

**STRATEGI PEMASARAN DIGITAL PRODUK CICIL EMAS
DI BANK SYARIAH INDONESIA KCP YOGYAKARTA**

SKRIPSI



Oleh:

Rasti Dewi Melati

1900032175

Diajukan kepada Prodi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas
Ahmad Dahlan untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh Gelar Sarjana

Ekonomi (S1)

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS AHMAD DAHLAN
YOGYAKARTA**

2024

**THE DIGITAL MARKETING STRATEGY OF THE GOLD
INSTALMENT PRODUCT AT THE BRANCH OFFICE OF
BANK SYARIAH INDONESIA IN YOGYAKARTA**

THESIS



By:

Rasti Dewi Melati

Student ID. 1900032175

Submitted to the Department of Islamic Banking Faculty of Islamic Studies of
Universitas Ahmad Dahlan to complete the Requirement for obtaining
the Bachelor's Degree in Economics

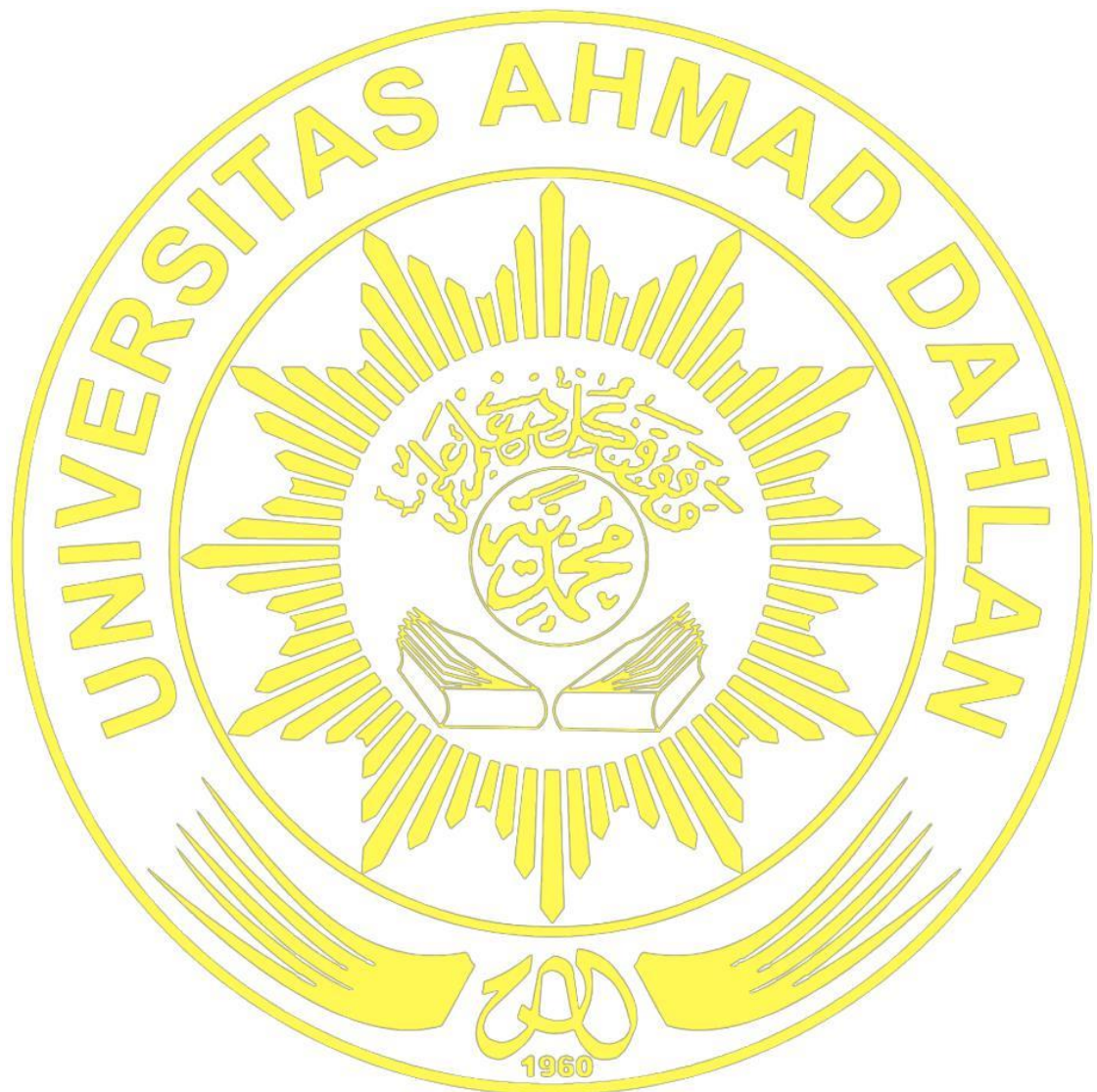
FACULTY OF ISLAMIC STUDIES

UNIVERSITAS AHMAD DAHLAN

YOGYAKARTA

2024

HALAMAN PENYEKAT



NOTA DINAS

Mufti Alam Adha, S.E.I., M.Sc
Pembimbing Skripsi
Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta

Hal : Persetujuan *Munaqasyah*
Lamp : 3 Eks

Kepada
Yth. Kaprodi Perbankan Syariah
Universitas Ahmad Dahlan
di
Yogyakarta

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi yang ditulis oleh:

Nama : Rasti Dewi Melati
NIM : 1900032175
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Digital Produk Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia KCP Yogyakarta

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut dapat diajukan untuk ujian *Munaqasyah*.
Wassalamu 'alaikum Wr.Wb.

Yogyakarta, 12 Februari 2024

Pembimbing



Mufti Alam Adha, S.E.I., M.Sc
NIPM. 199106152017091111058378

SURAT PERNYATAAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rasti Dewi Melati
NIM : 1900032175
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Agama Islam
Perguruan Tinggi : Universitas Ahmad Dahlan

Menyatakan bahwa naskah skripsi ini secara keseluruhan benar-benar bebas plagiasi. Jika kemudian hari terbukti melakukan plagiasi, maka saya siap ditindak sesuai ketentuan hukum yang berlaku.

Yogyakarta, 12 Februari 2024



Rasti Dewi Melati
NIM.1900032175

LEMBAR PENGESAHAN



UNIVERSITAS AHMAD DAHLAN
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Kampus 4 : Jl. Kolektor Ringroad Selatan Tamanan Banguntapan bantul Telp. (0274) 563515 ext. 4619/4206
Kampus 6 : Jl. Ahmad Dahlan, Dalangan, Triharjo, Wates, Kulon Progo, Yogyakarta 55651 Telp. (0274) 775324 ext. 1808

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : F9/118/D.3/III/2024

Tugas akhir dengan Judul : Strategi Pemasaran Digital Produk Cencil Emas
di Bank Syariah Indonesia KCP Yogyakarta

Nama : Rasti Dewi Melati

NIM : 1900032175

Telah diujikan pada tanggal : 08/03/2024

Nilai Ujian : A-/78

dan dinyatakan telah diterima di Fakultas Agama Islam Universitas Ahmad
Dahlan.


Mengetahui

Yogyakarta, 14 Maret 2024



Didi Rahman, M.Pd.I.
NIPM 19900720201601111133468

Ketua Program Studi
Perbankan Syariah



Dwi Santosa Pambudi, S.H.I., M.S.I.
NIPM 198603162016101110889835

PERSETUJUAN TIM PENGUJI

UJIAN SKRIPSI


Skripsi berjudul : Strategi Pemasaran Digital Produk Cicil Emas di Bank
Syariah Indonesia KCP Yogyakarta


Nama : Rasti Dewi Melati

NIM : 1900032175

Program Studi : Perbankan Syariah

Telah disetujui tim penguji ujian *munaqasyah*:

Ketua : Mufti Alam Adha, S.E.I, M.Sc. (.....) 
NIPM. 199106152017091111058378

Penguji I : Sunu Prasetya Adi, S.E.Sy., M.E (.....) 
NIPM. 199306232021041111397120

Penguji II : Rofiul Wahyudi, S.E.I, M.E.I. (.....) 
NIPM. 198610142016101111245690

Diuji di Yogyakarta pada tanggal 08 Maret 2024

Waktu : 08.00-09.30

Nilai : A-/78

Hasil : ~~Lulus tanpa perbaikan~~/Lulus dengan perbaikan/Tidak lulus

PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rasti Dewi Melati
NIM : 1900032175
Fakultas : Agama Islam
Judul Tugas Akhir : Strategi Pemasaran Digital Produk Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia KCP Yogyakarta

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Hasil karya yang saya serahkan ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar kesarjanaan baik di Universitas Ahmad Dahlan maupun di institusi pendidikan lainnya.
2. Hasil karya saya ini bukan saduran/terjemahan melainkan merupakan rumusan dan hasil pelaksanaan penelitian/implementasi saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan pembimbing akademik dan narasumber penelitian.
3. Hasil karya saya ini merupakan hasil revisi terakhir setelah diujikan yang telah diketahui dan disetujui oleh pembimbing.
4. Dalam karya saya ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali yang digunakan sebagai acuan dalam naskah dengan menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan daftar pustaka.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila dikemudian hari terbukti ada penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya saya ini, serta sanksi yang lain yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Universitas Ahmad Dahlan.

Yogyakarta, 12 Februari 2024



Rasti Dewi Melati
NIM. 1900032175

PERNYATAAN PERSETUJUAN AKSES

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rasti Dewi Melati
NIM : 1900032175
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Email : rasti1900032175@webmail.uad.ac.id
Judul Tugas Akhir : Strategi Pemasaran Digital Produk Cicil Emas di Bank
Syariah Indonesia KCP Yogyakarta

Dengan ini saya menyertakan hak sepenuhnya kepada perpustakaan Universitas Ahmad Dahlan untuk menyimpan, mengatur akses serta melakukan pengelolaan terhadap karya saya ini dengan mengacu pada ketentuan akses tugas akhir elektronik sebagai berikut:

Saya (~~mengizinkan~~/~~tidak mengizinkan~~)* karya saya tersebut diunggah ke dalam Repository Perpustakaan Universitas Ahmad Dahlan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Yogyakarta, 12 Februari 2024



Rasti Dewi Melati
NIM. 1900032175

Mengetahui,
Pembimbing



Mufti Alam Adha, S.E.I., M.Sc.
NIPM. 199106152017091111058378

MOTTO

'Janganlah kamu bersedih, sesungguhnya Allah bersama kita'

(QS At-Taubah: 40)

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”

(QS Al-Insyirah: 6)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Saya persembahkan karya yang sederhana ini untuk:

1. Kepada kedua orang tua saya yang telah melahirkan saya ke dunia dan motivasi utama saya dalam menyelesaikan karya ini terima kasih yang banyak kepada Ibu (Yamtini) dan Ayah (Sudarisman). Terima kasih untuk semua doa baik dan segala pengorbanan sampai akhirnya bisa menyelesaikan tugas ini.
2. Untuk kakek, nenek, dan tante saya yang senantiasa memberikan dukungan dan doa dalam menyelesaikan pendidikan hingga strata satu ini.
3. Teman saya yang sudah menemani sejak 15 tahun yang lalu Hylma Intan Pramesti. Terima kasih sudah tetap berhubungan baik selama ini dan selalu mendukung untuk maju.
4. Terima kasih untuk teman ku Sarifatul Musaropah dan Farah Esti Maulidiya. Terima kasih mau menerima diri ini dalam bentuk apapun, terima kasih sudah kebersamaan selama 3 tahun ini, semoga kedepannya tetap berhubungan baik.
5. Kepada Dosen Pembimbing Skripsi Bapak Mufti Alam Adha, S.E.I., M.Sc. Terima kasih karena telah menjadi Dosen Pembimbing Skripsi saya dengan segala bantuan, arahan, dan bimbingan yang senantiasa diberikan.
6. Kepada Dosen Pembimbing Akademik Bapak Akhmad Arif Rifan, S.H.I., M.S.I. yang telah membimbing selama 4,5 tahun saya berkuliah di Prodi Perbankan Syariah UAD.
7. Jajaran Dosen Program Studi Perbankan Syariah Terima kasih banyak atas ilmu dan pengalaman yang telah diberikan kepada saya. Semoga saya dapat mengamalkannya dengan baik dikemudian hari.

8. Almamater Universitas Ahmad Dahlan Terima kasih telah menjadi tempat saya untuk menimba ilmu, memberikan sarana dan prasarana yang baik untuk mendukung masa perkuliahan.
9. Kepada seluruh teman-teman Prodi Perbankan Syariah angkatan 2019 yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu. Terima kasih sudah menjadi teman dan keluarga selama perkuliahan.
10. Terima kasih kepada bapak Agung Mujiharto dan bapak Raden Pralengga Wibawanto yang bersedia memberikan jawaban atas wawancara yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.
11. Yang terakhir untuk diri saya sendiri, terima kasih sudah bertahan dan menyelesaikan.

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi masih terdapat kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat dijadikan acuan dan bermanfaat bagi pembaca.

Yogyakarta, 13 Februari 2024

Penulis,



Rasti Dewi Melati

1900032175

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin, puji Syukur saya haturkan kepada Allah SWT atas segala kenikmatan, pertolongan, keberkahan serta kasih sayang-Nya yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Namun penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, doa, dan motivasi dari berbagai pihak. Ucapan terimakasih kepada seluruh pihak yang membantu sehingga dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Peneliti mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Muchlas, M.T. selaku Rektor Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta.
2. Bapak Dr. Arif Rahman, M.Pd.I. selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta.
3. Bapak Dwi Santoso Pambudi, S.H.I., M.SI. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah.
4. Bapak Mufti Alam Adha, S.E.I., M.Sc selaku Dosen Pembimbing Skripsi.
5. Dosen Program Studi Perbankan Syariah yang telah membimbing dan mendidik selama proses perkuliahan di Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta.

“Jaza Kumullahu Khairan Katsiran”

DAFTAR ISI

| | |
|---|--------------|
| LEMBAR JUDUL | |
| HALAMAN PENYEKAT | |
| NOTA DINAS | i |
| SURAT PERNYATAAN..... | ii |
| LEMBAR PENGESAHAN | iii |
| PERSETUJUAN TIM PENGUJI | iv |
| PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT | v |
| PERNYATAAN PERSETUJUAN AKSES | vi |
| MOTTO | vii |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | viii |
| KATA PENGANTAR..... | x |
| DAFTAR ISI | xi |
| DAFTAR TABEL..... | xiv |
| DAFTAR GAMBAR | xv |
| ABSTRAK | xvi |
| ABSTRACK | xvii |
| PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN | xviii |
| BAB I..... | 1 |
| PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 10 |
| C. Tujuan Penelitian..... | 11 |

| | |
|---|-----------|
| D. Manfaat Penelitian..... | 11 |
| E. Sistematika Pembahasan..... | 12 |
| BAB II | 14 |
| KAJIAN PUSTAKA | 14 |
| A. Landasan Teori | 14 |
| 1. Bank Syariah..... | 14 |
| 2. Pembiayaan Bank Syariah | 16 |
| 3. Pembiayaan Cicil Emas..... | 17 |
| 4. Strategi Pemasran | 20 |
| 5. Strategi Pemasaran Digital..... | 22 |
| B. Tinjauan Pustaka..... | 24 |
| C. Kerangka Teori..... | 30 |
| BAB III..... | 31 |
| METODE PENELITIAN..... | 31 |
| A. Jenis Penelitian | 31 |
| B. Lokasi Penelitian | 31 |
| C. Sumber Data | 31 |
| D. Teknik Pengumpulan Data..... | 32 |
| E. Teknik Analisis Keabsahan Data..... | 33 |
| F. Teknik Analisis Data..... | 33 |
| BAB IV | 36 |
| HASIL DAN PEMBAHASAN | 36 |
| A. Gambaran Umum Tempat Penelitian..... | 36 |

| | |
|--|-----------|
| 1. Sejarah Bank Syariah Indonesia | 36 |
| 2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia..... | 38 |
| 3. Nilai-Nilai Perusahaan | 39 |
| 4. Logo Bank Syariah Indonesia..... | 39 |
| 5. Susunan Organisasi BSI KCP Yogyakarta HOS Cokroaminoto | 40 |
| B. Hasil Penelitian..... | 42 |
| 1. Produk Pembiayaan Cicil Emas di BSI KCP Yogyakarta HOS Cokroaminoto | 42 |
| 2. Strategi Pemasaran Digital Produk Cicil Emas di BSI KCP Yogyakarta HOS Cokroaminoto | 46 |
| 3. Kendala-Kendala yang Dihadapi BSI KCP Yogyakarta HOS Cokroaminoto dalam Melaksanakan Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas | 50 |
| BAB V..... | 53 |
| PENUTUP..... | 53 |
| A. Kesimpulan | 53 |
| B. Implikasi..... | 54 |
| C. Saran..... | 55 |
| DAFTAR PUSTAKA | 57 |
| LAMPIRAN-LAMPIRAN..... | 59 |

DAFTAR TABEL

| | |
|--------------------------------------|----|
| Tabel 2.1 Penelitian terdahulu | 24 |
|--------------------------------------|----|

DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 1.1 Brosur Cicil Emas BSI | 4 |
| Gambar 1.2 Iklan Cicil Emas BSI | 6 |
| Gambar 1.3 Iklan Cicil Emas BSI | 6 |
| Gambar 1.4 Iklan Cicil Emas BSI | 7 |
| Gambar 1.5 Iklan Cicil Emas BSI | 7 |
| Gambar 1.6 Kerangka Teori | 31 |

ABSTRAK

Pemasaran digital yang baik diperlukan untuk mempromosikan produk cicil emas agar tidak tersaingi dengan bank atau lembaga keuangan lain. Dengan demikian, melakukan inovasi bisnis yang bertransformasi menjadi digital diperlukan untuk menghubungkan Pawning Sales Officer dengan nasabah di internet untuk menghasilkan prospek permintaan yang tinggi menghemat waktu dan anggaran pengeluaran serta respon cepat dengan layanan *real time*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran digital produk cicil emas oleh Bank Syariah Indonesia KCP Yogyakarta HOS Cokroaminoto dan kendala-kendala yang dihadapi BSI KCP Yogyakarta HOS Cokroaminoto dalam melaksanakan strategi pemasaran digital pada produk cicil emas.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Objek dalam penelitian ini adalah produk pembiayaan cicil emas di Bank Syariah Indonesia. Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti yakni observasi, dokumentasi, dan wawancara dengan PSO, CBRM dan nasabah BSI.

Strategi pemasaran digital yang digunakan pada BSI KCP Yogyakarta HOS Cokroaminoto berupa *Financial Technology*, *social media*, *Referral Marketing*, dan *Online Advertising*. Keempat strategi tersebut memberikan dampak positif bagi pengenalan produk cicil emas BSI. Kelemahannya adalah lebih banyak peminat jika menggunakan pemasaran secara langsung, rentan kegiatan penipuan, harus membuat konten menarik, dan perlu waktu untuk memahami pemasaran digital.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Strategi Pemasaran Digital, Cicil Emas, Bank Syariah Indonesia

ABSTRACT

Good digital marketing is needed to promote gold instalment products so that they do not compete with banks or other financial institutions. Thus, carrying out business innovations, which transform into digital, is necessary to connect Pawning Sales Officers with customers on the internet to generate high-demand prospects, save time and budget, and provide fast responses with real-time services. This study aims to find out the digital marketing strategy for gold instalment products by the branch office of Bank Syariah Indonesia in HOS Cokroaminoto (BSI KCP HOS Cokroaminoto) of Yogyakarta and the obstacles faced by BSI KCP HOS Cokroaminoto in implementing digital marketing strategies for gold instalment products. This field research uses the descriptive-qualitative approach, and the research object is the gold instalment financing product at Bank Syariah Indonesia. The data are collected through observation, documentation, and interviews with PSO, CBRM, and customers. The digital marketing strategies used at BSI KCP HOS Cokroaminoto are financial technology, social media, referral marketing, and online advertising. These four strategies positively impact the introduction of gold instalment products. However, the disadvantages of digital marketing are that more people are interested in using direct marketing, it is vulnerable to fraudulent activities, it needs to create exciting content, and it takes time to understand.

Keywords: Marketing Strategy, Digital Marketing Strategy, Gold Instalment, Bank Syariah Indonesia