

## **HALAMAN JUDUL**

**STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN BTN EMAS iB  
PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI BANK BTN SYARIAH  
KC KAPTEN A. RIVAI PALEMBANG**

*MARKETING STRATEGY FOR BTN EMAS iB  
SAVINGS DURING THE COVID-19 PANDEMIC AT BANK BTN SYARIAH  
KC CAPTAIN A. RIVAI PALEMBANG*

Disusun Oleh:

Nama : Yogi Hernando

NIM : 201802080

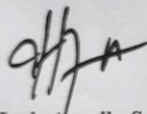
Pembimbing I : Havis Aravik, S.H.I., M.S.I., MM

Pembimbing II : Fadilla, S.E.I., M.Si

**LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI**

Judul : Strategi Pemasaran Tabungan BTN Emas iB Pada Masa Pandemi  
COVID-19 di Bank BTN Syariah KC Kapten A. Rivai Palembang  
Nama : Yogi Hernando  
NPM : 201802080  
Program Studi : Perbankan Syariah

Pembimbing I



Havis Aravik, S.H.I., M.S.I., MM  
NIDN. 2121068401

Pembimbing II



Fadilla, S.E.I., M.Si  
NIDN. 2108089001

**LEMBAR PENGESAHAN**

**“JUDUL SKRIPSI”**

“Strategi Pemasaran Tabungan BTN Emas iB Pada Masa Pandemi COVID-19 di  
Bank BTN Syariah KC Kapten A. Rivai Palembang”

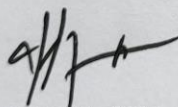
**SKRIPSI**

Diajukan untuk persyaratan guna mendapatkan Gelar Sarjana Strata satu (S1)  
Pada Program Studi Perbankan Syariah STEBIS IGM

Disusun Oleh:

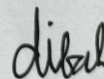
Yogi Hernando  
201802080

Pembimbing I



Havis Aravik, S.H.I., M.S.I., MM  
NIDN. 2121068401

Pembimbing II



Fadilla, S.E.I., M.Si  
NIDN. 2108089001

Palembang, 25 Agustus 2022

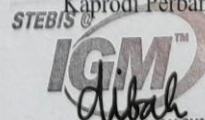
Diketahui dan Disahkan Oleh:

Ketua STEBIS IGM



H. Chandra Satria, S.E., M.Si  
NIDN. 0209068101

Kaprodi Perbankan Syariah



Fadilla, S.E.I., M.Si  
NIDN. 2108089001

**HALAMAN PENGESAHAN**

Skripsi Berjudul : Strategi Pemasaran Tabungan BTN Emas iB Pada  
Masa Pandemi COVID-19 di Bank BTN Syariah KC  
Kapten A. Rivai Palembang

Nama : Yogi Hernando

Program Studi : Perbankan Syariah

Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar S.E  
(Sarjana Ekonomi)

Palembang, 25 Agustus 2022  
Ketua STEBIS IGM

STEBIS @



**H. Chandra Satria, S.E., M.Si**  
NIDN. 0209068101



---

**PERNYATAAN KEASLIAN**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Yogi Hernando

NPM : 201802080

Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa naskah skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian dan karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang merujuk pada sumbernya.

Palembang, 25 Agustus 2022

Saya yang menyatakan



Yogi Hernando  
NPM. 201802080

---

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI**

Sebagai sivitas akademi STEBIS IGM, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Yogi Hernando

NPM : 201802080

Program Studi : Perbankan Syariah

Institusi : Sekolah Tinggi Ekonomi Dan Bisnis Syariah Indo Global  
Mandiri Palembang

Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada STEBIS IGM Hak bebas Royalti Noneksklusif (*Non-Exclusive Royalti Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: Strategi Pemasaran Tabungan BTN Emas iB Pada Masa Pandemi COVID-19 di Bank BTN Syariah KC Kapten A. Rivai Palembang

Palembang, 25 Agustus 2022

Saya yang menyatakan



Yogi Hernando  
NPM, 201802080

**PERSETUJUAN TIM PENGUJI SKRIPSI**

Skripsi Berjudul : Strategi Pemasaran Tabungan BTN Emas iB Pada Masa  
Pandemi Covid-19 di Bank BTN Syariah KC Kapten A.  
Rivai Palembang

Nama : Yogi Hernando

NPM : 201802080

Program Studi : Perbankan Syariah

Telah disetujui tim penguji munaqasah

Ketua : Fadilla, S.E.I., M.Si ( *df* )

Penguji I : Choiriyah, S.H.I., M.Pd.I ( *zka* )

Penguji II : Choirunnisak, S.E.I., ME ( *Celuf* )

Diuji di Palembang pada tanggal : 2 Agustus 2022

Waktu : 08:00 – 09:30 WIB

Predikat kelulusan : Memuaskan/ Sangat Memuaskan/ Cumlaude

\*Coret yang tidak perlu\*



**LEMBAR REVISI**

Nama : Yogi Hernando  
NPM : 201802080  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Tabungan BTN Emas iB Pada Masa Pandemi COVID-19 di Bank BTN Syariah KC Kapten A. Rivai Palembang

Ketua Penguji :

*dibas*

**Fadilla, S.E.I., M.Si**  
NIDN. 2108089001

Penguji I :

*gk*

**Choiriyah, S.H.I., M.Pd.I**  
NIDN. 2123068201

Penguji II :

*C Nur*

**Choirunnisak, S.E.I., ME**  
NIDN. 2109029103

Palembang, 25 Agustus 2022

Mengetahui

Kaprodi Perbankan Syariah

**IGM**  
PEKERJAAN SYARIAH

**Fadilla, S.E.I., M.Si**  
NIDN. 2108089001



## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

### **MOTTO**

“Pemasaran bukan lagi tentang barang yang kamu buat,  
tetapi tentang cerita yang kamu ceritakan”.

(Seth Godin)

“Lakukan yang anda suka, jadilah diri sendiri  
dan kesuksesan akan datang secara alami”.

### **PERSEMBAHAN**

Dengan mengucapkan puji dan syukur ke pada Allah SWT, skripsi ini kupersembahkan untuk:

1. Kedua orang tuaku, Ayah: Saparudin dan Ibu: Zuraida yang sangat saya cintai dan sayangi yang senantiasa mendo'a kan, memberikan semangat serta dukungan yang luar biasa kepada saya.
2. Kedua adik saya, Anjas Mara dan Aldi Prasetio yang turut memberikan semangat dan dukungan.
3. Serta kedua wak saya, Suryadi Ningrat dan Samsiya yang juga memberikan dukungan dan motivasi.
4. Seluruh keluargaku yang juga senantiasa memberikan dukungan.

## **KATA PENGANTAR**

Alhamdulillahirobbilalamin, puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan karunianya serta rahmatnya berupa ilmu pengetahuan, kesehatan dan kesabaran sehingga skripsi yang berjudul **“STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN BTN EMAS iB PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI BANK BTN SYARIAH KC KAPTEN A. RIVAI PALEMBANG”** sehingga dapat diselesaikan dengan baik. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah, Sekolah Tinggi Ekonomi Dan Bisnis Syariah Indo Global Mandiri Palembang.

Proses penyusunan dan penyelesaian skripsi ini juga tidak terlepas dari do'a bimbingan, bantuan, dukungan, serta motivasi dari orang-orang terbaik yang ada disekeliling penulis. Pada kesempatan ini penulis mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-sebesarnya kepada:

1. H. Chandra Satria, S.E., M.M., selaku ketua Sekolah Tinggi Ekonomi Dan Bisnis Syariah Indo Global Mandiri Palembang.
2. Meriyati, M.HI., selaku dosen pembimbing akademik.
3. Fadilla, S.E.I., M.Si., selaku ketua program studi Perbankan Syariah dan sekaligus dosen pembimbing II (dua) saya dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini, serta telah meluangkan waktu untuk membimbing, mengoreksi, dan menyemangati saya dalam penyusunan skripsi ini..
4. Havis Aravik, S.H.I., M.S.I., MM., selaku dosen pembimbing I (satu) saya dalam penulisan dan penyusunan skripsi, serta telah meluangkan waktu untuk

membimbing, mengoreksi, dan menyemangati saya dalam penyusunan skripsi ini.

5. Kedua orang tua saya yang senantiasa mendoakan dan memberi dukungan dalam proses penyelesaian skripsi ini.
6. Seluruh dosen fakultas ekonomi syariah di STEBIS IGM Palembang, khususnya dosen-dosen di Program Studi Perbankan Syariah yang telah memberikan ilmu dan nasihat kepada penulis.
7. Segenap teman-teman di Program Studi Perbankan Syariah angkatan tahun 2018 khususnya teman-teman sekelas dengan penulis.
8. Keluarga besar Bank BTN Syariah KC Kapten A. Rivai Palembang yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
9. Semua pihak yang telah membantu dan mendoakan, namun tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini belum sempurna dan masih banyak kekurangan, karena keterbatasan dan kemampuan penulis. Untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Palembang, 02 Agustus 2022  
Penulis



Yogi Hernando  
NPM. 201802080



## ABSTRAK

Penelitian ini membahas mengenai Penelitian ini membahas mengenai Strategi Pemasaran Tabungan BTN Emas iB Pada Masa Pandemi COVID-19 di Bank BTN Syariah KC Kapten A. Rivai Palembang. Adapun rumusan masalah pada penelitian ini antara lain: (1) Bagaimana Strategi Pemasaran Tabungan BTN Emas iB Pada Masa Pandemi COVID-19 di Bank BTN Syariah KC Kapten A. Rivai Palembang (2) Bagaimana Dampak Penerapan Strategi Pemasaran Tabungan BTN Emas iB Pada Masa Pandemi COVID-19 di Bank BTN Syariah KC Kapten A. Rivai Palembang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Strategi Pemasaran Tabungan BTN Emas iB Pada Masa Pandemi COVID-19 dan Dampak Dari Penerapan Strategi Pemasaran Tabungan BTN Emas iB Pada Masa Pandemi COVID-19. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini dilakukan selama 3 bulan yakni dari bulan Februari hingga April 2022. Hasil penelitian ini menunjukkan (1) Strategi Pemasaran yang digunakan pada Tabungan BTN Emas iB dimasa pandemi COVID-19 menggunakan teori *marketing mix* 4P yaitu Strategi Produk, Harga, Tempat, dan Promosi. (2) Dampak Penerapan Strategi Pemasaran Tabungan BTN Emas iB antara lain, pertama dapat menambah jumlah nasabah, kedua dengan menggunakan pemasaran secara online dapat mempermudah marketing dalam memasarkan Tabungan BTN Emas iB dan mempermudah masyarakat dalam mendapatkan informasi.

***Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Tabungan, BTN Emas iB, Covid-19.***

## ***ABSTRACT***

This study discusses this research discussing the Marketing Strategy of BTN Emas iB Savings During the COVID-19 Pandemic at Bank BTN Syariah KC Captain A. Rivai Palembang. The formulation of the problem in this study include: (1) How is the Marketing Strategy of BTN Emas iB Savings During the COVID-19 Pandemic at Bank BTN Syariah KC Captain A. Rivai Palembang (2) How is the Impact of Implementation of Marketing Strategy for BTN Emas iB Savings During the Pandemic COVID-19 at Bank BTN Syariah KC Captain A. Rivai Palembang. The purpose of this study was to find out the Marketing Strategy for BTN Emas iB Savings during the COVID-19 Pandemic and the Impact of the Implementation of Marketing Strategies for BTN Emas iB Savings during the COVID-19 Pandemic. The method used in this study is a qualitative research with a descriptive approach. Data collection techniques used by researchers are observation, interviews, and documentation. This research was conducted for 3 months, from February to April 2022. The results of this study indicate (1) the Marketing Strategy used in the BTN Emas iB Savings during the COVID-19 pandemic using the 4P marketing mix theory, namely Product, Price, Place, and Promotion Strategy. (2) The impact of the Implementation of Marketing Strategy for BTN Emas iB Savings, among others, firstly can increase the number of customers, secondly by using online marketing can facilitate marketing in marketing BTN Emas iB Savings and make it easier for the public to obtain information.

***Keywords: Strategy Marketing, Savings, BTN Emas iB, Covid-19.***

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

### A. Pedoman Transliterasi Arab-Latin

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 0534b/U/1987.

#### 1. Konsonan Tunggal

Arab	Nama	latin	Keterangan
ا	Alif		Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa'	S	Es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha'	H	Ha (dengan titik diatas)
خ	Kha	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Z	Zet (dengan titik diatas)
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	Sad	S	Es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	T	De (dengan titik di bawah)
ط	Ta'	T	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Za'	Z	Zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi



ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El

م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wawu	W	We
ه	Ha'	H	Ha
ء	Hamzah	`	Apostrof
ي	Ya'	Y	Ye

## 2. Konsonan Rangkap Karena Syaddah Ditulis Rangkap

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

## 3. Ta' Marbutah Di Akhir Kata

- a. Bila dimatikan ditulis h.

هبة	Ditulis	Hibah
جزية	Ditulis	Jizyah

(ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti salat, zakat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

- b. Bila diikuti dengan kata sandang 'al' serta bacaan ke dua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الأولياء	Ditulis	Karamah al-auliya
----------------	---------	-------------------

- c. Bila ta' marbutah hidup atau dengan harakat, fathah, kasrah dan dammah ditulis t atau h.

زكاة الفطر	Ditulis	Zakah al-fitri
------------	---------	----------------

## 4. Vokal Pendek

—	Ditulis	A
فعل		Fa'ala
—	Ditulis	I
ذكر		Zukria
—	Ditulis	U
يد هب		yazhabu

### 5. Vokal Panjang

Fathah + alif	Ditulis	A
جاهلية	Ditulis	Jahiliyya h
Fatha + ya' mati	Ditulis	A
تنسى	Ditulis	Tansa
Kasrah + ya' mati	Ditulis	I
كريم	Ditulis	Karim
Dammah + wawu mati	Ditulis	U
نروض	Ditulis	Furud

### 6. Vokal Rangkap

Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
بينكم	Ditulis	Bainaku m
Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
قول	Ditulis	Qaul

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN.....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI.....</b>	<b>vi</b>
<b>PERSETUJUAN TIM PENGUJI .....</b>	<b>vii</b>
<b>LEMBAR REVISI .....</b>	<b>viii</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>x</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>xiii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xx</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	6
1.3 Batasan Masalah.....	6
1.4 Rumusan Masalah .....	6
1.5 Tujuan Penelitian.....	7
1.6 Manfaat Penelitian.....	7
1.7 Sitematika Penulisan .....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>11</b>
2.1 Strategi Pemasaran .....	11
2.1.1 Pengertian Strategi Pemasaran .....	11
2.1.2 Strategi Pemasaran Syariah .....	13
2.1.3 Konsep Pemasaran Dalam Islam.....	14
2.1.4 Bauran Pemasaran Dalam Islam.....	17
2.2 Bank Syariah .....	21
2.2.1 Pengertian Bank Syariah .....	21
2.2.2 Produk-Produk Bank Syariah.....	22
2.3 Tabungan Emas .....	27
2.3.1 Pengertian Tabungan Emas .....	27
2.3.2 Tabungan BTN Emas iB .....	29
2.4 Covid-19.....	30
2.4.1 Pengertian Covid-19.....	30
2.4.2 Gejala dan Pencegahan Covid-19.....	31
2.5 Penelitian Terdahulu .....	32
2.6 Kerangka Pemikiran .....	38



<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>39</b>
3.1 Jenis Penelitian .....	39
3.2 Pendekatan Penelitian .....	40
3.3 Waktu dan Lokasi Penelitian.....	40
3.4 Sumber Data .....	40
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	41
3.6 Uji Keabsahan Data.....	44
3.7 Teknik Analisis Data.....	46
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>49</b>
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian .....	49
4.1.1 Sejarah Singkat BTN Syariah.....	49
4.1.2 Visi dan Misi .....	52
4.1.3 Struktur Organisasi.....	53
4.1.4 Produk-Produk BTN Syariah .....	56
4.2 Mekanisme Pembukaan Tabungan BTN Emas iB.....	63
4.3 Strategi Pemasaran Tabungan BTN Emas iB Pada Masa Pandemi COVID-19 di Bank BTN Syariah KC Kapten A. Rivai Palembang .....	65
4.4 Dampak Penerapan Strategi Pemasaran Tabungan BTN Emas iB Pada Masa Pandemi COVID-19 di Bank BTN Syariah KC Kapten A. Rivai Palembang.....	82
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>87</b>
5.1 Kesimpulan.....	87
5.2 Saran.....	88
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>89</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>93</b>

## **DAFTAR TABEL**

<b>Tabel 4.1 Rincian Fitur dan Biaya Layanan Tabungan BTN Emas iB .....</b>	<b>63</b>
<b>Tabel 4.2 Biaya Pembukaan Tabungan BTN Emas iB.....</b>	<b>71</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran .....	38
Gambar 3.1 Triangulasi Teknik .....	45
Gambar 4.1 Logo Bank BTN Syariah .....	51
Gambar 4.2 Buku Tabungan BTN Emas iB.....	68
Gambar 4.3 Denah Lokasi Bank BTN Syariah KC Kapten A. Rivai Palembang.....	74
Gambar 4.4 Brosur Tabungan BTN Emas iB .....	77
Gambar 4.5 Promosi Pemasaran Melalui Fecebook dan Instagram .....	79