



**TINJAUAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN BSI GRIYA
PADA PT. BANK SYARIAH INDONESIA
KC JAKARTA PONDOK INDAH**

LAPORAN TUGAS AKHIR

DIVA AMANDA PUTRI

2110101016

**PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN PROGRAM DIPLOMA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA**

2024



**TINJAUAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN BSI GRIYA
PADA PT. BANK SYARIAH INDONESIA
KC JAKARTA PONDOK INDAH**

LAPORAN TUGAS AKHIR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar

Ahli Madya

DIVA AMANDA PUTRI

2110101016

**PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN PROGRAM DIPLOMA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA**

2024

PERNYATAAN ORISINALITAS

Laporan Tugas Akhir ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber yang dikutip maupun yang dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Diva Amanda Putri

NIM : 2110101016

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan saya ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jakarta, 4 Juni 2024

Yang menyatakan,



(Diva Amanda Putri)

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK
KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, sayayang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Diva Amanda Putri
NIM : 2110101016
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Perbankan dan Keuangan Diploma Tiga
Jenis Karya : Laporan Tugas Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas Tugas Akhir saya yang berjudul:

**TINJAUAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN BSI GRIYA
PADA PT. BANK SYARIAH INDONESIA TBK**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti ini Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan Skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta
Pada tanggal : 4 Juni 2024
Yang menyatakan



Divya Amanda Putri

LAPORAN TUGAS AKHIR

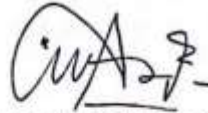
**TINJAUAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN BSI GRIYA
PADA PT BANK SYARIAH INDONESIA KC JAKARTA PONDOK INDAH**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

DIVA AMANDA PUTRI

2110101016

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji pada tanggal : 11 Juni 2024
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima.



Diana Tri Wardhani, SE., MM., P.hD

Ketua Penguji



Jenji Gunaedi Argo, SE., MM

Penguji I




Suharyati, SE., MM

Penguji II (Pembimbing)



Dr. Yudi Nur Supriadi, S.Sos.I., MM

Ketua Jurusan



Kery Utami, S.E., M.Si

Ketua Program studi

Disahkan di : Jakarta

Pada Tanggal : 11 Juni 2024



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Sekretariat : Jl RS. Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta 12450, Telp. 7692856, 7692859 Fax. 7692856
Homepage : <http://www.upnvj.ac.id> Email : puskom@upnvj.ac.id

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR PERBANKAN DAN KEUANGAN D-III SEMESTER GENAP TA. 2023/2024

Hari ini Selasa, tanggal 11 Juni 2024, telah dilaksanakan Ujian Tugas Akhir bagi mahasiswa :

Nama : Diva Amanda Putri

No.Pokok Mahasiswa : 2110101016

Program : Perbankan dan Keuangan D-III

Dengan judul tugas akhir sebagai berikut :

Tinjauan Strategi Bauran Pemasaran BSI Griya Pada PT. Bank Syariah Indonesia KC Jakarta Pondok Indah
Dinyatakan yang bersangkutan *Lulus / Tidak Lulus **)

Tim Penguji

No	Dosen Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Diana Triwardhani, SE, MM.,Ph.D	Ketua	1.
2	Jenji Gunaedi Argo, SE, MM.,CLIP	Anggota I	2.
3	Suharyati, S.E., M.M	Anggota II **)	3.

Keterangan:

- *) Coret yang tidak perlu
- **) Dosen Pembimbing

Jakarta, 11 Juni 2024

Mengesahkan
A.n DEKAN

Kaprosdi. Perbankan dan Keuangan D-

Kery Utami, SE., M.Si.

REVIEW OF BSI GRIYA MARKETING MIX STRATEGY
at PT. BANK SYARIAH INDONESIA
BRANCH OFFICE of JAKARTA, PONDOK INDAH

By: Diva Amanda Putri

Abstract

The product from Bank Syariah Indonesia is a home ownership financing product or commonly called BSI Griya. BSI Griya definitely does marketing and has a marketing strategy. Bank Syariah Indonesia uses the 7P marketing mix to market BSI Griya products. This writing aims to find out how BSI Bank carries out the 7P marketing mix for BSI Griya products. The research method used is qualitative descriptive techniques and the data collection technique is interviews. The population and sample in this research are employees of Bank BSI KC Jakarta Pondok Indah and customers from BSI Griya. Based on the research results, it shows that BSI Griya products use the 7P Marketing Mix well in BSI Griya financing products to increase the number of customers.

Keywords: *7P Marketing Mix, Bank Syariah Indonesia, BSI Griya*

**TINJAUAN STRATEGI BAURAN PEMASARAN BSI GRIYA
PADA PT. BANK SYARIAH INDONESIA
KC JAKARTA PONDOK INDAH**

Oleh :
Diva Amanda Putri

ABSTRAK

Produk dari Bank Syariah Indonesia ialah produk pembiayaan kepemilikan rumah atau biasa disebut BSI Griya. BSI Griya pastinya melakukan pemasaran dan mempunyai strategi pemasaran. Bank Syariah Indonesia memakai bauran pemasaran 7P untuk memasarkan produk BSI Griya. penulisan ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Bank BSI melakukan bauran pemasaran 7P untuk produk BSI Griya. Metode penelitian yang dipakai adalah menggunakan Teknik Deskriptif kualitatif dan untuk Teknik pegumpulan data yaitu dengan wawancara. Untuk Populasi dan sampel pada penelitian ini, yaitu pegawai Bank BSI KC Jakarta Pondok Indah dan nasabah dari BSI Griya. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa produk BSI Griya menerapkan Bauran Pemasaran 7P secara baik dalam produk pembiayaan BSI Griya untuk meningkatkan jumlah nasabah.

Kata Kunci: Bauran Pemasaran 7P, Bank Syariah Indonesia, BSI Griya

PRAKATA

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir dengan judul **“Tinjauan Strategi Bauran Pemasaran BSI Griya Pada PT Bank Syariah Indonesia KC Jakarta Pondok Indah”** selesai pada tepat waktu yang tepat. Penulis bersyukur karena dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini dengan tepat dan diberi kelancaran dalam mencari sumber – sumber materi yang telah penulis tulis di dalam Laporan Tugas Akhir.

Pada kesempatan ni penulis menyampaikan terima kasih kepada Ibu Dr. Jubaedah, SE, MM. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pembangunan Nasional Veterean Jakarta. Ibu Kery Utami, SE.,M.SI. selaku ketua program studi Perbankan dan Keuangan Program Diploma Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta. Ibu Suharyati, SE.,MM selaku dosen pembimbing yang sudah meluangkan waktu untuk membimbing, memberikan arahan, dan memberikan saran serta ilmu yang sangat bermanfaat bagi penulis, seluruh Dosen dan Staf Pengajar pada Perbankan dan Keuangan Program Diploma yang telah memberikan ilmu yang sangat bermanfaat bagi penulis. Di samping itu, Abang Dafa Nabawi dan Ibu Jemia selaku kedua orang tua dan kakak penulis serta saudara yang selalu memberikan semangat serta doa agar penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Penulis berharap semoga Laporan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat untuk penulis ataupun pembacanya.

Jakarta, 28 Mei 2024



Diva Amanda Putri

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	iv
LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR	v
BERITA ACARA SIDANG	vi
ABSTRACT	vii
ABSTRAK	vi
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
I.1 Latar Belakang	1
I.2 Tujuan.....	4
I.3 Manfaat.....	4
I.3.1 Aspek Teoritis	4
I.3.2 Aspek Praktis	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
II.1 Pengertian Bank	6
II.1.1 Fungsi Bank dan Sumber Dana Bank	7
II.2 Perbedaan Bank Konvensional dan Bank Syariah	9
II.3 Pengertian Pembiayaan	10
II.3.1 Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah Pada Bank Syariah Indonesia (BSI).....	11
II.4 Pengertian Pemasaran	12
II.4.1 Tujuan Pemasaran Bank	12
II.5 Bauran Pemasaran (Marketing Mix).....	13
BAB III METODE PENULISAN	16
III.1 Objek Penulisan.....	16
III.2 Waktu dan Lokasi.....	16
III.3 Populasi dan Sampel Penelitian	16

III.4	Sumber Data.....	17
III.5	Teknik Pengumpulan Data.....	17
III.6	Teknik Pengolahan dan Analisis data	17
BAB IV PEMBAHASAN.....		19
IV.1	Bank Syariah Indonesia (BSI).....	19
IV.2	Pembiayaan BSI Griya	20
IV.3	Bauran Pemasaran 7P Pada Pembiayaan BSI Griya	20
IV.4	Kendala dan Solusi yang Dihadapi pada Produk BSI Griya.....	38
BAB V PENUTUP.....		40
V.1	Simpulan.....	40
V.2	Saran.....	41
DAFTAR PUSTAKA		42
RIWAYAT HIDUP		43
LAMPIRAN.....		44

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Data Nasabah BSI Griya Pada Bank Syariah Indonesia KC Jakarta Pondok Indah.....	3
Tabel 2 Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional.....	10
Tabel 3 Perbedaan Sistem Bagi Hasil dan Sistem Bunga.....	10
Tabel 4 Nilai Margin di Bank Syariah Indonesia.....	25
Tabel 5 Nilai Efektifitas Promosi Bank Syariah Indonesia KC Jakarta Pondok Indah.....	30

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Persetujuan Judul Tugas Akhir.....	44
Lampiran 2. Kartu Monitoring.....	45
Lampiran 3. Hasil Wawancara Dengan Ibu Hanita Anissa selaku Branch <i>Office Service Manager</i> Bank Syariah Indonesia KC Jakarta Pondok Indah	46
Lampiran 4. Hasil Wawancara dengan Mba Sekar Kinanti selaku <i>Consumer Sales Executive</i>	48
Lampiran 5. Hasil Wawancara dengan Nasabah.....	49
Lampiran 6. Dokumentasi Zoom Bersama pegawai BSI dan Nasabah	51
Lampiran 7. Formulir Pengajuan Pembiayaan BSI Griya	53
Lampiran 8. Poster Promosi BSI Griya.....	55