

## ABSTRAK

**Singgih Ibnu Surya**, 2020. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabru di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pamekasan. Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, (IAIN) Madura. Pembimbing: Dr. H. Nashar, S.E., MM., M.Si

**Kata Kunci:** *Strategi Pemasaran dan Tabungan Mabru*

Semakin tumbuh dan berkembangnya perbankan syariah di Indonesia akan mendorong pihak bank untuk selalu mengoptimalkan kegiatan pemasarannya. Usaha yang dilakukan Bank Syariah Mandiri (BSM) dalam menghadapi persaingan adalah dengan menyediakan produk dan jasa yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat, salah satunya dengan menyediakan produk tabungan mabrur BSM, oleh karena itu, Bank Syariah Mandiri menetapkan strategi pemasaran untuk menjual produknya yang tujuannya adalah mencapai tujuan bank yakni menjangkau masyarakat untuk hijrah menginvestasikan dananya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk tabungan mabrur di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pamekasan dan apa saja faktor-faktor apa yang mendukung dan menghambat terhadap produk tabungan mabrur di Bank Syariah Mandiri kantor Cabang Pamekasan. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif dengan sumber data primer dan data sekunder dan pengumpulan data meliputi observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri menggunakan bauran pemasaran yang mengandung unsur 9P yaitu produk yang digunakan Bank Syariah Mandiri dalam menampilkan mutu dari produk tabungan mabrur tersebut sehingga dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan segmen pasar, sedangkan dari harga yang ringan pada produk tabungan mabrur berdasarkan dengan keadaan dan kemampuan nasabah yaitu sebesar Rp. 100.000,- untuk setoran awal. Untuk lokasi Bank Syariah Mandiri Jl. KH. Agus Salim No. 3A Pamekasan terletak di lokasi yang sangat strategis bertempat dengan perkotaan. Sedangkan promosi yang dilakukan Bank Syariah Mandiri dalam mempromosikan produk tabungan mabrur periklanan, publisitas, dan penjualan pribadi. Sedangkan Manusia ini Bank Syariah Mandiri menerapkan dengan cara menugaskan karyawan untuk penarikan tabungan haji dan umroh setiap harinya. Sedangkan proses yang di berikan untuk meningkatkan kualitas pelayanan sebab apabila pelayanan yang diberikan dapat memuaskan nasabah maka akan dapat meningkatkan perkembangan produk tabungan mabrur. Sedangkan Bukti fisik berupa legalitas ini menjadi salah satu faktor unggulan dalam mengembangkan produk dan menarik nasabah. Janji karyawan Bank Syariah Mandiri selalu menjaga janji yang diberikan kepada nasabah, selalu menjaga tanggung jawab karena kepercayaan nasabah hal utama bagi karyawan. Kesabaran pada karyawan Bank Syariah Mandiri Selalu sabar dalam mendengarkan para nasabah dan sabar melayani yang baik.