

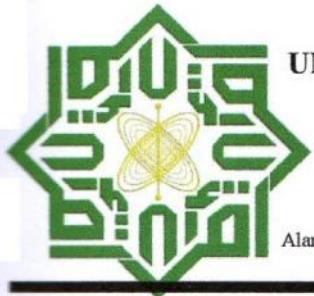
**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN iB DHUHA  
BANK RIAU KEPRISYARIAH CABANG PEKANBARU  
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana**



**OLEH**  
**YOLANDA AHMAD**  
**11125200380**

**PROGRAM S1  
JURUSAN EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU  
PEKANBARU  
2015**



## PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini berjudul : “**Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Dhuha Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pekanbaru Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah**” yang ditulis oleh:

Nama : **Yolanda Ahmad**  
NIM : **11125200380**  
Jurusan : **Ekonomi Islam**

Telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Panitia Ujian Sarjana Program Strata Satu (S1) Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang dilaksanakan pada :

Hari : **Senin**  
Tanggal : **13 April 2015 M**

Sehingga dapat diterima dan disahkan oleh Fakultas Syari'ah dan Hukum sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E.Sy).



### PANITIA UJIAN SARJANA

#### KETUA

  
**Dr. Zulkifli, M.Ag**  
NIP. 19741006 200501 1 005

#### SEKRETARIS

  
**Haswir, M.Ag**  
NIP. 19691119 199603 1002

#### PENGUJI I

  
**Muhammad Albahi, SE, M.Si, Ak**  
NIP. 19800226 200912 1 002

#### PENGUJI II

  
**Drs. H. Johari, M.Ag**  
NIP. 19640320 1991002 1 001

## **ABSTRAK**

Perbankan syariah merupakan salah satu jenis perbankan yang kegiatannya didasarkan pada prinsip syariah, yang terbebas dari riba. PT. Bank Riau Kepri Syariah merupakan salah satu bank yang bergerak dibidang perbankan syariah, yang mengalami perkembangan yang pesat dari tahun ke tahun dalam memasarkan produk tabungan iB Dhuha. Strategi pemasaran yang tepat dan terarah merupakan kunci sukses pemasaran suatu produk. Akan tetapi, dalam perkembangannya terdapat faktor pendukung dan faktor penghambat, terutama dalam pemasarannya. Sehingga diperlukan strategi yang tepat, agar perbankan syariah dapat diterima oleh masyarakat. Penelitian ini dilakukan pada Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pekanbaru, Jalan Jend. Sudirman No. 628 Pekanbaru.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pemasaran produk tabungan iB Dhuha Bank Riau Kepri Syariah Pekanbaru dalam meningkatkan jumlah nasabah, bagaimana faktor pendukung dan faktor penghambat terhadap strategi pemasaran produk tabungan iBDhuha Bank Riau Kepri Syariah Pekanbaru dalam meningkatkan jumlah nasabah serta bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi pemasaran produk tabungan iB Dhuha dalam meningkatkan jumlah nasabah.

Populasi dalam penelitian ini adalah terdiri dari 9 orang yaitu 1 orang dibidang Pinsi Pembiayaan, 1 orang dibidang Pinsi Pelayanan, 1 orang dibidang Pinsi Operasional, 1 orang dibidang Custumer Service, 1 orang dibidang bagian pelaporan, 1 orang dibidang Teller, 2 orang dibidang bagian umum dan 1 orang dibidang pemasaran. Karena populasi sedikit, jadi sampelnya diambil semua populasi. Metode pengambilan sampel menggunakan metode *total sampling*.

Hasil penelitian ini adalah bahwa PT. Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pekanbaru telah melaksanakan strategi pemasaran dengan menggunakan *marketing mix* yang meliputi *place, price, product, dan promotion*. Faktor pendukung dalam PT. Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pekanbaru dalam pemasaran produk adalah mayoritas penduduk Riau dan Kepri beragama Islam, pelayanan prima terhadap nasabah, lokasi yang mudah dijangkau, tingkat

kesadaran masyarakat muslim dan adanya system online. Faktor penghambat yang dihadapi PT. Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pekanbaru dalam pemasaran produk adalah kurangnya sumber daya manusia pemasaran yang kompeten, ketetapan sistem pada pusat yang sangat ketat, dan adanya produk pesaing.

Dalam pandangan Ekonomi Islam, strategi pemasaran yang diterapkan oleh Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pekanbaru dalam *marketing mix* tidak bertentangan dengan ekonomi Islam, adanya menghindari perbuatan penipuan, mengingkari janji, menghindari iklan dan publikasi yang menghalalkan segala cara. Dimana Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pekanbaru ini meningkatkan nasabah setiap tahunnya tanpa ada unsur *riba* dan *gharar*. Serta dari segi pemasaran produk tabungan iB Dhuha pada Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pekanbaru sudah sesuai dengan asumsi dalam rangka memaksimumkan kepuasan ekonomi dan pemenuhan baik bagi perusahaan sebagai produsen maupun bagi nasabah sebagai konsumen.

# KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji syukur kita kehadirat Allah SWT yang telah memberi nikmat serta hidayah-Nya terutama nikmat kesempatan dan kesehatan, sehingga penulis diberikan kekuatan serta kesehatan dan dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul, "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Konsumtif Pada PT Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru" ini dapat diselesaikan sesuai yang diharapkan sebagaimana mestinya tanpa ada suatu hambatan apapun.

Shalawat beserta salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat dan para pengikutnya. Semoga kita termasuk ke dalam golongan orang-orang yang mendapatkan syafa'at beliau di hari akhir kelak, amin.

Dala penulisan skripsi ini penulis menyadari ada kelebihan dan ada kekurangan, kalau terdapat kebenaran dalam skripsi ini maka kebenaran itu berasal dari Allah SWT. Namun kalau dalam skripsi ini terdapat kesalahan maka itu datangnya dari penulis sendiri. hal ini tidak lain karena kemampuan, cara berfikir dan pengetahuan yang penulis miliki. Atas segala kekurangan dalam penulisan skripsi ini penulis mengharapkan kritikan dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun sehingga diharapkan dapat membawa perkembangan dikemudian hari. Dalam kesempatan ini, penulis mengucapkan terimah kasih yang tak terhingga kepada pihak-pihak yang telah membantu penulis hingga selesainya skripsi ini yaitu kepada :

1. Orang tua dan keluarga tercinta yang senantiasa mendo'akan, memotivasi dan mengharapkan keberhasilan serta kebahagiaan, sekaligus dukungan moril maupun materil serta memberi semangat kepada ananda yakni Ayahanda Ahmad Jais D (Alm) dan Ibunda Yanti yang selalu hidup dihati sunubari ini serta adik-adik ku yang tersayang Yolita Ahmad dan Fahmi Ahmad.Dan kekasihk tersayang kakanda Zulfahmi Saputra yang selalu memberikan semangat, motivasi, dan dukungan selama ini.
2. Bapak Prof. DR. H.Munzir Hitami, M.A. selaku Rektor UIN SUSKA Riau dan seluruh civitas akademika UIN SUSKA Riau.
3. Bapak DR. H. Akbarizan, M.A., M. Pd selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum.
4. Bapak DR. H. Mawardi Muhammad Shaleh, M. A selaku Wakil Dekan I, Ibu DR. Hj. Hertina, M. Pd selaku Wakil Dekan II, dan Bapak DR. Zulkifli, M. A selaku Wakil Dekan III yang bersedia mempermudah penulis dalam penulisan skripsi.
5. Bapak Kamirrudin, M.Adan Bapak Bambang Hermanto, M.A, selaku Ketua Jurusan dan Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam, serta Bapak Ibu dosen dan karyawan karyawati Fakultas Syari'ah dan Hukum yang telah memberikan nasehat-nasehat yang terbaik serta membantu penulis selama perkuliahan.
6. Ibu Nurhasanah, SE.MMselaku pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan, memperbaiki dan menyempurnakan materi dan sistematika penulisan dan telah mengorbankan waktunya kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.

7. Bapak DR. H. Zulkayandri. MA selaku Pembimbing Akademik yang memberikan nasehat dalam masa perkuliahan.
8. Bapak Mawardi S.Ag, M.Si, Bapak Darmawan Tia Indrajaya, Ibu Nurnasrina, SE, M.Si M.Ag, Bapak Ahmad Adri Riva'i,M. Ag, Bapak Syamsurizal, SE, M.Ec. Ak, Bapak Syahpawi, M.Sh,Bapak Zulfahmi, B. M.Ag serta dosen-dosen lain yang mohon maaf tidak dapat tersebutkan semuanya, yang telah membimbing, memberikan arahan serta ilmu yang sangat bermanfaat dalam masa perkuliahan.
9. Bapak H. Erly selaku Pimpinan CabangPT. Bank Riau Kepri Syariah KC Pekanbaru, Ibu Ilmiati selaku pinsi operasional, Bapak Anthon Indra Jaya selaku pinsi operasional, dan Ibu Ika Febriana selaku pinsi pelayanan, serta seluruh pihak PT Bank Riau Kepri Syariah KC Pekanbaru yang telah membantu pemberian data dan informasi dalam penulisan skripsi.
10. Kepada Bapak Ibu pengelola perpustakaan Fakultas Syari'ah dan Hukum serta pengelola perpustakaan UIN Suska Riau, terimah kasih atas peminjaman buku sebagai referensi bagi penulis.
11. Kepada kakakFicha Melina SE.Sy, Fanilia Siska SE.Sy, Rudiadi S.Hi, Erlina Yoseva Se.Sy, Hindama SE, Sy, Maesarah, Rizkha, Rahmi, Sari, Aliyah , Afifah, Amin, Jauharur, Faradilla Sari, Kartini, serta untuk sahabatku yang mohon maaf tidak dapat kusebutkan semuanya yang telah banyak memberikan dukungan dan membantu.
12. Sahabat-sahabat teristimewa seperjuangan “**EI 1 angkatan 2011**” serta teman-teman lain yang banyak membantu penulis dalam penyusunan dan

pengumpulan data skripsi ini dan juga yang tidak henti-hentinya memberi motivasi, serta moril maupun materil.

Butuh lembar yang lebih luas untuk berjuta nama yang tak tertuliskan, bukan maksud hati untuk melupakan jasa kalian semua. Akhirnya tiada kata yang pantas penulis ucapkan selain terimah kasih yang sedalam-dalamnya, semoga Allah SWT membendasnya dengan balasan yang berlipat ganda, amin.

*Wabillahitaufiq Walhidayah Wassalaamu 'alaikum Wr. Wb*

Pekanbaru, 24 Maret 2015

**YOLANDA AHMAD**

NIM. 11125200380

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>ix</b>

### **BAB I: PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang .....	1
B. Batasan dan Rumusan Masalah.....	7
1. Batasan Masalah.....	7
2. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	8
D. Metode Penelitian .....	9
1. Lokasi Penelitian.....	9
2. Subyek dan Obyek Penelitian .....	9
3. Populasi dan Sampel .....	10
4. Sumber Data.....	10
5. Teknik Pengumpulan Data.....	10
6. Analisis Data .....	11
7. Metode Penulisan .....	11
E. Sistematika Penulisan .....	12

### **BAB II:PROFIL PT. BANK RIAU KEPRI SYARIAH KANTOR CABANGPEKANBARU**

A. Sejarah Berdirinya PT. Bank Riau Kepri Syariah KC Pekanbaru .....	14
B. Visi da Misi PT. Bank Riau Kepri Syariah KC Pekanbaru	16
C. Struktur Organisasi PT. Bank Riau Kepri Syariah KC Pekanbaru .....	17

D. Produk-Produk PT. Bank Riau Kepri Syariah KC	
Pekanbaru .....	18
<b>BAB III : TINJAUAN TEORITIS</b>	
A. Pengertian Strategi .....	26
B. Pengertian Pemasaran.....	28
C. Dasar Hukum Pemasaran.....	31
D. Konsep Pemasaran.....	32
E. Pengertian Bank Syariah .....	33
F. Pengertian Tabungan.....	34
G. Prinsip Dasar Operasional Bank Syariah.....	35
H. Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ).....	41
I. Pemasaran dalam Pandangan Islam.....	49
<b>BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Gambaran Umum Tabungan iB Dhuha .....	57
B. Strategi Pemasaran Produk Tabungan ib Dhuha Bank Riau Kepri Syariah Pekanbaru dalam meningkatkan jumlah nasabah .....	60
C. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat terhadap strategi pemasaran produk tabungan iB dhuha dalam meningkatkan jumlah nasabah .....	67
D. Tinjauan Ekonomi Islam terhadap strategi pemasaran produk tabungan iB Dhuha dalam meningkatkan jumlah nasabah.....	73
<b>BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
A. Kesimpulan.....	81
B. Saran.....	82

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**