

**SKRIPSI**  
**STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN PELAJAR DALAM UPAYA**  
**MENUMBUHKAN MINAT NASABAH DI BANK JATIM SYARIAH SIDOARJO**

**Oleh:**

**SYARIF HIDAYATULLAH**

**20191700231034**



**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**  
**FAKULTAS SYARIAH**  
**INSTITUT PESANTREN KH ABDUL CHALIM**  
**MOJOKERTO**

**2023**

## ABSTRAK

**Syarif Hidayatullah, 2023, Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar Dalam Upaya Menumbuhkan Minat Nasabah Di Bank Jatim Syariah Sidoarjo,** Skripsi Prodi Perbankan Syariah Institut Pesantren KH. Abdul Chalim (IKHAC), Pembimbing: 1. Lutvi Alamsyah, S.E, M.M, CRMP, 2. Ahmad Muhklisuddin, SE.I, M.E.

---

---

**Kata kunci :** Strategi Pemasaran, Tabungan Simpanan pelajar, Minat

Strategi pemasaran merupakan unsur yang sangat penting di dalam sebuah perusahaan, baik itu perusahaan yang bergerak dibidang jasa maupun barang, bank Jatim Syariah Sidoarjo merupakan salah satu perusahaan perbankan yang bergerak dibidang jasa, bank Jatim Syariah Sidoarjo juga memiliki salah satu produk tabungan yang berfokus kepada nasabah pelajar, yakni produk tabungan simpanan pelajar, terdapat keunikan didalam strategi pemasaran produk tabungan ini, yang membuat produk tabungan ini mengalami peningkatan yang fluktuatif disetiap tahunnya. Dalam hal ini bank Jatim Syariah Sidoarjo memiliki strategi khusus dalam pelaksanaan pemasarannya.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah, 1) Bagaimana strategi pemasaran tabungan simpanan pelajar IB di Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo? 2) Bagaimana strategi pemasaran tabungan simpanan pelajar IB dalam upaya menumbuhkan minat nasabah di Bank Jatim Syariah Sidoarjo? sedangkan Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar dalam upaya menumbuhkan minat nasabah di bank Jatim Syariah Sidoarjo.

Jenis penelitian yang digunakan adalah field Reseach atau penelitian lapangan yang digunakan untuk memperjelas teori dan praktik menggunakan data primer. metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif atau metode penelitian naturalistic. dalam penelitian ini, peneliti memperoleh data-data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada pimpinan, karyawan dan juga nasabah bank Jatim Syariah Sidoarjo, dan dokumentasi berupa data yang mendukung penelitian ini.

Hasil penelitian ini adalah strategi pemasaran yang digunakan oleh bank Jatim Syariah Sidoarjo adalah melakukan *Mapping* terhadap sekolah-sekolah, melakukan analisis terhadap sekolah yang akan dituju, melakukan pendekatan dan sosialisasi produk, dan terakhir melakukan kerja sama dengan pihak sekolah yang dituju. Dan strategi pemasaran yang dilakukan untuk menumbuhkan minat nasabah adalah dengan memberikan kemudahan-kemudahan untuk para nasabah seperti, setoran awal yang ringan, mendapatkan uang subsidi disetiap pembukaan rekening baru, tidak ada biaya administrasi, menggunakan strategi jemput bola, dapat melakukan penarikan di bank Jatim manapun. Dari penjelasan di atas strategi yang di gunakan adalah strategi jemput bola. Strategi jemput bola yang diterapkan oleh bank Jatim Syariah Sidoarjo dalam pemasaran produk ini menunjukkan dampak yang positif dan mampu meningkatkan minat nasabah untuk menabung pada produk tabungan simpanan pelajar di bank Jatim Syariah Sidoarjo.

## **ABSTRACT**

**Syarif Hidayatullah, 2023, Marketing Strategy for Student Savings Products in an Effort to Grow Customer Interest at Bank Jatim Syariah Sidoarjo, Thesis of Sharia Banking Study Program, KH Islamic Boarding School. Abdul Chalim (IKHAC), Supervisor: 1. Lutvi Alamsyah, S.E, M.M, CRMP, 2. Ahmad Mukhlisuddin, SE. I, M.E.**

---

---

**Keywords :** *Marketing Strategy, Student Savings, Interest*

*Marketing strategy is a very important element in a company, be it a company engaged in services or goods, bank Jatim Syariah Sidoarjo is one of the banking companies engaged in services, bank Jatim Syariah Sidoarjo also has one of the savings products that focuses on student customers, namely student savings products, there is uniqueness in the marketing strategy of this savings product, Which makes this savings product experience a fluctuating increase every year. In this case, Bank Jatim Syariah Sidoarjo has a special strategy in implementing its marketing.*

*The formulation of the problem in this study is, 1) What is the marketing strategy for IB student savings at Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo? 2) What is the marketing strategy of IB student savings in an effort to establish customer interest in Bank Jatim Syariah Sidoarjo? while the purpose of this study is to determine the marketing strategy of student savings products in an effort to grow customer interest in bank Jatim Syariah Sidoarjo.*

*The type of research used is the Research field or field research used to clarify the theory and practice of using primary data. The research method used is qualitative research method or naturalistic research method. In this study, researchers obtained data by observation, interviews and documentation. Interviews were conducted with leaders, employees and customers of Bank Jatim Syariah Sidoarjo, and documentation in the form of data that supports this research.*

*The result of this study is the marketing strategy used by Bank Jatim Syariah Sidoarjo is to map schools, analyze the schools to be targeted, approach and socialize products, and finally collaborate with the intended schools. And the marketing strategy carried out to grow customer interest is to provide conveniences for customers such as, a light initial deposit, getting subsudi money at every new account opening, no administration fees, using the ball pickup strategy, being able to make withdrawals at any East Java bank. From the explanation above, the strategy used is the ball pickup strategy. The ball pickup strategy applied by bank Jatim Syariah Sidoarjo in marketing this product shows a positive impact and is able to increase customer interest in saving in student savings products at bank Jatim Syariah Sidoarjo.*

## تجريدي

شريف هداية الله ، 2023 ، استراتيجية التسويق لمنتجات ادخار الطلاب في محاولة لزيادة اهتمام العملاء في بنك جاتم سياريا سيدوارجو ، أطروحة برنامج دراسة الصيرفة الشرعية ، مدرسة الإسلامية الداخلية. عبد الحليم (IKHAC) ، المشرف: 1. لطفى ألامسيه ، ، 2. أحمد مهكلي الدين. أنا، م.

الكلمات المفتاحية : استراتيجية التسويق ، مدخرات الطلاب ، الاهتمام

تعد استراتيجية التسويق عنصرا مهما جدا في الشركة ، سواء كانت شركة تعمل في مجال الخدمات أو السلع ، بنك هي إحدى الشركات المصرفية العاملة في الخدمات ، بنك لديه أيضا أحد منتجات الادخار التي تركز على العملاء الطلاب ، وهي منتجات ادخار الطلاب ، وهناك تفرد في استراتيجية التسويق لمنتج الادخار هذا ، مما يجعل منتج الادخار هذا يشهد زيادة متقلبة كل عام. في هذه الحالة ، لدى بنك O استراتيجية خاصة في تنفيذ تسويقه.

صياغة المشكلة في هذه الدراسة هي ، (1) ما هي استراتيجية التسويق لمدخرات طلاب البكالوريا الدولية في بنك جاتم سياريا ؟ (2) ما هي استراتيجية التسويق لمدخرات طلاب البكالوريا الدولية في محاولة لتأسيس اهتمام العملاء في بنك جاتم سياريا سيدوارجو؟ في حين أن الغرض من هذه الدراسة هو تحديد استراتيجية التسويق لمنتجات ادخار الطلاب في محاولة لزيادة اهتمام العملاء في بنك.

نوع البحث المستخدم هو مجال البحث أو البحث الميداني المستخدم لتوضيح النظرية والممارسة باستخدام البيانات الأولية. طريقة البحث المستخدمة هي طريقة البحث النوعي أو طريقة البحث الطبيعي. في هذه الدراسة ، حصل الباحثون على البيانات عن طريق الملاحظة والمقابلات والتوثيق. وأجريت مقابلات مع قادة وموظفين وعملاء بنك جاتم سياريا سيدوارجو ، وتم توثيقها في شكل بيانات تدعم هذا البحث.

نتيجة هذه الدراسة هي استراتيجية التسويق المستخدمة من قبل بنك جاتم سياريا سيدوارجو هي رسم خريطة للمدارس ، وتحليل المدارس التي سيتم استهدافها ، والاقتراب من المنتجات والتواصل الاجتماعي ، وأخيرا التعاون مع المدارس المستهدفة. وتتمثل استراتيجية التسويق التي يتم تنفيذها لزيادة اهتمام العملاء في توفير وسائل الراحة للعملاء مثل ، إيداع أولي منخفض ، والحصول على أموال فرعية عند كل فتح حساب جديد ، وعدم وجود رسوم إدارية ، واستخدام استراتيجية النقاط الكرة ، والقدرة على إجراء عمليات سحب في أي بنك شرق جاوة. من الشرح أعلاه ، فإن الإستراتيجية المستخدمة هي استراتيجية النقاط الكرة. تظهر استراتيجية النقاط الكرة التي يطبقها بنك في تسويق هذا المنتج تأثيرا إيجابيا وقادرة على زيادة اهتمام العملاء بالادخار في منتجات ادخار الطلاب في بنك