

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Penerapan Strategi Bauran Pemasaran dengan Metode Kemitraan dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Pembiayaan Pensiu di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung” ditulis oleh Siska Nur Diana, NIM 17401163006, Pembimbing Dr. Hj. Nur Aini Latifah S.E., MM.

Penelitian ini dilatarbelakangi bahwa Bank Syariah Mandiri merupakan Bank Komersial Syariah yang kedua setelah Bank Muamalat Indonesia. Bank tersebut mempunyai perkembangan berbeda dari perbankan lainnya yang dapat dilihat dengan kemampuan membuat produk berharga dan dapat diterima ditengah masyarakat. Salah satunya ialah produk pembiayaan pensiun. Dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun ini tidaklah mudah, sebagian masyarakat masih belum mengetahui produk pembiayaan pensiun. Oleh karena itu diperlukan strategi bauran pemasaran demi keberhasilan perusahaan.

Fokus penelitian dalam skripsi ini ialah: (1) Bagaimana Penerapan Startegi Bauran Pemasaran dengan Metode Kemitraan dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Pembiayaan Pensiu di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung. (2) Bagaimana Dampak dengan adanya Strategi Bauran Pemasaran dengan Metode Kemitraan dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Pembiayaan Pensiu di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung. (3) Bagaimana Kendala yang dihadapi dan Solusi dalam Penerapan Strategi Bauran Pemasaran dengan Metode Kemitraan dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Pembiayaan Pensiu di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung. Dalam Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Berdasarkan tema yang diangkat, penelitian ini digolongkan kedalam jenis penelitian studi kasus. Data dalam penelitian ini ada dua jenis yakni data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data menggunakan Observasi Pertisipatif (Pengamatan), In-depth Interview, (Wawancara Mendalam) dan Dokumentasi. Dan Pengecekan Keabsahan Temuan menggunakan Triangulasi data, Pemeriksaan Sejawat dan Perpanjangan Keikutsertaan.

Adapun hasil penelitian skripsi ini, yaitu: (1) Penerapan Strategi Bauran Pemasaran dengan Metode Kemitraan dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Pembiayaan Pensiu di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung melalui prinsip 7P yakni: *Product, Price, Promotion, Place, People, Process, Physical Evidence* (2) Dampak dengan adanya Strategi Bauran Pemasaran pada pembiayaan pensiun ini berdampak positif salah satunya mampu memberikan laba kepada nasabah. Dampak negatifnya salah satunya produk belum tersosialisasi dengan baik, sumber daya manusia masih terbatas. (3) Kendala yang dihadapi dan solusi dalam penerapan strategi bauran pemasaran pada pembiayaan pensiun berbagai kendala dan solusi yakni salah satunya terbatasnya sumber daya manusia menjadikan produk pembiayaan pensiun masih belum tersosialisasikan dengan baik. Solusinya Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung harus menambah tenaga kerja.

Kata Kunci: **Strategi Bauran Pemasaran, Metode Kemitraan, Profitabilitas, dan PembiayaanPensiun.**

ABSTRACT

The thesis entitled "The Implementation of Marketing Bauran Strategy with Partnership Methods in Increasing Profitability in Pension Funding at Sharia Mandiri Bank Tulungagung", written by Siska Nur Diana, Register Number 17401163006. Advisor: Dr. Hj. Nur Aini Latifah S.E., MM.

This research is motivated by the Sharia Mandiri Bank Tulungagung was the second Sharia Commercial Bank after Bank Muamalat Indonesia. Bank Syariah Mandiri has a different development from other banks. It can be marked by the ability of institutions to make valuable and acceptable products in the community. One product is a pension financing product. Marketing a pension financing product at Sharia Mandiri Bank Tulungagung is not easy, because people do not yet know about pension financing products. Therefore we need a marketing bauran strategy for the company's success.

The focuses of the research are: (1) How to Apply Marketing Bauran Strategy with the Partnership Method in Increasing Profitability in Pension Funding at Sharia Mandiri Bank Tulungagung. (2) What is the impact of the existence of a Marketing Bauran Strategy with the Partnership Method in Increasing Profitability in Pension Financing at Sharia Mandiri Bank Tulungagung. (3) How the Constraints encountered and the Solution in the Implementation of the Marketing Bauran Strategy with the Partnership Method in Increasing Profitability in Retirement Financing at Sharia Mandiri Bank Tulungagung.

This research using a qualitative research approach. Based on the themes raised, this research is classified into the type of case research research. The data in this research are of two types namely primary data and secondary data. Data collection techniques using Participatory Observation (Observation), In-depth Interview, (In-depth Interview) and Documentation. And Checking Legitimacy of Findings using data triangulation, peer examination and extension of participation.

The results of this thesis research are: (1) Implementation of the Marketing Bauran Strategy with the Partnership Method in Increasing Profitability in Pension Funding at Sharia Mandiri Bank Tulungagung through the 7P principle namely: Product, Price, Promotion, Place, People, Process, Physical Evidence (2) The impact of the existence of the Marketing Bauran Strategy on pension financing has a positive impact, one of which is being able to provide profits to customers. The negative impact is that one product has not been well socialized. (3) Constraints faced and solutions in applying the marketing bauran strategy to pension financing are various obstacles and solutions namely one of them is limited human resources making pension financing products still not socialized well. The solution Sharia Mandiri Bank Tulungagung must add labor.

Keywords: Marketing Bauran Strategy, Partnership Method, Profitability, and Pension Financing.