

ABSTRAK

Riska Susilo Ningsih, 2023, *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas di Bank Jatim Syariah Capem Sampang*, Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Madura (IAIN).

Dosen Pembimbing: Uly Mabruroh Halida, M.E.

Kata Kunci: *Strategi Pemasaran, Gadai Emas*

Gadai emas adalah produk yang sangat membantu dalam memenuhi kebutuhan seorang nasabah. Gadai disini merupakan transaksi utang piutang yang disertai agunan dalam bentuk harta bergerak dari orang yang berutang (debitur) kepada orang yang memberi utang (kreditur) sebagai jaminan utangnya pada saat jatuh tempo, maka setelah tenggang waktu tertentu, kreditur bisa menjual harta bergerak atau pun tidak yang dijadikan agunan itu dan hasilnya dipakai untuk membayar hutang mereka. Produk gadai emas disini merupakan salah satu produk yang paling diminati oleh nasabah, hampir sebagaian besar nasabahnya menggunakan produk gadai emas tersebut.

Berdasarkan hal tersebut, maka yang menjadi fokus dalam penelitian ini adalah: *pertama* bagaimana penerapan strategi pemasaran pada produk gadai emas dalam memikat minat nasabah di bank jatim syariah capem sampang, *kedua* apa saja faktor pendukung strategi pemasaran produk gadai emas di bank jatim syariah capem sampang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif jenis penelitian deskriptif dengan memperoleh sumber data dari wawancara, observasi, dan dokumentasi. Pada penelitian ini terdiri dari kepala cabang, penyelia operasional, taksatur gadai, serta nasabah produk gadai emas di bank jatim syariah capem sampang.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran dalam meningkatkan minat nasabah menggunakan produk gadai emas di bank jatim syariah capem sampang *pertama* gadai disini merupakan fasilitas pinjaman yang diberikan berdasarkan kesepakatan dengan menggunakan akad qardh, rahn dan ijarah, dimana nasabah menyerahkan secara fisik barang berharga berupa emas(baik lantakan maupun perhiasan), selanjutnya nasabah menerima surat gadai sebagai jaminan pengembalian seluruh atau sebagian hutang nasabah kepada bank jatim syariah capem sampang . Strategi pemasaran yang digunakan disini yaitu 7p, akan tetapi hasil wawancara peneliti terhadap pimpinan dan karyawan gadai menegaskan bahwa yang palinh mereka utamakan yaitu pelayanan terhadap nasabah. Juga dari faktor perorangnya. *Kedua* berbicara perihal faktor pendukung strategi pemasaran disini ditegaskan dari hasil wawancara dengan pimpinan serta karyawan gadai bank jatim syafiah capem sampanh bahwasannya faktor pendukung dari strategi pemasaran tersebut yaitu daru perorangnya. Yang mana karyawan gadai cepat dalam melayani nasabah, karena yanh dibutuhkan nasabah yaitu kecepatan proses.