

ABSTRAK

Dena Mellia Sri Rachmawati, 2022 ”Strategi Pemasaran pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan” Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Pembimbing: Wasilatur Rohmaniyah, M.A.

Kata Kunci : *Strategi Pemasaran, Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL)*

Saat ini perkembangan teknologi semakin canggih dengan membentuk pola pikir masyarakat yang semakin maju dan berkembang sehingga menimbulkan persaingan yang berdampak kepada sektor lembaga perbankan di Indonesia. Adanya persaingan yang menuntut lembaga keuangan untuk berlomba-lomba dalam memberikan yang terbaik kepada nasabah. Suatu bank perlu melakukan sebuah strategi pemasaran karena bertujuan untuk mengetahui serta menilai sejauh mana pemasaran dari produk yang dihasilkan tersebut dapat diketahui oleh masyarakat sehingga produk atau jasa yang ditawarkan dapat dicapai oleh suatu perusahaan.

Terdapat dua fokus penelitian yang akan dikaji dalam skripsi ini yaitu: *Pertama*, untuk mengetahui bagaimana konsep tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, *Kedua* Untuk mengetahui bagaimana Strategi pemasaran pada produk tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif dan sumber data diperoleh dari data primer dan data sekunder. Informannya adalah AO/AAO Pendanaan, guru di sekolah serta pelajar yang merupakan nasabah tabungan SIMPEL di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan. Sedangkan untuk prosedur pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dokumentasi, serta pengecekan keabsahan data dilakukan melalui triangulasi metode.

Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: *pertama*, Tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan merupakan tabungan yang dikhususkan untuk siswa atau pelajar dengan menggunakan akad *wadiah yad-dhamanah*. Karakteristik dari tabungan SIMPEL yaitu memiliki setoran awal yang sangat murah dan ringan serta persyaratan yang sangat memudahkan siswa. *Kedua*, strategi pemasaran yang digunakan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan yaitu Produk (*Price*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*), Promosi, (*Promotion*). Untuk strategi produk memiliki ciri khas yang berbeda dibandingkan dengan bank lain, strategi harga yang diberikan sudah mengikuti pasaran dengan memberikan harga yang sangat murah sehingga memudahkan siswa dalam menabung, strategi tempat yang dipilih sangat strategis yang terletak di jantung kota Pamekasan, dan strategi promosi dilakukan dengan melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah dengan membagikan brosur serta melakukan sistem jemput bola dan promosi online melalui *whatsapp* dan *website* resmi BPRS Bhakti Sumekar.