

**STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN NASABAH PRODUK  
TABUNGAN PT. BPRS A3S (STUDI PADA KANTOR KAS UMM)**

**TUGAS AKHIR**

**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Mencapai Derajat Ahli Madya Keuangan Dan Perbankan**



Oleh :

**Faridhotul Hikmah  
202110190511020**

**PROGRAM STUDI KEUANGAN DAN PERBANKAN  
PROGRAM DIPLOMA TIGA  
FAKULTAS VOKASI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG  
2024**

# TUGAS AKHIR

## STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN NASABAH

### PRODUK TABUNGAN PT. BPRS A3S

(Studi Pada Kantor Kas UMM)

oleh :

**Faridhotul Hikmah**

**202110190511020**

Diterima dan disetujui

Pada tanggal 18 Juli 2024

Pembimbing I,

**Novi Primita Sari, S.E., M.Ec. Dev**

Pembimbing II,

**Syamsul Hadi, SE., MSI**

Dekan,



**Prof. Dr. Tulus Winarsunu, M.Si**

Ketua Program Studi,

**Syamsul Hadi, SE., MSI**

# LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

## STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN NASABAH

### PRODUK TABUNGAN PT. BPRS A3S

(Studi Pada Kantor Kas UMM)

Yang disiapkan dan disusun oleh :

Nama : **Faridhotul Hikmah**

NIM : **202110190511020**

Jurusan : **D3 Perbankan dan Keuangan**

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 18 Juli 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Ahli Madya Manajemen pada Universitas Muhammadiyah Malang.

Susunan Tim Penguji :

Penguji I : **Eris Tri Kurniawati, S.E., M.M., Ak**

1. ....

Penguji II : **Dhurotus Sangadah, SE., MM**

2. ....

Penguji III : **Novi Primita Sari, S.E., M.Ec. Dev**

3. ....

Penguji IV : **Syamsul Hadi, SE., MSi**

4. ....



Dekan,

**Prof. Dr. Tulus Winarsunu, M.Si**

Ketua Program Studi,

**Syamsul Hadi, SE., MSi**

## PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama : Faridhotul Hikmah

NIM : 202110190511020

Program Studi : D-III Perbankan dan Keuangan

Email : [faridhotul507@gmail.com](mailto:faridhotul507@gmail.com)

Dengan demikian menyatakan bahwasannya :

1. Tugas Akhir ini adalah asli dan benar-benar hasil karya sendiri, baik Sebagian maupun keseluruhan, bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil penjiplakan (plagiarism) dari karya orang lain;
2. Karya dan pendapat orang lain yang dijadikan sebagai bahan rujukan (referensi) dalam Tugas Akhir ini, secara tertulis dan secara jelas dicantumkan sebagai bahan/sumber acuan dengan menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan di daftar Pustaka sesuai dengan ketentuan penulisan ilmiah yang berlaku;
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan atau ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademis dan sanksi-sanksi lainnya yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Malang, 17 Juli 2023



Faridhotul Hikmah

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan banyak nikmat, terutama nikmat kesehatan dan berbagai karunia Nya, petunjuk, serta kemudahan sehingga penulis dapat menyelesaikan proses pembuatan Tugas Akhir yang berjudul “Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Nasabah produk Tabungan PT. BPRS A3S (Studi Pada Kantor Kas UMM)”. Penulisan Tugas Akhir ini sebagai salah satu bagian dari persyaratan dalam menyelesaikan pendidikan program Diploma III Perbankan dan Keuangan Universitas Muhammadiyah Malang guman memperoleh gelar A.Md (Ahli Madya).

Dalam upaya penulisan tugas akhir ini penulis menyadari banyaknya bantuan dari berbagai pihak dalam terselesaikannya Tugas Akhir ini. Berbagai bantuan berupa materi dan moril yang sangat membantu penulis dalam mengumpulkan tekad, keinginan, serta saran dan motivasi untuk menyelesaikan masa studi. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar – besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Nazaruddin Malik, SE., M.Si selaku rektor Universitas Muhammadiyah Malang yang telah membantu dalam proses pembelajaran dan penyediaan sarana prasarana.
2. Bapak Prof Tulus Winarsunu, M.Si selaku dekan Fakultas Vokasi Muhammadiyah Malang yang telah membantu dalam proses perijinan dan penyediaan sarana prasarana.
3. Bapak Syamsul Hadi, S.E., M.Si selaku Kepala Program Studi Perbankan dan Keuangan Program Studi Diploma Tiga.
4. Ibu Novi Primitasari Sari, SE., M.Ec.Dev selaku pembimbing I serta Bapak Syamsul Hadi, S.E., M.Si selaku pembimbing II.
5. Kepada Bapak/Ibu selaku dosen Program Studi Perbankan dan Keuangan Program Diploma Tiga yang telah memberikan petunjuk, bimbingan, pengarahan serta ajaran seluruh ilmu selama masa kuliah penulis.

6. Ibunda Tutik Sulistyowati dan seluruh keluarga tersayang yang selalu memberikan kasih sayang, semangat, dukungan moral maupun material, serta doa dalam setiap langkah penulis memberikan kekuatan terbesar bagi penulis untuk menghadapi situasi tersulit sekalipun.
7. Faridhotul Hikmah, terima kasih telah melalui berbagai macam hambatan dan selalu berpikir positif dan selalu berusaha mempercayai diri sendiri serta berjuang melawan rasa malas dan bekerja keras untuk menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Kepada pihak Kantor Kas UMM PT. BPRS Artha Sinar Sejahtera Syariah yang selalu membimbing dan mendukung penulis untuk menyelesaikan tugas akhir.
9. Kepada sahabat saya yang selalu ada disaat senang maupun susah, selalu memberikan motivasi dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
10. Teman – teman prodi D-III Perbankan dan Keuangan Angkatan 2021 yang telah berjuang bersama dan saling memberikan semangat.
11. Teruntuk seventeen yang telah memotivasi melalui karya lagu serta konten – konten motivasi yang memberikan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan tahapan terakhir pada masa studi.
12. Kepada seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu dalam membantu penulis menyelesaikan penulisan tugas akhir ini.

Dalam penulisan tugas akhir ini, penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan kesalahan. Oleh karena itu, penulis menerima segala bentuk kritik dan saran dari seluruh pihak untuk perbaikan di masa yang akan datang. Semoga laporan tugas akhir ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis dan semua pihak yang membutuhkan.

Malang, 17 Juli 2024

Faridhotul Hikmah

## DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN .....	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	viii
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR LAMPIRAN .....	x
ABSTRAK .....	xi
ABSTRACT .....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	4
1.3. Tujuan Penelitian .....	5
1.4. Manfaat Penulisan .....	5
1.5. Definisi Istilah dan Unjuk Kerja .....	6
<b>BAB II HASIL DAN BAHASAN .....</b>	<b>11</b>
2.1 Gambaran Umum Perusahaan .....	11
2.2 Gambaran Umum Unjuk Kerja yang dijalankan .....	20
2.3 Masalah dan Bahasan Unjuk Kerja yang dijalankan .....	34
2.1 Pemecahan masalah yang diambil .....	36
<b>BAB III PENUTUP .....</b>	<b>39</b>
3.1. Kesimpulan .....	39
3.2. Saran .....	40
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>42</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>43</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>44</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 1 Jumlah Nasabah Kantor Kas UMM BPRS Artha Sinar Sejahtera Syariah.....	2
Gambar 2. 1 PT. BPRS Artha Sinar Sejahtera Syariah.....	13
Gambar 2. 2 Struktur Organisasi PT. BPRS Artha Sinar Sejahtera Syariah .....	15
Gambar 2. 3 Target Pemasaran Produk Tabungan .....	21
Gambar 2. 4 Brosur Tabungan Rencana.....	24
Gambar 2. 5 Feed Instagram pemasaran.....	28
Gambar 2. 6 Prosedur Pemasaran Produk Tabungan .....	31





## DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Segmen pemasaran tabungan wadiah, mudharabah dan rencana .....	20
Tabel 2. 2 Jadwal dan area pemasaran produk tabungan.....	31



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Formulir tabungan wadiah dan mudharabah .....	44
Lampiran 2 Akad tabungan wadiah dan Mudharabah .....	45
Lampiran 3 Formulir Tabungan Rencana.....	46
Lampiran 4 Lanjutan Formulir Tabungan Rencana .....	47
Lampiran 5 Dokumentasi penerapan strategi personal selling.....	48



# STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN NASABAH PRODUK TABUNGAN PT. BPRS A3S (STUDI PADA KANTOR KAS UMM)

Oleh:

**Faridhotul Hikmah**

Program Studi Keuangan dan Perbankan  
Program Diploma Tiga  
Fakultas Vokasi  
Universitas Muhammadiyah Malang  
Jl. Raya Tlogomas No. 246 Malang  
Email: [faridhotul507@gmail.com](mailto:faridhotul507@gmail.com)

## ABSTRAK

Penulisan ini bertujuan untuk merencanakan bagaimana strategi pemasaran yang akan digunakan untuk meningkatkan nasabah produk tabungan di Kantor Kas UMM PT. BPRS A3S.

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dimana penulis meneliti dengan menggunakan studi pustaka. Sumber data yang telah dikumpulkan dan di analisis untuk mengidentifikasi strategi mana yang paling efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan wadiah, mudharabah dan rencana.

Hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah personal selling yang terbukti lebih efektif digunakan untuk meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan wadiah, mudharabah maupun rencana yang ada di Kantor Kas UMM PT. BPRS A3S. Dari hasil temuan pada penelitian ini juga dapat meningkatkan pertumbuhan bisnis mereka terutama pada produk tabungan syariah.

**Kata Kunci:** BPRS, Tabungan, Strategi pemasaran, Personal selling.

**MARKETING STRATEGY TO INCREASE CUSTOMERS OF SAVINGS  
PRODUCTS PT. BPRS A3S (STUDY AT UMM CASH OFFICE)**

**By:**

**Faridhotul Hikmah**

Finance and Banking Study Program  
Diploma Three Program  
Vocational Faculty  
Malang Muhammadiyah University  
Jl. Raya Tlogomas No. 246 Malang  
Email: [faridhotul507@gmail.com](mailto:faridhotul507@gmail.com)

**ABSTRACT**

This writing aims to plan what marketing strategies will be used to increase customers of savings products at the Cash Office UMM PT BPRS A3S.

The research method used is descriptive qualitative; the author uses library research. Data sources have been collected and analyzed to identify which strategies are most effective in increasing the number of customers for wadiah, mudharabah and plan savings products.

The results obtained from this research show that personal selling is proven to be more effective in increasing the number of customers for wadiah and mudharabah and in planning savings products at the Cash Office UMM PT. BPRS A3S. From the findings in this research, they can also increase their business growth, especially in syariah savings products.

**Keywords:** BPRS, Savings, Marketing strategy, Personal selling.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Entaresmen, R. A., & Pertiwi, D. P. (2016). *Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Tabungan IB Hasanah Di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang X*.
- Heteronom, P. (2017). Peran Dewan Pengawas Syariah Terhadap Syariah Compliance Pada Perbankan Syariah. *Jurnal Surya Kencana Satu: Dinamika Masalah Hukum dan Keadilan*, 8(2), 49–61.
- Kementrian Keuangan. (1998a). Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan. *Lembaran Negara Republik Indonesia*, pasal 1 ayat 2. <http://www.bphn.go.id/data/documents/98uu010.pdf>
- Kementrian Keuangan. (1998b). Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan. *Lembaran Negara Republik Indonesia*, pasal 1 ayat 2.
- Ningrum, N. P. P. M. J., & Rasmini, N. K. (2022). Risiko Keuangan, Dewan Komisaris, Dewan Direksi dan Kinerja Keuangan Bank Perkreditan Rakyat. *E-Jurnal Akuntansi*, 3422. <https://doi.org/10.24843/eja.2022.v32.i01.p08>
- Purbohastuti, A. W. (2021). The Marketing Mix Effectiveness On Indomaret's Consumer Purchase Decision. *Sains Manajemen*, 7(1), 1–17. <https://doi.org/10.30656/sm.v7i1.2707>
- Rahim, E., & Mohamad, R. (2021). Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Dalam Perspektif Syariah. *MUTAWAZIN (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 2(1), 15–26. <https://doi.org/10.54045/mutawazin.v2i1.234>
- Widharta, W. P., & Sugiharto, S. (2019). Penyusunan-Strategi-Dan-Sistem-Penjualan. *Manajemen Pemasaran Petra*, 2(1), 1–15.

# 10% Overall Similarity




The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

## Filtered from the Report

- ▶ Bibliography
- ▶ Quoted Text

---


## Top Sources

- 10%  Internet sources
- 0%  Publications
- 2%  Submitted works (Student Papers)

---

## Integrity Flags




### 1 Integrity Flag for Review

-  **Hidden Text**  
0 suspect characters on 2 pages  
Text is altered to blend into the white background of the document.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

## Top Sources

- 10%  Internet sources
- 0%  Publications
- 2%  Submitted works (Student Papers)

---

## Top Sources

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

<b>1</b>	<b>Internet</b>	
<b>skkni-api.kemnaker.go.id</b>		<b>4%</b>
<b>2</b>	<b>Internet</b>	
<b>arthasinarjahtera.co.id</b>		<b>4%</b>
<b>3</b>	<b>Internet</b>	
<b>eprints.umm.ac.id</b>		<b>2%</b>