# ABSTRAK

Gilang Fajrul Falaach 2021Implementasi Strategi Mass Selling pada Produk Pembiayaan TABAROK di BPRS Sarana Prima MandiriPamekasan, Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Madura, Pembimbing : Moch. Cholid Wardi, M.H.I.

**Kata Kunci** :*Implementasi Strategi Mass Selling, Pembiayaan TABAROK*

Seiring dikembangkannya strategi *Mass Selling* di BPRS Sarana Prima Mandiri pada produk pembiayaan TABAROK ini menjadi pembiayaan yang banyak diminati masyarakat dikalangan menengah kebawah, dikarenakan produk ini memiliki proses pencairan yang cepat dan tanpa jaminan.Penerapan strategi *Mass Selling* yang dilakukan BPRS Sarana Prima Mandiri pada produk pembiayaan TABAROK harus benar–benar diterapkan dengan baik, mulai dari bagaimana memanfaatkan media sosial sebagai salah satu pendukung utama dalam promosi sampai sejauh mana peluang yang akan didapat BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dengan tidak melupakan analisis SWOT. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui *pertama*, penerapan strategi *Mass Selling* produk pembiayaan TABAROK di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan. *Kedua,* menganalisa strategi *Mass Selling* pada pembiayaan TABAROK menggunakan analisis SWOT di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif.Sumber data menggunakan wawancara semi terstruktur, observasi dan dokumentasi. Dalam penelitian ini menggunakan 8 informan, yaitu kepala *Marketing,* kepala *Funding,* admin mikrodan nasabah. Adapun observasinya yaitu lokasi penelitian BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, *Marketing*mengenai implementasi strategi *Mass Selling*produk pembiayaan TABAROK serta kunjungan nasabah sedangkan dokumentasinya yaitu profil BPRS Sarana Prima Mandiri, Struktur organisasi, data informan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *pertama,* Strategi *Mass Selling* yang dilakukan oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yaitu menggunakan radio, koran serta media sosial yakni *whatsapp* dan *facebook. Kedua,* hasil penelitian menggunakan SWOT yaitu, pada aspek *strenght*  di BPRS Sarana Mandiri Pamekasan sudah memberikan informasi dengan menggunakan beberapa media seperti radio dan koran serta media sosial berupa *whatsapp* dan *facebook*, hal tersebut sudah memenuhi syarat dari penerapan metode *mass selling.* Pada aspek *weakness* diketahui bahwa masyarakat kurang paham mengenai produk pembiayaan TABAROK dikarenakan media yang digunakan tidak sepenuhnya diakses oleh masyarakat dan sudah ketinggalan zaman. Selain itu pada aspek *opportunity*, dengan penggunaan media sosial seperti *whatsapp* dan *facebook* serta media penyiaran seperti radio dan koran, BPRS Sarana Prima Mandiri memiliki peluang untuk meningkatkan jumlah nasabah karena memiliki jaringan dengan cangkupan yang sangat luas. Sedangkan pada aspek *threats* yaitu lembaga keuangan lain dapat mengetahui produk pembiayaan TABAROK dari BPRS Sarana Prima Mandiri dikarenakan menggunakan media sosial dan media penyiaran dalammelakukan promosi.