



**TINJAUAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK *SAFE*
DEPOSIT BOX BERDASARKAN *MARKETING MIX 7P* PADA
PT BANK SYARIAH INDONESIA TBK KC SAHARJO**

LAPORAN TUGAS AKHIR

**CHANRAYYAN ABYAN SHAFY PUTRA
2310101070**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN PROGRAM DIPLOMA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” JAKARTA
2026**



**TINJAUAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK *SAFE*
DEPOSIT BOX BERDASARKAN *MARKETING MIX 7P* PADA
PT BANK SYARIAH INDONESIA TBK KC SAHARJO**

LAPORAN TUGAS AKHIR

**CHANRAYYAN ABYAN SHAFY PUTRA
2310101070**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN PROGRAM DIPLOMA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” JAKARTA
2026**

PERNYATAAN ORISINALITAS

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

Nama : Chanrayyan Abyan Shafy Putra

NIM : 2310101070

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

Jakarta,

Yang Menyatakan



Chanrayyan Abyan
Shafy Putra

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

Sebagai civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta,
saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Chanrayyan Abyan Shafy Putra
NIM : 2310101070
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Program Stu : D3 Perbankan dan Keuangan
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 PEMASARAN PRODUK SAFE DEPOSIT
BOX BERDASARKAN *MARKETING MIX* 7P PADA
PT BANK SYARIAH INDONESIA KC SAHARJO**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti ini
Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta berhak menyimpan, mengalih
media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat,
dan mempublikasikan Tugas Akhir 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 : 17 Juni 2026
Yang menyatakan,



Chanrayyan Abyan Shafy
Putra

LAPORAN TUGAS AKHIR

TINJAUAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK SAFE DEPOSIT BOX BERDASARKAN MARKETING MIX 7P PADA PT BANK SYARIAH INDONESIA TBK KC SAHARJO

Dipersiapkan dan disusun oleh:

CHANRAYYAN ABYAN SHAFY PUTRA

2310101070

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji pada tanggal : 2 Juli 2026 dan
dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima



Subur, S.E., M.M

Ketua Penguji



Nurendah Shinta Rachmawati, S.E., M.B.A

Penguji I



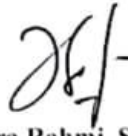
Mira Rahmi, S.E., M.B.A

Penguji II (Pembimbing)



Dr. Dewi Cahyani Pangestuti, S.E., M.M

Ketua Jurusan



Mira Rahmi, S.E., M.B.A

Koordinator Program Studi

Disahkan di : Jakarta

Pada tanggal : 2 Juli 2026



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jalan Rumah Sakit Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta Selatan 12450

Telepon 021-7656971, Fax 021-7656904

Laman : www.feb.upnvj.ac.id , e-mail : febupnvj@upnvj.ac.id

BERITA ACARA SIDANG TUGAS AKHIR
SEMESTER GENAP TA. 2025/2026

Pada hari ini, Kamis, tanggal 2 Juli 2026, telah dilaksanakan Sidang Tugas Akhir
bagi mahasiswa:

Nama : Chanrayyan Abyan Shafy Putra

NIM : 2310101070

Program Studi : Perbankan dan Keuangan D-III

Judul Tugas Akhir :

**Tinjauan Strategi Pemasaran Produk Safe Deposit Box Berdasarkan Marketing Mix 7P
pada PT Bank Syariah Indonesia Tbk KC Saharjo**

Dinyatakan yang bersangkutan *Lulus / ~~Tidak Lulus~~ / Sidang Ulang**, dengan Nilai Rata-Rata 90 : 90
dan Nilai Huruf A....

Tim Penguji

No	Dosen Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Subur, S.E., M.M	Ketua	
2	Nurendah Shinta Rachmati, S.E., M.B.A	Anggota I	
3	Mira Rahmi, S.E., M.B.A	Anggota II **)	

Keterangan:

*) Coret yang tidak perlu

**) Dosen Pembimbing

Nilai dalam Skala

85 - 100 = A
80 - 84.99 = A-
75 - 79.99 = B+
70 - 74.99 = B
65 - 69.99 = B-
60 - 64.99 = C+
55 - 59.99 = C
40 - 54.99 = D
0 - 39.99 = E

Jakarta, 2 Juli 2026

Mengesahkan
a.n. DEKAN

Koordinator Prodi Perbankan dan Keuangan D-III

Mira Rahmi, SE, MBA

**TINJAUAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK *SAFE*
DEPOSIT BOX BERDASARKAN *MARKETING MIX 7P* PADA
PT BANK SYARIAH INDONESIA TBK KC SAHARJO**

**Oleh:
Chanrayyan Abyan Shafy Putra**

ABSTRAK

Penulisan Tugas Akhir ini bertujuan untuk meninjau penerapan strategi pemasaran produk *Safe Deposit Box* (SDB) berdasarkan konsep *Marketing Mix 7P*, yang meliputi aspek *product, price, place, promotion, people, process*, dan *Physical Evidence*, pada PT Bank Syariah Indonesia Tbk KC Saharjo. Selain itu, penulisan ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi berbagai kendala yang dihadapi pihak bank dalam memasarkan produk SDB kepada nasabah, baik nasabah prioritas maupun nasabah reguler. Metode yang digunakan dalam penulisan ini adalah deskriptif kualitatif, dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam bersama pihak terkait, observasi langsung di lokasi kantor cabang, serta studi dokumentasi atas data dan dokumen pendukung yang relevan. Tinjauan data dilakukan dengan mengaitkan temuan di lapangan dengan teori *Marketing Mix 7P* sebagai dasar evaluasi terhadap strategi pemasaran yang diterapkan. Melalui penulisan ini, diharapkan dapat diperoleh gambaran menyeluruh mengenai penerapan strategi pemasaran SDB, sekaligus menjadi bahan masukan bagi pihak bank dalam mengoptimalkan strategi pemasaran produk tersebut di masa mendatang.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, *Marketing Mix 7P*, *Safe Deposit Box* , Bank Syariah Indonesia

**A Review of the *Safe Deposit Box Marketing Strategy* Based on the
7P *Marketing Mix* at PT Bank Syariah Indonesia Tbk Saharjo
Branch Office**

By:

Chanrayyan Abyan Shafy Putra

ABSTRACT

This final assignment aims to review the implementation of the marketing strategy for the Safe Deposit Box (SDB) product based on the 7P Marketing Mix concept, covering product, price, place, promotion, people, process, and Physical Evidence, at PT Bank Syariah Indonesia Tbk KC Saharjo. It also aims to identify challenges faced by the bank in marketing the SDB product to both priority and regular customers. The method used is descriptive qualitative, with data collected through in-depth interviews with related parties, direct observation at the branch office, and documentation studies of relevant supporting data. Data review was conducted by linking field findings with the 7P Marketing Mix theory as the basis for evaluating the marketing strategy applied. Through this study, it is expected to obtain a comprehensive overview of the SDB marketing strategy implementation, as well as to provide input for the bank in optimizing the marketing of the product in the future.

Keywords: Marketing Strategy, 7P Marketing Mix, Safe Deposit Box, Bank Syariah Indonesia

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala karunia- Nya sehingga karya ilmiah ini berhasil diselesaikan. Laporan Tugas Akhir (TA) ini dilaksanakan sejak bulan Februari sampai dengan Juni 2026 dengan judul ”Tinjauan Strategi Pemasaran Produk *Safe Deposit Box* Berdasarkan *Marketing Mix 7P* pada PT Bank Syariah Indonesia KC Saharjo”. Laporan Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan pada Program Studi D3 Perbankan dan Keuangan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta. Dalam proses penyusunan laporan ini, penulis banyak mendapat bimbingan, arahan, bantuan, dan dukungan dari berbagai pihak.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Ibu Mira Rahmi selaku pembimbing akademik, atas bimbingan, arahan, masukan, dan nasihatnya yang sabar, serta atas dukungannya di setiap tahap tugas akhir ini. Penulis telah memperoleh manfaat yang besar dari bimbingan Ibu Mira Rahmi dalam memperluas pengetahuan ilmiah dan menyempurnakan temuan penulisan. Penulis juga menyampaikan terima kasih yang tulus kepada ibu, dan seluruh keluarga atas dukungan, dorongan, dan doa yang selalu dipanjatkan. Dorongan mereka telah menjadi sumber dorongan yang luar biasa bagi penulis untuk tetap fokus dan tidak pernah menyerah selama proses penyusunan laporan ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada PT Bank Syariah Indonesia KC Saharjo yang telah memberikan kesempatan, informasi, dan dukungan kepada penulis dalam memperoleh data yang diperlukan selama penyusunan Tugas Akhir. Terima kasih juga kepada Teman-teman serta seluruh pihak yang telah membantu dan memberikan dukungan selama proses penyusunan Tugas Akhir.

Penulis menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak demi perbaikan di masa mendatang. Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca, akademisi, maupun praktisi perbankan syariah.

Jakarta, 17 Juni 2026
Chanrayyan Abyan Shafy Putra

DAFTAR ISI

PERNYATAAN ORISINALITAS.....	i
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR	ii
PENGESAHAN LAPORAN TUGAS AKHIR	iii
BERITA ACARA SIDANG TUGAS AKHIR	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
PRAKATA	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
I.1 Latar Belakang.....	1
I.2 Tujuan	5
I.3 Manfaat	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
II.1 Pengertian Perbankan	6
II.2 Pengertian Bank Syariah	7
II.2.1 Prinsip-prinsip bank Syariah	9
II.2.2 Kegiatan usaha bank Syariah.....	10
II.2.3 Produk Bank Syariah.....	12
II.2.4 <i>Fee Based Income</i>	14
II.2.5 Risiko Operasional Perbankan	16
II.3 <i>Safe Deposit Box</i>	17
II.4 Strategi Pemasaran	20
II.5 Penelitian Terdahulu	23
BAB III METODE PENULISAN	26
III.1 Jenis Penulisan	26
III.2 Lokasi dan Waktu Penulisan	27
III.3 Sumber Data.....	27

III.4 Teknik Pengumpulan Data	28
III.5 Teknik Tinjauan Data	29
BAB IV PEMBAHASAN.....	31
IV.1 Strategi Pemasaran	31
IV.1.1 <i>Product</i> (Produk)	31
IV.1.2 <i>Price</i> (Harga)	32
IV.1.3 <i>Place</i> (Tempat/Distribusi)	33
IV.1.4 <i>Promotion</i> (Promosi)	34
IV.1.5 <i>People</i> (Sumber Daya Manusia)	34
IV.1.6 <i>Process</i> (Proses)	35
IV.1.7 <i>Physical Evidence</i> (Bukti Fisik)	36
IV.2 Kendala yang Dihadapi	37
IV.2.1 Keterbatasan Kapasitas Fisik <i>Safe Deposit Box</i>	37
IV.2.2 Terbatasnya Sebaran Layanan <i>Safe Deposit Box</i> di Kantor Cabang..	38
IV.2.3 Risiko Operasional: Kehilangan Kunci	39
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	41
V.1 Simpulan	41
V.2 Saran	41
DAFTAR PUSTAKA	43
RIWAYAT HIDUP	46
LAMPIRAN.....	47

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Pendapatan <i>Fee based income</i> BSI 2021-2025	2
Tabel 2 Pertanyaan Wawancara.....	30

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Narasumber	47
Lampiran 2. Transkrip Pertanyaan Wawancara Narasumber 1	47
Lampiran 3. Transkrip Pertanyaan Wawancara Narasumber 2	49
Lampiran 4. Transkrip Pertanyaan Wawancara Narasumber 3	51
Lampiran 5. Kartu Monitoring	56
Lampiran 6. Formulir Persetujuan Judul.....	57
Lampiran 7. Permohonan Pengambilan Data.....	58