

**STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN iB MULTIGUNA PADA BANK  
SYARIAH BUKOPIN CABANG PEMBANTU UPI YPTK PADANG**

**TUGAS AKHIR**

*Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sebagai salah satu syarat  
dalam memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md) pada Jurusan  
Manajemen Perbankan Syariah*



**UIN IMAM BONJOL  
PADANG**

*Disusun Oleh :*

**YULIA SANDRA  
1503050215**

**MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH PROGRAM D III  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
IMAM BONJOL PADANG  
TAHUN 2018 M/ 1439 H**

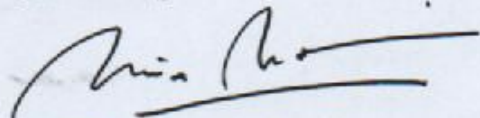
## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tugas Akhir Mahasiswa Program D III Manajemen Perbankan Syariah UIN Imam Bonjol Padang atas nama **YULIA SANDRA, BP. 1503050215** dengan judul : **"Strategi Pemasaran Tabungan iB Multiguna pada PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang"**. Memandang bahwa Tugas Akhir yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang Ujian Akhir.

Demikian persetujuan diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

Padang, 19 Juli 2018

Pembimbing



Novia Indriani, SE., M.Si

NIP : 197611012011012004

## ABSTRAK

Tugas Akhir ini berjudul “Strategi Pemasaran Tabungan iB Multiguna pada Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang”. Tugas Akhir ini disusun oleh Yulia Sandra NIM.1503050215 Jurusan Manajemen Perbankan Syariah Program DIII Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang dalam memasarkan produk Tabungan iB Multiguna guna untuk meningkatkan jumlah nasabahnya.

Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan Tugas Akhir ini adalah penelitian langsung ke lapangan (*Filed Research*) dengan mengumpulkan data primer dari hasil wawancara (*Interview*) langsung dengan karyawan PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang dan dari data sekunder yang berpedoman dari buku-buku, laporan-laporan, brosur-brosur serta dokumen-dokumen yang berkaitan dengan yang penulis bahas dan objek yang diteliti. Dalam penulisan tugas akhir ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data wawancara (*Interview*), observasi dan dokumentasi yang dianalisa secara deskriptif kualitatif yaitu menguraikan dan menjelaskan tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan iB Multiguna.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan dapat diambil kesimpulan bahwa strategi pemasaran produk Tabungan iB Multiguna memakai konsep *marketing mix* yang terdiri dari strategi produk, strategi harga, strategi distribusi dan strategi promosi. Strategi produk terdiri dari keunggulan produk, strategi harga yang digunakan adalah berdasarkan prinsip bagi hasil (nisbah), strategi distribusi terdiri dari penentuan lokasi kantor cabang dan tempat-tempat untuk memasarkan produk tabungan iB Multiguna dan strategi promosi terdiri dari pemasangan iklan (*advertising*), penjualan pribadi (*personal selling*), publisitas dan promosi penjualan.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Tabungan iB Multiguna