

ABSTRAK

Zainul Holis, 2020, “Strategi Promosi dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Produk Pembiayaan LASISMA di KSPPS BMT NU Cabang Manding Kabupaten Sumenep” Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Suaidi., S.H.I, M.S.I.

Kata Kunci: *Strategi, Promosi, pembiayaan, LASISMA*

Strategi promosi merupakan kegiatan yang direncana dengan mksud membujuk, merangsang konsumen agar mau membeli produk, sehingga tujuan untuk meningkatkan penjualan diharapkan dapat tercapai. Promosi adalah sejenis komunikasi yang memberi penjelasan yang meyakinkan calon anggota tentang barang dan jasa, promosi juga diartikan usaha yang dilakukan oleh marketer, berkomunikasi dengan calon anggota. Promosi adalah suatu komunikasi dari penjual dan pembeli. pembiayaan adalah pendanaan yang di keluarkan untuk mendukung investasi yang telah di rencanakan Produk pembiayaan layanan berbasis jamaah atau berkelompok dalam produk pembiayaan *LASISMA* tidak menggunakan jaminan.pembiayaan *LASISMA* sama dengan pembiayaan lainnya hanya saja di *LASISMA* berbentuk kelompok minimal 5 anggota dan maxsimal 30 anggota. Ada Dua hal yang dikaji dalam skripsi ini, yaitu: *pertama* Bagaimana implementasi strategi promosi di BMT NU Cabang Manding Sumenep dalam meningkatkan jumlah anggota pembiayaan *LASISMA*. *Kedua*, Apa Peluang dan Hambatan dari strategi promosi yang dilakukan di BMT NU Cabang Manding Sumenep dalam meningkatkan jumlah anggota Pembiayaan *LASISMA*.

Jenis penelitian yang peneliti gunakan adalah kualitatif deskriptif yaitu data yang dikumpulkan berupa kata-kata bukan angka-angka. Hasil penelitian berisi kutiapan-kutipan dari data yang telah dikumpulkan.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi strategi promosi di BMT NU Cabang Manding Sumenep dalam meningkatkan jumlah anggota pembiayaan *LASISMA* ini; *pertama*, wajib menjadi anggota terlebih dahulu di BMT NU Cabang Manding Sumenep; *kedua*, dalam pembiayaan *LASISMA* tidak ada pengkhususan akan tetapi sudah di implementasikan dengan baik walaupun ada kendala tetapi tidak mengurangi semangat di *LASISMA* hanya berbentuk kelompok; *ketiga*, survei lokasi oleh pihak BMT NU Cabang Manding Sumenep; *ke empat*, surat putusan pemberitahuan pembiayaan dari kepala cabang; *kelima*, pencairan dana.untuk peluang dan hambatan strategi promosi di BMT NU Cabang Manding Sumenep peluangnya sangat besar dari pada pembiayaan lainnnya karena hampir 80% pihak peminjam langsung datang ke kantor BMT NU Cabang Manding Sumenep dan hambatannya disaat penagihan angsuran mingguan/ bulanan.