

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK *TAKE OVER* KPR GRIYA  
DALAM UPAYA MENUMBUHKAN MINAT NASABAH  
DI BSI KCP SURABAYA DIPONEGORO**

Skripsi

Diajukan Kepada:

Fakultas Syariah Universitas KH. Abdul Chalim Untuk Memenuhi Salah Satu  
Persyaratan Dalam Menyelesaikan Program Sarjana Perbankan Syariah

Oleh:

Meza Alim Meliza  
20201700231023

Dosen Pembimbing:

Dr. Lu'lu'Il Maknuun,SE.,M.M  
NIDN. 2124099002

**UNIVERSITAS  
PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
KH. ABDUL CHALIM  
FAKULTAS SYARIAH**

**UNIVERSITAS K.H ABDUL CHALIM**

**MOJOKERTO**

**2024**

## ABSTRAK

Meliza Alim, Meza. 2024. **Strategi Pemasaran Produk *Take Over* KPR Griya Dalam Upaya Menumbuhkan Minat Nasabah Di BSI Kcp Surabaya Diponegoro**, Skripsi prodi Perbankan Syariah Universitas KH. Ablud Chalim, Mojokerto. Pembimbing: Dr. Lu'lu 'Il Maknuun, S.E, M.M.

---

---

**Kata Kunci** : Strategi Pemasaran, Produk *Take Over* KPR Griya, Minat

Strategi pemasaran merupakan hal yang sangat penting di dalam sebuah perusahaan, baik itu perusahaan yang bergerak di bidang jasa maupun barang. Salah satu produk pada BSI Kcp Surabaya Diponegoro yaitu produk *take over* KPR griya, Adapun Strategi pemasaran dalam menumbuhkan minat nasabah yang di lakukan pada produk ini menggunakan marketing mix atau strategi bauran 4p, *product, place, price, promotion*.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan *take over* KPR griya dengan menggunakan akad *murabahah* dalam menumbuhkan minat nasabah di BSI KCP Surabaya Diponegoro? Sedangkan tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi pemasaran produk pembiayaan *take over* KPR griya dengan menggunakan akad *murabahah* dalam menumbuhkan minat nasabah di BSI KCP Surabaya Diponegoro.

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 penelitian kualitatif atau metode *naturalistic*. Dalam penelitian ini, peneliti memperoleh data-data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada pimpinan, karyawan, dan juga nasabah di BSI Kcp Surabaya Diponegoro, dan dokumentasi berupa data yang mendukung penelitian ini.

Hasil penelitian ini adalah Strategi pemasaran yang diterapkan BSI Kcp Surabaya Diponegoro adalah dengan menerapkan empat unsur yang terdapat pada marketing mix 4p atau strategi bauran yakni strategi *product*, strategi *price*, strategi *promotion*, dan strategi *place*. Strategi Dalam pelaksanaan strategi pemasaran dengan menggunakan strategi *marketing mix* atau strategi bauran yang di lakukan BSI Kcp Surabaya Diponegoro ini berjalan dengan sangat efektif, dimana jumlah nasabah *take over* pembiayaan KPR ini sudah mencapai target pembiayaan yang di salurkan.

## ABSTRACT

Meliza Alim, Meza. **2024. Marketing Strategy for Griya KPR Take Over Products in an Effort to Grow Customer Interest at BSI Kcp Surabaya Diponegoro,** Thesis of Sharia Banking Study Program at KH Islamic Boarding School. Ablud Chalim, Mojokerto. Supervisor: Dr. Lu'lu 'Il Maknuun, S.E, M.M.Dr. Lu'lu 'Il Maknuun, S.E, M.M.

---

---

**Keywords** : Marketing Strategy, Product Take Over KPR Griya, Interest

Marketing strategy is very important in a company, be it a company engaged in services or goods. One of the products at BSI Kcp Surabaya Diponegoro is the KPR Griya take over product, while the marketing strategy in growing customer interest is carried out in this product using marketing mix or 4p, product, place, price, promotion mix strategy.

The formulation of the problem in this study is: What is the marketing strategy of mortgage takeover financing products using murabahah contracts in growing customer interest in BSI KCP Surabaya Diponegoro? While the purpose of this study is to determine the marketing strategy of mortgage takeover financing products using murabahah contracts in growing customer interest at BSI KCP Surabaya Diponegoro.

The type of research used is field research or field research used to clarify theory and practice using primary data. The research method used is qualitative research or naturalistic method. In this study, researchers obtained data by observation, interviews and documentatation. Interviews were conducted with leaders, employees, and customers at BSI Kcp Surabaya Diponegoro, and documentation in the form of data that supports this research.

The result of this study is that the marketing strategy applied by BSI Kcp Surabaya Diponegoro is to apply four elements contained in the 4p marketing mix or mix strategy, namely product strategy, price strategy, promotion strategy, and place strategy. Strategy In implementing the marketing strategy using the marketing mix strategy or mix strategy carried out by BSI Kcp Surabaya Diponegoro, it runs very effectively, where the number of customers taking over mortgage financing has reached the financing target distributed.

## خلاصة

مزة عليم ميليزا، 2024، استراتيجية التسويق للاستحواد على منتجات KPR Griya باستخدام اتفاقيات المراجعة في محاولة لزيادة اهتمام العملاء بـ BSI Kcp Surabaya Diponegoro، أطروحة برنامج دراسة الخدمات المصرفية الشرعية، مدرسة KH الإسلامية الداخلية. أبلود شليم المشرف: د. لؤلؤ المكنون, S.E, M.M.

الكلمات المفتاحية: استراتيجية التسويق، شركة KPR Griya للاستحواد على المنتجات، الاهتمام تعد استراتيجية التسويق مهمة جداً في الشركة، سواء كانت شركة تعمل في قطاع الخدمات أو السلع. أحد المنتجات في BSI Kcp Surabaya Diponegoro هو منتج الاستحواد KPR griya. تستخدم استراتيجية التسويق لزيادة اهتمام العملاء بهذا المنتج مزيجاً تسويقياً أو استراتيجية مزيج p4 والمنتج والمكان والسعر والترويج.

تتمثل صياغة المشكلة في هذا البحث في ما هي الإستراتيجية التسويقية لشركة KPR griya التي تستحوذ على منتجات التمويل باستخدام عقود المراجعة لزيادة اهتمام العملاء بـ BSI KCP Surabaya Diponegoro؟ وفي الوقت نفسه، فإن الهدف من هذا البحث هو تحديد استراتيجية التسويق لشركة KPR griya التي تستحوذ على منتجات التمويل باستخدام عقود المراجعة في زيادة اهتمام العملاء في BSI KCP Surabaya Diponegoro.

نوع البحث المستخدم هو البحث الميداني أو البحث الميداني الذي يستخدم لتوضيح النظرية والممارسة باستخدام البيانات الأولية. طريقة البحث المستخدمة هي البحث النوعي أو الطرق الطبيعية. في هذا البحث، حصل الباحثون على البيانات عن طريق الملاحظة والمقابلات والوثائق. تم إجراء مقابلات مع القادة والموظفين والعملاء في BSI Kcp Surabaya Diponegoro، وتم توثيقها في شكل بيانات تدعم هذا البحث.

نتائج هذا البحث هي أن استراتيجية التسويق التي تنفذها BSI Kcp Surabaya Diponegoro هي تطبيق العناصر الأربعة الواردة في المزيج التسويقي p4 أو استراتيجية المزيج، وهي استراتيجية المنتج، واستراتيجية الأسعار، واستراتيجية الترويج واستراتيجية المكان. الإستراتيجية في تنفيذ إستراتيجية التسويق باستخدام إستراتيجية المزيج التسويقي التي تنفذها BSI Kcp Surabaya Diponegoro، يتم تنفيذها بفعالية كبيرة، حيث وصل عدد عملاء KPR الذين يستحوذون على التمويل إلى هدف التمويل الموزع.