

ABSTRAK

Deni Handika. 2023. *Strategi Promosi Pada Produk Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.* Skripsi Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Madura, Pembimbing **Wasilul Chair.S.H.I., M.S.I.**

Kata Kunci: Strategi Promosi, BPRS

Kurangnya minat masyarakat terhadap promosi di BPRS Sarana Prima mandiri Pamekasan, hal ini dikarenakan masyarakat lebih memilih bank konvensional dibandingkan dengan bank syariah, hal tersebut yang menjadi salah satu penyebab kurangnya minat nasabah terhadap produk yang ditawarkan oleh BPRS khususnya pembiayaan *Murabahah*. Hal ini menjadi problem dan tantangan bagi BPRS untuk mempengaruhi pola pikir masyarakat supaya bisa tertarik dengan produknya. Berdasarkan penjelasan tersebut muncul beberapa fokus penelitian sebagai berikut: *Pertama*, bagaimana strategi Promosi Pada Produk Pembiayaan *Muarabahah* dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan. *Kedua*, Faktor-faktor Apa Saja Yang Menghambat dalam Penerapan Strategi Promosi pada Produk Pembiayaan *Murabahh* dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Sumber data yang diperoleh dari Manajer BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, Karyawan pada bagian pembiayaan *Murabahah* di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, dan Nasabah yang menggunakan pembiayaan *Murabahah*. Penggunaan penelitian dengan metode kualitatif dan jenis deskriptif adalah untuk mencocokkan antara realita yang ada dilapangan dengan teori yang berlaku. Prosedur pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Pengecekan keabsahan data, penelitian ini menggunakan perpanjangan pengamatan, ketekunan pengamatan, triangulasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: *pertama*, Strategi promosi yang digunakan yaitu *dor to dor* atau rumah ke rumah dan media sosial. Dengan adanya strategi *dor to dor* atau rumah ke rumah yang dilakukan oleh karyawan dapat membantu dalam meningkatkan minat masyarakat untuk menggunakan pembiayaan *Murabahah*, promosi bisa dilakukan juga menggunakan media sosial seperti wa, ig, fb dan media soasial lainnya dan juga menggunakan brosur yang disebar di jalan. Strategi promosi digunakan untuk dapat menarik minat masyarakat untuk menggunakan produk-produk yang BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan. *Kedua*, Faktor-faktor yang menghambat dalam penerapan strategi promosi pada produk pembiayaan *Murabahah* dalam meningkatkan jumlah nasabah di BPRS Sarana prima Mandiri Pamekasan yaitu, kompetitor yang semakin banyak dan kurangnya fasilitas ATM yang kurang memadai, faktor inilah yang membuat BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan tidak bisa melakukan secara maksimal.