

**STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MITRAGUNA
BERKAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
PADA BANK SYARIAH INDONESIA
KCP INDRAMAYU SUDIRMAN**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



NIM: 2008203029

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
SYEKH NURJATI CIREBON
1445 H / 2024 M**

**STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MITRAGUNA BERKAH
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
PADA BANK SYARIAH INDONESIA
KCP INDRAMAYU SUDIRMAN**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
SYEKH NURJATI CIREBON**

1445 / 2024

ABSTRAK

KONA'AH NUR'ALIJA NIM: 2008203029, “STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MITRAGUNA BERKAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP INDRAMAYU SUDIRMAN”, 2024.

Strategi pemasaran digunakan oleh Bank Syariah Indonesia untuk mengembangkan produknya dengan tujuan meningkatkan jumlah nasabah. Dalam konteks pemasaran, produk pembiayaan memiliki peran penting sebagai salah satu produk yang dipasarkan. Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman memiliki produk pembiayaan Mitraguna Berkah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran pembiayaan Mitraguna Berkah yang diterapkan pada Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman dalam meningkatkan jumlah nasabah. Untuk mengetahui kendala dari proses pemasaran pembiayaan mitraguna berkah dan untuk mengetahui efektivitas strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan Mitraguna Berkah pada Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan jenis studi lapangan. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Dan teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1. Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman menerapkan strategi pemasaran Segmentasi Pasar (Segmentation), Target Pasar (Targetting), Posisi Pasar (Positioning) dan Bauran Pemasaran (Marketing Mix). Dengan adanya strategi pemasaran bank lebih lebih terarah memasarkan produk-produk perbankan seperti Mitraguna Berkah. 2. Kendala yang dihadapi Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman dalam memasarkan produk pembiayaan Mitraguna Berkah lebih berfokus pada persepsi masyarakat terhadap bank syariah, yang menyimpulkan bahwa operasional bank syariah belum sepenuhnya mengikuti prinsip syariah. Selain itu, ada kendala dalam persyaratan pembiayaan yang mengharuskan calon nasabah menjadi payroll BSI, sehingga tidak semua masyarakat atau calon nasabah dapat memperoleh pembiayaan tersebut, yang kemudian mempengaruhi tingkat pemasaran produk Mitraguna Berkah. 3. Efektivitas strategi pemasaran dalam mencapai tujuan guna meningkatkan jumlah nasabah Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman dikatakan cukup efektif karena terjadinya peningkatan jumlah nasabah setiap tahunnya, dan strategi yang paling efektif untuk meningkatkan jumlah nasabah lebih kepada strategi promosi.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Pembiayaan Mitraguna Berkah, Bank Syariah.

ABSTRACT

KONA'AH NUR'ALIJA. 2008202029. "MARKETING STRATEGY OF MITRAGUNA BERKAH FINANCING IN INCREASING THE NUMBER OF CUSTOMERS AT BANK SYARIAH INDONESIA KCP INDRAMAYU SUDIRMAN", 2024.

Marketing strategies are used by Bank Syariah Indonesia to develop its products with the aim of increasing the number of customers. In the marketing context, financing products have an important role as one of the products being marketed. Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman has the Mitraguna Berkah financing product. This research aims to determine the marketing strategy for Mitraguna Berkah financing implemented at Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman in increasing the number of customers. To find out the obstacles in the marketing process of Mitraguna Berkah financing at Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman. To determine the effectiveness of marketing strategies in increasing the number of Mitraguna Berkah financing customers at Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman.

The method used in this research is a qualitative approach with a field study type. Data collection techniques use observation, interviews and documentation techniques. And the data analysis techniques used in this research are data collection, data reduction, data presentation, and drawing conclusions.

The results of this research show that: 1. Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman implements the marketing strategy of Market Segmentation, Target Market, Market Position and Marketing Mix. By implementing the marketing strategy of Bank Syariah Indonesia, KCP Indramayu Sudirman is more focused in marketing banking products, especially Mitraguna Berkah financing products. 2. The obstacles faced by Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman in marketing Mitraguna Berkah financing products are more focused on customers, namely regarding the public's understanding or perspective on sharia banks who suspect that sharia banks in carrying out their operations are not fully sharia. Then there is the problem of the financing mechanism which requires prospective customers to be on BSI payroll. So not all people or potential customers can be financed and this has an impact on the level of marketing carried out on Mitraguna Berkah financing products. 3. The effectiveness of marketing strategies in achieving the goal of increasing the number of customers of Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman is said to be quite effective because the number of customers increases every year, and the most effective strategy for increasing the number of customers is more about promotional strategies.

Keywords: Marketing Strategy, Mitraguna Berkah Financing, Sharia Bank.

المخلص

كوناه نور عليجة نيم: 2008203029، "استراتيجية التسويق لتمويل ميتراجونا بيركا في زيادة عدد العملاء في البنك الشريعة الإندونيسية كي سي بي إندرامايو سوديرمان"، 2024

استراتيجيات التسويق لتطوير منتجاته بهدف زيادة عدد العملاء. وفي السياق التسويقي، يستخدم بنك لشريعة الإندونيسية تلعب منتجات التمويل دورًا مهمًا باعتبارها أحد المنتجات التي يتم تسويقها. لدى بنك يهدف هذا البحث إلى تحديد استراتيجية التسويق لتمويل شركاء النعم منتج تمويل إندرامايو سوديرمان في زيادة عدد العملاء لمعرفة لشريعة الإندونيسية إندرامايو سوديرمان المطبق في بنك شركاء النعم لشريعة الإندونيسية إندرامايو في بنك شركاء النعم العوائق التي تعترض عملية تسويق تمويل في شركاء النعم لتحديد مدى فعالية استراتيجيات التسويق في زيادة عدد عملاء تمويل سوديرمان لشريعة الإندونيسية إندرامايو سوديرمان.

الطريقة المستخدمة في هذا البحث هي المنهج النوعي مع نوع الدراسة الميدانية. تستخدم تقنيات جمع البيانات تقنيات الملاحظة والمقابلات والتوثيق. وتقنيات تحليل البيانات المستخدمة في هذا البحث هي جمع البيانات، وتقليل البيانات، وعرض البيانات، واستخلاص النتائج.

استراتيجية التسويق لشريعة الإندونيسية إندرامايو سوديرمان تظهر نتائج هذا البحث ما يلي: 1. ينفذ بنك لتجزئة السوق والسوق المستهدف وموقع السوق والمزيج التسويقي. من خلال تنفيذ استراتيجية بشكل أكبر على لشريعة الإندونيسية إندرامايو سوديرمان الشريعة الإندونيسية، يركز التسويق لبنك إن العقبات التي يواجهها بنك. 2. شركاء النعم تسويق المنتجات المصرفية، وخاصة منتجات تمويل شركاء النعمتركز بشكل أكبر على في تسويق منتجات تمويل لشريعة الإندونيسية إندرامايو سوديرمان العملاء، وتحديدًا فيما يتعلق بفهم الجمهور أو وجهة نظره بشأن البنوك الشرعية الذين يشتبهون في أن البنوك الشرعية في تنفيذ عملياتها ليست شريعة بالكامل. ثم هناك مشكلة آلية التمويل التي تتطلب من العملاء المحتملين أن يكونوا مدرجين في كشوف رواتب المعهد البريطاني للمعايير. لذلك لا يمكن تمويل جميع الأشخاص أو العملاء المحتملين، وهذا له تأثير على مستوى التسويق الذي يتم على منتجات تمويل لشريعة يقال إن فعالية استراتيجيات التسويق في تحقيق هدف زيادة عدد عملاء بنك. 3. شركاء النعم فعالة للغاية لأن عدد العملاء يتزايد كل عام، والاستراتيجية الأكثر فعالية الإندونيسية إندرامايو سوديرمان لزيادة عدد العملاء يتعلق الأمر أكثر بالاستراتيجيات الترويجية.

الكلمات المفتاحية: استراتيجية التسويق، تمويل ميتراجونا بيركا، البنك الشرعي

PERSETUJUAN PEMBIMBING

PERSETUJUAN PEMBIMBING

SKRIPSI

STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MITRAGUNA BERKAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP INDRAMAYU SUDIRMAN

Diajukan untuk melengkapi salah satu persyaratan
Untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Oleh :

KONA'AH NUR'ALJAH

NIM : 2008203029

Menyetujui :

Pembimbing I,



Marivah Ulfah M.E Sy
NIP. 19800805 201701 3 201

Pembimbing II,



H. Eef Saefulloh M.Ag
NIP. 19760312 200312 1 003

Mengetahui :

Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Dr. Wartoyo, MSI

NIP. 19830702 201101 1 008

NOTA DINAS

NOTA DINAS

Kepada Yth,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Syekh Nurjati Cirebon

Di Cirebon

Assalamualaikum Wr.Wb

Setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi saudara/I Kona'ah Nur'Alijah, NIM: 2008203029 dengan judul "STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MITRAGUNA BERKAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP INDRAMAYU SUDIRMAN". Kami berpendapat bahwa skripsi tersebut diatas sudah dapat diajukan pada jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon Untuk di Munaqosahkan.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Menyetujui :

Pembimbing I,

Marayah Ulfah M.E.Sy
NIP. 19800805 201701 3 201

Pembimbing II,

H. Eef Saefulloh M.Ag
NIP. 19760312 200312 1 003

Mengetahui :

Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Dr. Wartoyo, MSI

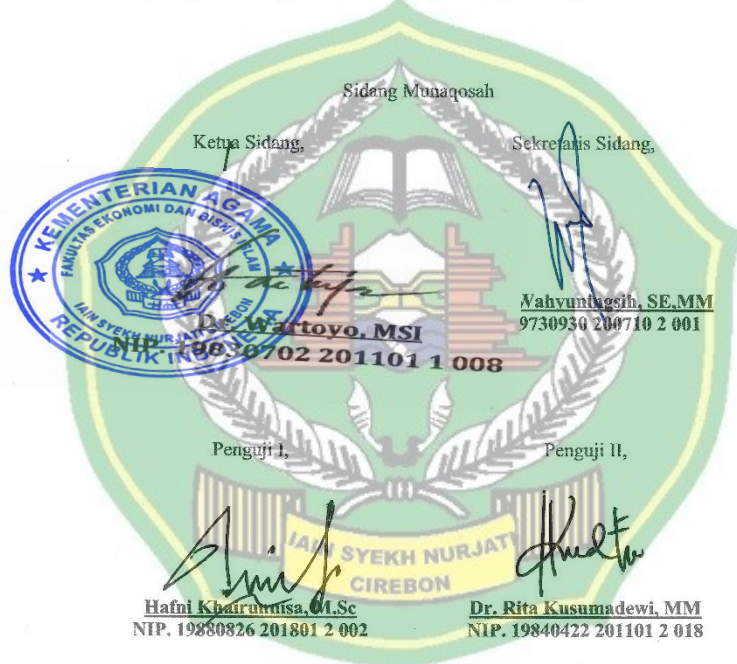
NIP. 19830702 201101 1 008

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MITRAGUNA BERKAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP INDRAMAYU SUDIRMAN” oleh Kona’ah Nur’Alijah, NIM: 2008203029, telah diajukan dalam sidang munaqosah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon pada tanggal 24 April 2024.

Skripsi telah diterima sebagai salah satu syarat mendapat gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon.



PERNYATAAN OTENTISITAS SKRIPSI

PERNYATAAN OTENTISITAS SKRIPSI

Bismillahirrahmanirrahim

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Kona'ah Nur'Alijah

Nim : 2008203029

Tempat, Tanggal Lahir : Indramayu, 07 Juli 2001

Alamat : Desa Karangampel Kidul Gang 3 Selatan RT 11 RW 03
Kecamatan Karangampel Kabupaten Indramayu.

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul "STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MITRAGUNA BERKAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP INDRAMAYU SUDIRMAN" ini beserta isinya adalah benar-benar karya saya sendiri. Seluruh ide, pendapat, atau materi dari sumber lain telah dikutip dengan cara penulisan referensi yang sesuai.

Atas pernyataan ini, saya siap menanggung resiko atau sanksi apapun yang dijatuhkan kepada saya sesuai dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran terhadap etika keilmuan atau ada klaim terhadap keaslian karya saya ini.

Cirebon, 28 03 2024

Saya yang menyatakan,



Kona'ah Nur'Alijah

NIM. 2008203029



KATA PERSEMBAHAN

Alhamdulillah hirobbil'aalamiin.

Segala puji bagi Allah atas karunia, kemudahan dan kelancaran yang diberikan, serta atas dukungan dan do'a dari orang-orang yang tersayang, sehingga akhirnya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir skripsi ini dengan baik dan pada tepat waktunya. Oleh karena itu, saya haturkan rasa syukur saya kepada Allah SWT dan ucapan terimakasih kepada :

Diriku sendiri (Kona'ah Nur'Alijah) terimakasih atas segala bentuk usaha yang sungguh-sungguh dalam menyelesaikan studinya sebagai mahasiswa hingga sampai pada penyelesaian tugas akhir ini. Terimakasih atas kekuatan, kesabaran dan semangat yang tinggi dalam menjalankan proses demi proses selama perkuliahan. Terimakasih karena bisa menyeimbangkan antara kuliah, kegiatan organisasi, kerja dan melakukan penelitian untuk skripsi ini.

Untuk kedua orang tua ku terimakasih yang tak terhingga, khususnya untuk mamah aku tersayang (Nurmiati) terimakasih karena selalu mengapresiasi aku dari hal-hal yang kecil, terimakasih banyak atas kasih sayang, keridhoan, doa dan sudah bekerja berjuang semaksimal mungkin untuk kelancaran kuliah aku, karena segala bentuk do'a mu yang tak pernah usai untukku hingga aku bisa sampai pada tahap akhir perkuliahan ini dan itu yang membuat aku menjadi lebih semangat menjalani hari hari aku. Untuk Alm.Bapak (Tadi Cala) aku persembahkan tugas akhirku untuk beliau terimakasih banyak atas segala bentuk kasih sayang, terimakasih sudah menjadi panutan sehingga anakmu dapat berada dititik ini, meskipun pada akhirnya anakmu harus berjuang tanpa kau temani. Semoga ini menjadi langkah awal untuk aku bisa membuat bapak dan mamah bahagia. Walaupun segala bentuk kasih sayang yang engkau berikan tidak cukup hanya dibalas dengan selembar kertas yang bertuliskan kata persembahan. Semoga Allah selalu memberikan kesehatan, umur yang panjang serta keberkahan untuk mamah dan untuk bapak aku harap bapak bangga dengan pencapaian ku, bahagialah disurga Allah. Semoga Allah memuliakan kalian didunia maupun diakhirat Aamiin...

Seluruh keluarga aku khususnya kaka-kaka aku (Tami dan Devi) yang selalu memantau perkembangan tugas akhir ini, terimakasih banyak atas segala

bentuk dukungan, motivasi, do'a dan support yang diberikan untuk aku hingga saat ini. Dan untuk mamang aku (Mastari) terimakasih banyak karena sudah mau direpotkan meminjamkan laptop selama masa penyusunan skripsi. Semoga Allah selalu memberikan kesehatan untuk kita semua.

Teruntuk Ahmad Saiful Hadi yang senantiasa memberikan dukungan, semangat, motivasi, dan selalu menemani penulis dalam menyelesaikan skripsi terimakasih penulis sampaikan.

Teman-teman dekatku Desy, Mamay, Diani, Jannah, Maesaroh, Nadila, Adel, Eka dan masih banyak yang lainnya, terimakasih sudah menjadi teman baik yang selalu mensupport satu sama lain. Terimakasih sudah mau berbagi cerita, canda tawa dan segala bentuk perjuangan yang kita lewati bersama dan terimakasih lainnya yang tak mungkin aku sebutkan satu persatu. Semoga Allah memberikan kemudahan serta kelancaran kepada kalian dalam segala urusan dan selama penyusunan tugas akhir ini. Aamiin.

Teman-teman kelas PS A terimakasih atas dukungan, semangat dan bantuan kalian dari mulai awal perkuliahan di tahun 2020 hingga pada selesainya tugas akhir ini. Terimakasih untuk pembelajaran, diskusi, canda tawa dan segala perjuangan yang kita lewati bersama dan juga terimakasih atas segala kenangan indah selama kenal dengan kalian, walaupun kala itu pertemuan kita bisa terbilang sangat singkat karena terkendala Covid-19. Tapi semangat belajar kalian itu sangat the best sehingga banyak banget terciptanya moment-moment yang luar biasa. Harapanku semoga kalian semua dapat mencapai apa yang diinginkan di masa yang akan datang. Semangatt...

Terimakasih yang sebesar-besarnya untuk kalian semua. Akhir kata dengan rasa syukur, rasa bangga serta rasa bahagia, aku persembahkan karya sederhana ini dalam bentuk skripsi kepada kalian semua orang-orang yang aku sayangi sebagai rasa terimakasih ku atas doa, dukungan dan semangat yang kalian berikan. Dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna untuk perkembangan ilmu pengetahuan dimasa yang akan datang. Aamiin.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis skripsi ini bernama Kona'ah Nur'Alijah, dilahirkan di Indramayu 07 Juli 2001. Penulis merupakan anak ketiga dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Tadi Cala dan Ibu Nurmiati dengan jenis kelamin perempuan. Penulis tinggal di Jalan Raya Karangampel Desa Karangampel Kidul Gang 3 Selatan Rt 11 Rw 03 Kecamatan Karangampel Kabupaten Indramayu.

Jenjang pendidikan yang pernah ditempuh:

1. SD Negeri Karangampel kidul 2 pada tahun 2008-2014
2. SMP Negeri 1 Karangampel pada tahun 2014-2017
3. SMK Negeri 1 Indramayu pada tahun 2017-2020

Penulis mengikuti program S-1 pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam program studi Perbankan Syariah dan mengambil judul skripsi "**STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MITRAGUNA BERKAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP INDRAMAYU SUDIRMAN**". Dibawah bimbingan Ibu Mariyah Ulfah M.E Sy dan Bapak H.Eef Saefullah M.Ag.

Riwayat Organisasi:

1. KPM-Fakultas 2022
2. Dewan Eksekutif Mahasiswa 2021-2022
3. PMII Rayon El-Farouk 2022

MOTTO

“Dimana ada kemauan disitu ada Jalan.”

“Dan bersabarlah kamu, sesungguhnya janji Allah adalah benar.”

(Q.S Ar-Ruum: 60)



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Shalawat serta salam penulis haturkan kepada Nabi Muhammad SAW, Keluarga, Sahabat, dan para pengikut-Nya, semoga kita sebagai ummatnya mendapat syafaatnya di akhir zaman nanti. Aamiin

Skripsi yang berjudul "Strategi Pemasaran Pembiayaan Mitraguna Berkah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah pada Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman" telah diselesaikan oleh penulis. Skripsi ini merupakan salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S1) pada jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam.

Selama penulisan skripsi ini, penulis banyak sekali menerima bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu perkenankan penulis untuk mengucapkan terimakasih melalui tulisan ini kepada pihak-pihak yang telah membantu penulis dalam penulisan skripsi ini antara lain :

1. Bapak Prof. Dr. H. Aan Jaelani, M. Ag, selaku Rektor IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Bapak Dr. H. Didi Sukardi, M.H selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
3. Bapak Dr. Wartoyo, M.S.I selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
4. Bapak Toto Suharto SE,M.Si selaku Dosen Pembimbing Akademik. Terimakasih atas bimbingan, motivasi serta arahnya selama penulis melangsungkan studinya.
5. Ibu Mariyah Ulfah, M.E.Sy selaku Dosen Pembimbing Skripsi I. Terimakasih banyak atas ilmu yang diberikan, terimakasih atas bimbingan, motivasi dan juga arahnya kepada penulis selama penulis menyelesaikan skripsi.
6. Bapak Eef Saefulloh, M.Ag selaku Dosen pembimbing skripsi II. Terimakasih telah memberikan banyak ilmu yang bermanfaat dan bimbingan selama penulis menyelesaikan skripsi sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

7. Segenap dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon, yang telah memberikan ilmunya dengan ikhlas selama penulis menempuh studi.
8. Segenap staf Jurusan Perbankan Syariah yang telah banyak membantu dalam proses administrasi.
9. Bapak Uly Asfuri BR Terimakasih banyak karena sudah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian di Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman.
10. Bapak Ade Nurmansyah selaku BOSM, Ibu Dayu Agastia Putri selaku Operationak Staff, Bapak Yaya selaku Consumer Business Retail Manager, Bapak Ahmad Faelani selaku Consumer Staff Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman. Terimakasih karena telah banyak membantu penulis selama proses penelitian. Terimakasih juga atas ketersediaannya menjadi informan selama penulis melakukan penelitian.

Kepada semua pihak yang telah banyak terlibat, penulis hanya bisa mengucapkan banyak terima kasih, serta berdo'a semoga selalu dalam lindungan Allah dan semoga amal baik yang dilakukan diterima oleh Allah SWT *aamiin aamiin yaa robbal 'alamin*.

Cirebon, 19 Maret 2024
Penyusun,

Kona'ah Nur'Alijah
NIM. 2008203029

DAFTAR ISI

SKRIPSI	i
ABSTRAK	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	v
NOTA DINAS	vi
LEMBAR PENGESAHAN	vii
PERNYATAAN OTENTISITAS SKRIPSI	viii
KATA PERSEMBAHAN	ix
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	xi
MOTTO	xii
KATA PENGANTAR	xiii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
PEDOMAN TRANSLITERASI	xix
A. Konsonan	xix
B. Vokal	xx
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
D. Penelitian Terdahulu	8
Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang ditemukan peneliti yang memiliki kesamaan dengan penelitian yang ingin peneliti teliti yang akan menjadi perbandingan selanjutnya, yakni:	8
E. Kerangka Pemikiran	14
F. Metode Penelitian	16
BAB II LANDASAN TEORI	25
A. Pembiayaan Bank Syariah	25
B. Nasabah Bank	36
C. Strategi Pemasaran	38
D. Kendala Pemasaran	47

E. Efektivitas Pemasaran Pembiayaan	48
BAB III GAMBARAN UMUM BSI KCP INDRAMAYU SUDIRMAN	52
A. Profil Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman	52
B. Produk Pembiayaan Mitraguna Berkah.....	58
BAB IV PEMBAHASAN.....	63
A. Strategi Pemasaran Pembiayaan Mitraguna Berkah Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman	63
B. Kendala Pemasaran Pembiayaan Mitraguna Berkah Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman	76
C. Efektivitas Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan Mitraguna Berkah Bank Syariah Indonesia KCP Indramayu Sudirman	77
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	81
A. Kesimpulan	81
B. Saran	82
DAFTAR PUSTAKA	83
LAMPIRAN-LAMPIRAN	86



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Daftar Realisasi Pembiayaan consumer	6
Tabel 4. 1 Jumlah Nasabah MitraGuna Berkah 2021-2023	79
Tabel 4. 2 Jumlah Plafon MitraGuna Berkah 2021-2023	79



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Kerangka Pemikiran	15
Gambar 3. 1 Struktur Oranisasi BSI KCP Indramayu Sudirman	55
Gambar 4. 1 Tampilan Iklan melalui Instagram BSI	68
Gambar 4. 2 Tampilan Personal Selling	69
Gambar 4. 3 Tampilan Promosi Penjualan BSI	70
Gambar 4. 4 Tahapan Proses Pencairan Mitraguna Berkah	72

