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga penulis diberikan kekuatan, kesabaran, dan kemudahan dalam melalui setiap proses hingga akhirnya dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik. Karya sederhana ini penulis persembahkan sebagai wujud rasa hormat, cinta, dan terima kasih yang tak terhingga. Tugas Akhir ini penulis persembahkan untuk:

1. Superhero dan panutanku, Ayahanda Bambang Martawan. Terima kasih atas segala perjuangan, pengorbanan, dan kasih sayang yang telah diberikan kepada penulis. Beliau memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai bangku perkuliahan, namun beliau mampu mendidik penulis, memotivasi, memberikan dukungan hingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana.
2. Pintu surgaku, ibunda kamisti. Terima kasih atas cinta yang begitu tulus, doa yang tidak pernah terputus, serta kasih sayang yang selalu mengalir tanpa batas. Beliau juga tidak sempat merasakan pendidikan sampai bangku perkuliahan, tapi semangat, motivasi, dan doa yang selalu beliau panjatkan, hingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana.

3. Adikku Tersayang, Chicco Ilham Sidiq. Terimakasih sudah ikut serta dalam proses penulis menempu pendidikan selama ini, terima kasih atas semangat, doa, dan dukungan yang selalu diberikan kepada penulis. Tumbuhlah menjadi versi lebih hebat adikku.
4. Teruntuk keluarga besarku semuanya, yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Terima kasih atas dukungan, motivasi, doa, semangat, dan bantuan yang telah diberikan kepada penulis selama ini.
5. Teruntuk Mom Khairiah Elwardah, M.Ag. Selaku Pembimbing I dan Ibu Yenti Sumarni, MM. Selaku Pembimbing II. Terima kasih atas segala waktu, kesabaran, serta bimbingan yang telah diberikan kepada penulis selama proses penyusunan Tugas Akhir ini.
6. Teruntuk teman terbaik seperjuangan, Mayang Sari. Terima kasih selalu kebersamai dalam proses pembuatan Tugas Akhir ini, saling menguatkan, dan berbagi tawa serta air mata hingga sampai pada titik ini.
7. Teruntuk teman seperjuangan perbankan syariah kelas D angkatan 2022 terima kasih telah menjadi teman kelas yang baik.
8. Teruntuk teman-teman perbankan syariah angkatan 2022. Terima kasih telah berperan banyak memberikan pengalaman dan pembelajaran selama di bangku kuliah.

9. Teruntuk semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Terima kasih atas kebaikan, uluran tangan, tawa, dan doa tulus yang hadir di sepanjang proses ini. Setiap bentuk kebaikan yang diberikan sangat berarti bagi penulis hingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik.
10. Dan yang terakhir untuk diri saya sendiri, Chintia Carolin. Terima kasih telah mampu bertahan sejauh ini, melewati setiap proses yang tidak selalu mudah, menghadapi berbagai tantangan, tekanan, dan rasa lelah yang terkadang hampir membuat menyerah. Terima kasih karena tetap kuat, tetap berusaha, dan tidak berhenti melangkah. Perjalanan ini bukanlah hal yang singkat, melainkan rangkaian panjang yang penuh dengan perjuangan, air mata, dan pengorbanan yang tidak sedikit. Terima kasih karena telah belajar untuk sabar, ikhlas, dan percaya bahwa setiap usaha yang dilakukan tidak akan pernah sia-sia hingga akhirnya mampu menyelesaikan Tugas Akhir ini. Semoga pencapaian ini menjadi awal dari langkah yang lebih besar ke depan. Tetaplah rendah hati, terus berusaha, dan jangan pernah berhenti bermimpi serta berjuang untuk meraih masa depan yang lebih baik.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Gemess Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di Koperasi LKMS Ukhuwah Bintang Ihsani Kota Bengkulu”. Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran islam sehingga umat islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan Tugas Akhir ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini, penulis banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih teriring do'a semoga menjadi amal ibadah dan mendapat balasan dari Allah SWT, kepada:

1. Bapak Prof. Dr. K.H Khairuddin, M.Ag. Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu di UINFAS Bengkulu.

2. Bapak Prof. Dr. H. Suwarjin, M.A. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.
3. Ibu Dr. Yetti Afrida Indra, M.Ak. Selaku Koordinator Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.
4. Mom Khairiah Elwardah, M.Ag. Selaku Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, ilmu, arahan, saran, dan waktunya dengan penuh kesabaran dalam penulisan Tugas Akhir (Jurnal) ini.
5. Ibu Yenti Sumarni, MM. Selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, ilmu, arahan, saran, dan waktunya dengan penuh kesabaran dalam penulisan Tugas Akhir (Jurnal) ini.
6. Kedua orang tua penulis yaitu Bapak Bambang Martawan Dan Ibu Kamisti yang selalu mendoakan kesuksesan penulis serta memberikan semangat dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir (Jurnal) ini.
7. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
8. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu yang

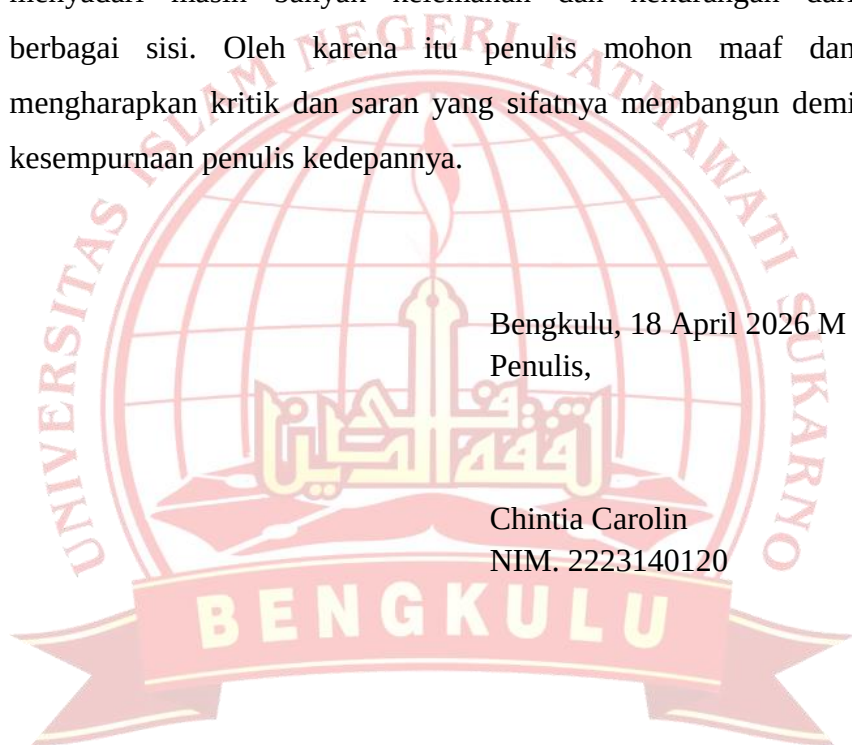
telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.

9. Semua pihak yang telah membantu dalam pembuatan Tugas Akhir (Jurnal) ini.

Dalam penyusunan Tugas Akhir (Jurnal) ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis kedepannya.

Bengkulu, 18 April 2026 M
Penulis,

Chintia Carolin
NIM. 2223140120



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN.....	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vii
MOTTO	ix
HALAMAN PERSEMBAHAN	x
KATA PENGANTAR.....	xiii
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR GAMBAR.....	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Kegunaan Penelitian.....	9
E. Penelitian Terdahulu.....	10
F. Metode Penelitian.....	17
1. Jenis Dan Pendekatan Penelitian	17
2. Waktu Dan Tempat Penelitian.....	18
3. Informan Penelitian	19
4. Sumber Data	21

5. Teknik Pengumpulan Data	22
6. Teknik Analisis Data	23
G. Sistematika Penulisan.....	27

BAB II KAJIAN TEORI

A. Manajemen Strategi.....	29
1. Pengertian Manajemen Strategi.....	29
2. Proses Manajemen Strategi	32
3. Manfaat Manajemen Strategi	34
4. Analisis Lingkungan Eksternal Dan Internal.....	35
B. Hubungan Manajemen Staregi Dengan Pemasaran	40
C. Produk Tabungan Gemess.....	46
1. Pengertian Produk.....	46
2. Pengertian Tabungan	48
3. Pengertian Tabungan Gemess	50
D. Kerangka Konseptual	51

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Profil Perusahaan.....	52
B. Sejarah Berdirinya Koperasi LKMS	53
C. Visi Misi Koperasi LKMS	55
D. Struktur Organisasi Koperasi LKMS	56
E. Produk Dan Layanan Koperasi LKMS	58
1. Tabungan Gemess.....	58
2. Tabungan Ukhuwah.....	59
3. Produk Pembiayaan	61

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian.....	63
1. Implementasi Pemasaran Produk Tabungan Gemess dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di Koperasi LKMS Ukhuwah Bintang Ihsani Kota Bengkulu.....	63
2. Kekuatan dan Peluang yang Mempengaruhi Keberhasilan Pemasaran Tabungan Gemess di Koperasi LKMS Ukhuwah Bintang Ihsani Kota Bengkulu.....	78
3. Strategi yang Tepat dalam Mengoptimalkan Pemasaran Tabungan Gemess di Koperasi LKMS Ukhuwah Bintang Ihsani Kota Bengkulu.....	89
B. Pembahasan.....	98
1. Implementasi Pemasaran Produk Tabungan Gemess dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di Koperasi LKMS Ukhuwah Bintang Ihsani Kota Bengkulu.....	98
2. Kekuatan dan Peluang yang Mempengaruhi Keberhasilan Pemasaran Tabungan Gemess di Koperasi LKMS Ukhuwah Bintang Ihsani Kota Bengkulu.....	104
3. Strategi Yang Tepat dalam Mengoptimalkan Pemasaran Tabungan Gemess di Koperasi LKMS Ukhuwah Bintang Ihsani Kota Bengkulu.....	106

BAB V PENUTUP

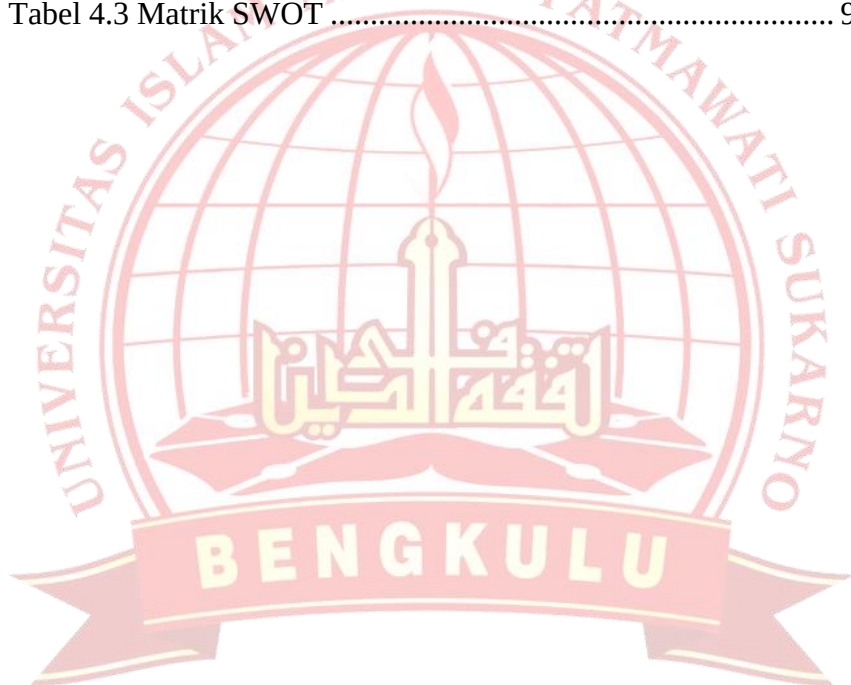
A. Kesimpulan.....	108
B. Saran.....	109

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

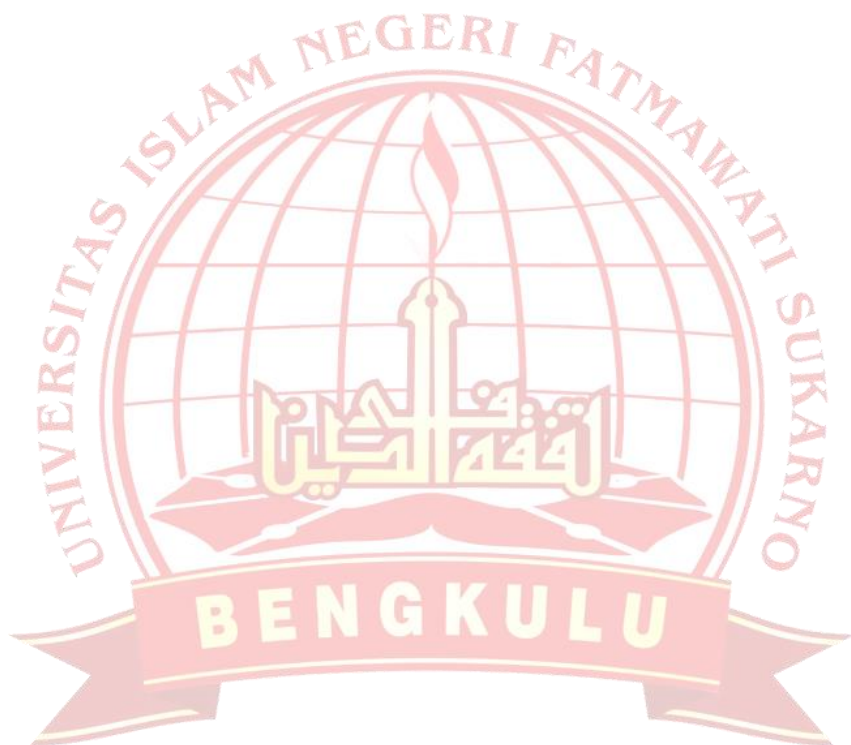
DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Nasabah Tabungan Gemess.....	5
Tabel 2.1 Kerangka Konseptual.....	51
Tabel 3.1 Struktur Koperasi LKMS	56
Tabel 4.1 IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>).....	85
Tabel 4.2 EFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Summary</i>)	87
Tabel 4.3 Matrik SWOT	91



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Profil Koperasi LKMS Ukhuwah..... 52



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Form Validasi	115
Lampiran 2: SK Pembimbing	117
Lampiran 3: Surat Izin Penelitian	118
Lampiran 4: Pedoman Wawancara	119
Lampiran 5: Surat Selesai Penelitian	122
Lampiran 6: Lembar Bimbingan Pembimbing 1	123
Lampiran 7: Lembar Bimbingan Pembimbing 2	125
Lampiran 8: Nilai	127
Lampiran 9: Lulus komprehensif	129
Lampiran 10: Bukti Plagiarisme	130
Lampiran 11: Surat Keterangan SKPI.....	134
Lampiran 12: LOA.....	135
Lampiran 13: Dokumentasi Wawancara.....	131

