



**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK
PEMBIAYAAN PENSIUN DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH
(STUDI PADA BSI KC ADAM MALIK KOTA BENGKULU)**

SKRIPSI



Penulis

SUCI MEMI WAHYU INTAN PRATAMA

Editor

**Khariah Elwardah, M.Ag
Yenti Sumarni, MM**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
TAHUN 2026 M/1448 H**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK
PEMBIAYAAN PENSIUN DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH
(STUDI PADA BSI KC ADAM MALIK KOTA BENGKULU)
SKRIPSI**



**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
TAHUN 2026 M/1448 H**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211

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

Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir dengan Judul "Analisis Strategi Pemasaran Produk Pensius Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Pada Bsi Kc Adam Malik Kota Bengkulu)" yang disusun oleh:

Nama: Suci Memi Wahyu Intan Pratama

NIM: 2223140119

Program Studi: Perbankan Syariah

Bentuk Tugas Akhir: Skripsi

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, 18 Juni 2026 M

Zulhijjah 1447 H

Pembimbing I

Pembimbing II

Khariah Elwardah, M.Ag

Yenti Sumarni, MM

NIP. 19780872005012008

NIP. 197904162007012020

Mengetahui

Koordinator program studi perbankan

Syariah

Dr. Yetti Afrida Indah, M.AK

NIP. 198404142023212045



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU**

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211

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

Website: www.uinfats Bengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

**Tugas Akhir dengan Judul “ Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun
Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi pada BSI KC Adam Malik Bengkulu)”**

Yang Disusun Oleh:

Nama : Suci Memi Wahyu Intan Pratama
NIM : 2223140119
Program Studi : 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 : Kamis

Tanggal : 30 Juli 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, 03 Agustus 2026 M

19 Safar 1448 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Sekretaris

Eka Sri Wahyuni, MM

Yenti sumarni, MM

NIP. 197705092008012014

NIP. 197904162007012020

Penguji 1

Penguji 2

Eka Sri Wahyuni, MM

Dr. Andi Cahyono M.E

NIP. 197705092008012014

NIP. 198505242020121004

Mengetahui,

Dekan

Prof. Dr. Suwarjin, M.A

NIP. 196904021999031004



SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul "**Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (studi pada BSI KC Adam Malik 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, 18 Juli 2026

Zulhijjah 1447 H

Mahasiswa yang menyatakan



Suci Memi Wahyu Intan Pratama

NIM. 2223140119

ABSTRAK

**Analisis Strategi Pemasaran Pembiayaan Pensiun dalam
Meningkatkan Jumlah Nasabah
(Studi pada BSI KC Adam Malik Kota Bengkulu)
Oleh Suci Memi Wahyu Intan Pratama, NIM 2223140119**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan *marketing mix*, implementasi strategi pemasaran pembiayaan pensiun, serta kendala yang dihadapi BSI KC Adam Malik Kota Bengkulu dalam meningkatkan jumlah nasabah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, kemudian dianalisis melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa BSI KC Adam Malik Kota Bengkulu telah menerapkan strategi *marketing mix* (7P), yaitu produk, harga, tempat, promosi, orang, proses, dan bukti fisik, yang mendukung peningkatan jumlah nasabah pembiayaan pensiun. Strategi pemasaran dilakukan melalui segmentasi pasar, sosialisasi ke instansi, kunjungan langsung kepada calon nasabah, serta pemanfaatan media promosi. Kendala yang dihadapi meliputi rendahnya pemahaman masyarakat mengenai riwayat kredit, adanya penggunaan data oleh pihak lain, riwayat pembiayaan bermasalah, serta promosi yang masih didominasi pendekatan tatap muka. Dengan demikian, penerapan *marketing mix* dan strategi pemasaran yang tepat berkontribusi terhadap peningkatan jumlah nasabah, sehingga optimalisasi promosi digital perlu terus dilakukan untuk memperluas jangkauan pemasaran.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Marketing Mix 7P, Pembiayaan Pensiun, Bank Syariah Indonesia, Jumlah Nasabah.

ABSTRACT

Analisis Strategi Pemasaran Pembiayaan Pensiun dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah

(Studi pada BSI KC Adam Malik Kota Bengkulu)

Oleh Suci Memi Wahyu Intan Pratama, NIM 2223140119

This study aims to determine the marketing mix implementation, pension financing marketing strategy implementation, and the obstacles faced by BSI KC Adam Malik, Bengkulu City, in increasing the number of customers. This study used a descriptive qualitative method with a case study approach. Data were obtained through interviews, observation, and documentation, then analyzed through data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results indicate that BSI KC Adam Malik, Bengkulu City, has implemented a marketing mix strategy (7Ps)—product, price, place, promotion, people, process, and physical evidence—that supports the increase in the number of pension financing customers. The marketing strategy is implemented through market segmentation, outreach to institutions, direct visits to potential customers, and the use of promotional media. Obstacles encountered include low public understanding of credit history, data use by third parties, problematic financing history, and promotions that are still dominated by face-to-face approaches. Therefore, the implementation of an appropriate marketing mix and marketing strategy contributes to increasing the number of customers. Therefore, continuous optimization of digital promotions is necessary to expand marketing reach.

Keywords: *Marketing Strategy, Marketing Mix 7P, Pension Financing, Bank Syariah Indonesia, Number of Customers.*

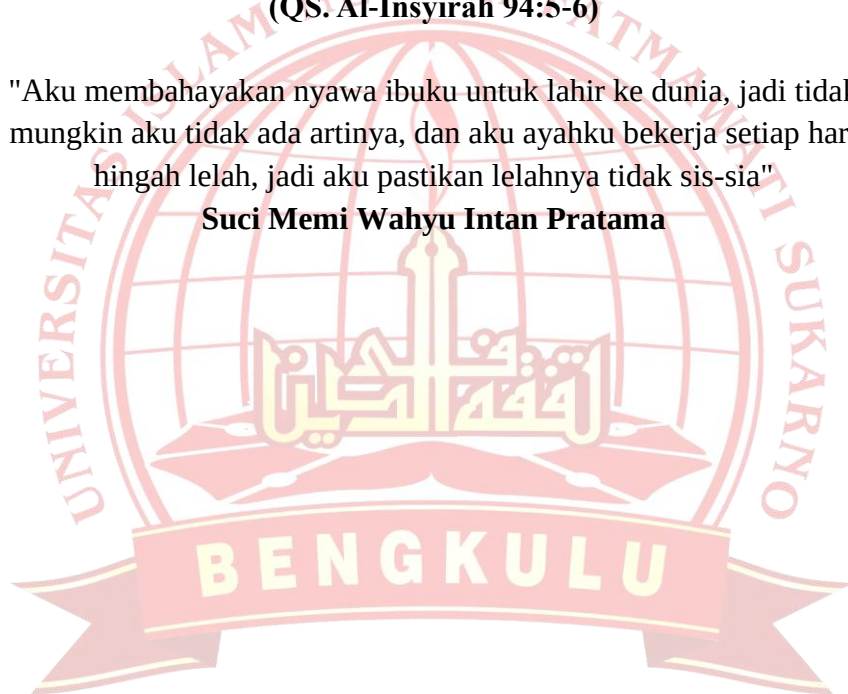
MOTTO

Allah memang tidak menjanjikan hidupmu akan selalu mudah, tapi dua kali allah berjanji bahwa: "*fa inna ma 'al- 'isri usra, inna ma 'al- 'usri yusra*"

"setiap kesulitan ada kemudahan "
(QS. Al-Insyirah 94:5-6)

"Aku membahayakan nyawa ibuku untuk lahir ke dunia, jadi tidak mungkin aku tidak ada artinya, dan aku ayahku bekerja setiap hari hingah lelah, jadi aku pastikan lelahnya tidak sis-sia"

Suci Memi Wahyu Intan Pratama

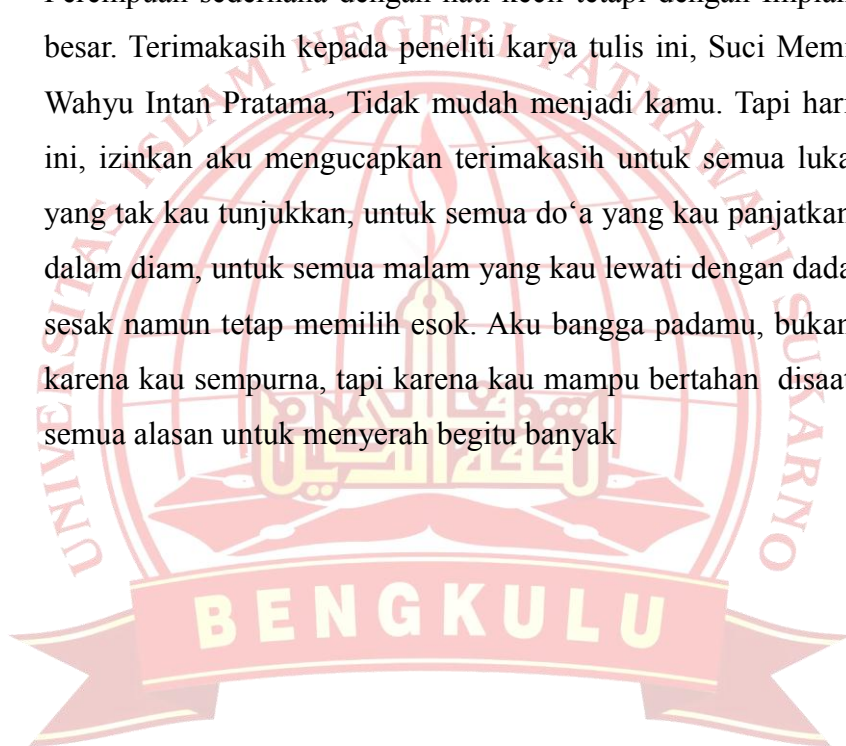


PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil‘ alamin, terima kasih ya allah atas semua limpahan rahmat dan kasih sayangmu yang telah memberikan kelancaran serta kemudahan kepadaku dalam menyelesaikan tugas akhir ini, sholawat serta salam selalu tercurahkan kepadamu jujunganku dan suri tauladanku Nabi Muhammad SAW dan para sahabatnya. Dengan tulus dan penuh cinta serta kasih sayang kupersembahkan Tugas Akhir ini untuk:

1. Terkhusus untuk kedua orang tuaku yang paling hebat ayah (Mirwanto, S.Kom) dan ibu (Mery Herawati, S.Pd) yang sangat aku cintai dan sayangi. Terimakasih atas doa serta perjuangan kalian hingga aku bisa menyelesaikan tugas akhir ini.
2. Teruntuk Adekku (Nopebri Mirianto), terimakasih telah menjadi penyemangat dan selalu memberikan arahan nasehat serta membantu mendoakan dalam setiap langkahku.
3. Kepada sahabat SMA terimakasih telah membantu dan menemaniku dalam keadaan suka dan duka untuk pembuatan tugas akhir ini. Tara Permata Sari, Tiara Tilova, Tri Wulandari, Azizah, Rayhani Tiara Silvia
4. Kepada teman-teman seperjuangan terbaikku Tiara Meresta, S.E, Priska Septiana, S.E, Ulan Paramita, S.E, Elza Rahman Dania, S.E, Ranti Septiana Ningsi, S.E, Sefni Yudiantri S.E, terima kasih selalu membantu dan menemaniku dalam keadaan suka dan duka untuk pembuatan tugas akhir ini.
5. Teruntuk teman seperjuangan perbankan syariah kelas D angkatan 2022 terimakasih telah menjadi teman sekelas yang baik dan telah memberikan informasi kepadaku.

6. Teruntuk seluruh perbankan syariah angkatan 2022 sudah memberikan warna selama perkuliahan.
7. Terima kasih kepada almamater tercintaku UINFAS Bengkulu.
8. Terakhir, kupersembahkan kepada diriku sendiri sosok gadis yang selama ini diam-diam berjuang tanpa henti, seorang Perempuan sederhana dengan hati kecil tetapi dengan Impian besar. Terimakasih kepada peneliti karya tulis ini, Suci Memi Wahyu Intan Pratama, Tidak mudah menjadi kamu. Tapi hari ini, izinkan aku mengucapkan terimakasih untuk semua luka yang tak kau tunjukkan, untuk semua do'a yang kau panjatkan dalam diam, untuk semua malam yang kau lewati dengan dada sesak namun tetap memilih esok. Aku bangga padamu, bukan karena kau sempurna, tapi karena kau mampu bertahan disaat semua alasan untuk menyerah begitu banyak



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Pada BSI KC Adam Malik 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 junal ilmiah ini, penulis banyak mendapatkan bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. K.H. Khairuddin, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk membina ilmu di UINFAS Bengkulu.
2. Prof.Dr.H.Suwarjin,M.A. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberikan kemudahan kepada kami selama masa perkuliahan.
3. Ibu Yetti Afrida Indra, M.Ak. selaku Koordinator Program Studi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberikan kesempatan kepada penulis dalam belajar dan memberikan arahan selama perkuliahan.

4. Ibu Khairiah Elwardah,M.Ag selaku Pembimbing I yang selalu sabar dalam membimbing dan mengarahkan saya dalam penulisan Tugas Akhir (Skripsi) ini.
5. Ibu Yenti Sumarni,MM selaku Pembimbing II yang selalu sabar dalam membimbing dan mengarahkan saya dalam penulisan Tugas Akhir (Skripsi) ini.
6. Bapak Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya selama perkuliahan dengan penuh keikhlasan.
7. Semua staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi. Dalam penyusunan Tugas Akhir (Skripsi) 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 karya tulis ilmiah penulis kedepannya.

Bengkulu, 08 Juni 2026

Muharram 1448 Hijriah

Mahasiswa yang menyatakan

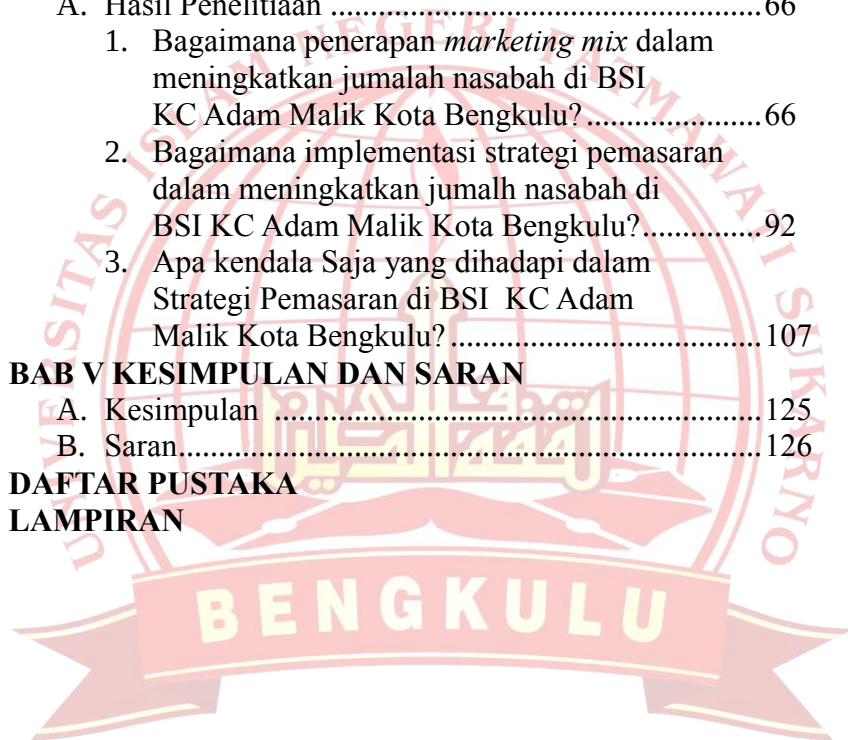
Suci Memi Wahyu Intan Pratama
NIM. 2223140119

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
MOTTO	vii
PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah	8
C. Rumusaan Masalah	8
D. Tujuan Penelitian	9
E. Kegunaan Penelitian	10
F. Penelitian Terdahulu	11
G. Metode Penelitian	15
1. Jenis Penelitian	15
2. Waktu Dan Tempat Penelitian	16
3. Informan Penelitian	16
4. Sumber Data	18
5. Teknik Pengumpulan Data	19
6. Teknik Anaisis Data	19
H. Sistematika Penulisaan	20
BAB II KAJIAN TEORI DAN KERANGKA	
KONSEPTUAL	
A. Kajian Teori	22
1. Manajemen Strategi	22
a. Pengertian Resources- Based View (RBV)	22
b. Konsep Utama Sumber Daya	24
c. VRIN	24

2. Manajemen Pemasaran	26
a. Manajemen Pemasaran.....	26
b. Tujuan Utama	27
3. Strategi Pemasaraan	28
a. Pengertian Strategi Pemasaran	28
b. Tujuan Umum Strategi Pemasaran.....	31
c. Langkah-Langkah Strategi Pemasaran.....	32
4. Konsep STP	33
5. Pemasaran Jasa Perbankan.....	36
6. Bauran Pemasaran Marketing Mix.....	36
a. Bauran Pemasaran Marketing Mix.....	36
b. Elemen Bauran Pemasaran 7p.....	39
c. Fungsi Bauran Pemasaran	40
d. Penerapan Bauran Pemasaran Dalam Penelitian	40
7. Teori Tentang Pembiayaan	41
a. Pengertian Pembiayaan.....	41
b. Tujuan Dan Fungsi Pembiayaan	43
c. Jenis Dan Sumber Pembiayaan	44
d. Unsur Unsur Dasar Pembiayaan	44
e. Pembiayaan Dalam Konteks Spesifik	45
8. Teori Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah ...	46
a. Pengertian Nasabah	46
b. Konsep Pemasaran Dan Prilaku Konsumen.	46
c. Penerapan Bauran Pemasaran(4p/7p)	47
d. Strategi Promosi Dalam Pendekatan Langsung	48
e. Indikator Peningkatan Nasabah.....	49
B. Kerangka Konseptual	50
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	
A. Sejarah Bank Syariah Indonesia	54
B. Keadaan Umum	55
C. Visi Dan Misi	56
1. Visi	56
2. Misi	56
D. Logo Bank Syariah Indonesia	57
1. Logi BSI.....	57
2. Makna Logo BSI	57

E. Struktur organisasi Bank Syariah Indonesia KC Adam malik kota bengkulu	58
F. Produk Dan Layanan	58
1. Tabungan	58
2. Pembiayaan	61
3. Investasi	62
4. Emas.....	63
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian	66
1. Bagaimana penerapan <i>marketing mix</i> dalam meningkatkan jumlah nasabah di BSI KC Adam Malik Kota Bengkulu?	66
2. Bagaimana implementasi strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah di BSI KC Adam Malik Kota Bengkulu?.....	92
3. Apa kendala Saja yang dihadapi dalam Strategi Pemasaran di BSI KC Adam Malik Kota Bengkulu?	107
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	125
B. Saran.....	126
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Nama Karyawan Dan Nasabah.....	18
--	----



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	50
Gambar 4.1 Logo Bank Syariah Indonesi	57
Gambar 3.1 Struktur BSI KC Adam Malik.....	58



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1: From Persetujuan Judul Dari Prodi/Jurusan
- Lampiran 2 : Surat Keterangan Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 3 : Surat Keterangan Izin Penelitian
- Lampiran 4 : Surat Selesi Penelitian
- Lampiran 5 : Surat Keterangan Lulus SKPI
- Lampiran 6: Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif
- Lampiran 7: Pedoman Wawancara
- Lampiran 8: Lembar Bimbingan Pembimbing 1
- Lampiran 9: Lembar Bimbingan Pembimbing 2
- Lampiran 10 :Daftar Nilai Skripsi Pembimbing 1
- Lampiran 11: Daftar Nilai Skripsi Pembimbing 2
- Lampiran 12: Bukti Lulus Plagiarisme
- Lampiran 13: Dokumentasi Wawancara