

## ABSTRAK

Sitti Harfina, 2023, *Strategi Pemasaran Gadai Emas (Rahn) Dalam Meningkatkan Minat Nasabah di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep*, Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Madura, Dosen Pembimbing: Uly Mabruroh Halida, M. E.

**Kata Kunci :** *Strategi Pemasaran, Gadai Emas (Rahn), Minat Nasabah*

Bank BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep sebagai lembaga keuangan yang menghasilkan jasa keuangan juga membutuhkan strategi pemasaran untuk memasarkan produknya. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan akan produk jasa. Dalam melakukan pemasaran lembaga keuangan memiliki beberapa tujuan yaitu memperkenalkan dan mempertahankan produk dalam rangka menghadapi persaingan antar lembaga keuangan lainnya.

Berdasarkan hal tersebut maka yang menjadi fokus penelitian ini adalah pertama Bagaimana Penerapan Strategi Pemasaran Gadai Emas (Rahn) Dalam Meningkatkan Minat Nasabah di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep. Kedua Bagaimana Efektifitas dari Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Gadai Emas (Rahn) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Data yang diperoleh melalui dua sumber, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pihak-pihak yang bersangkutan, sedangkan data sekunder diperoleh dari sumber lain yang berkaitan dengan penelitian, dan ini diperoleh dari buku maupun sumber lainnya.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep dengan menggunakan Marketing Mix dan STP. Bauran pemasaran yang menonjol yaitu price yang ditetapkan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep relatif murah. Place BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep yang strategis dekat dengan keramaian sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat. Promotion yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep dengan cara menyebar brosur, memasang banner, sosialisasi, promosi secara langsung dan menggunakan sosial media. Yang terakhir proses produk gadai emas BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep yaitu mudah, cepat dan tidak perlu menunggu lama. Selain itu segmentasi pasarnya adalah terfokus pada masyarakat Sumenep, Targeting yaitu target pasar pada produk gadai emas adalah semua kalangan masyarakat Sumenep, dan Positioningnya adalah menentukan posisi pasar yaitu tempatnya. Strategi pemasaran yang paling efektif dalam meningkatkan minat nasabah yaitu menggunakan 4 bauran pemasaran, diantaranya price (harga), place (tempat), product (produk), dan promotion (promosi). Dari keempat bauran pemasaran tersebut yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep sudah sangat efektif.