

ABSTRAK

Siti Nurhasanah, 2023, *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Hari Raya Di PT. BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep*, Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Madura (IAIN), Dosen Pembimbing Shalehoddin, Lc, MM.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Produk Tabungan Hari Raya

Pada hakikatnya setiap lembaga keuangan syariah memerlukan strategi pemasaran untuk meningkatkan dan memperluas pangsa pasarnya. Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran yang memberikan arahan usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu. Pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan pesaing yang selalu berubah. Bank BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep menerapkan strategi pemasaran *Produk (Product)*, *Harga (Price)*, *Tempat (Place)*, dan *Promosi (Promotion)*. Salah satu produknya yaitu tabungan hari raya dimana produk ini merupakan tabungan berencana untuk menyiapkan keperluan di hari raya Idul Fitri lebih dini. Bank BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep memiliki keunggulan produk pada tabungan hari raya yaitu pembukaan rekening tabungan hari raya (Tahara) yang mudah dan praktis, setoran awal yang terjangkau dan lokasi strategis mudah dijangkau oleh masyarakat.

Ada dua permasalahan yang menjadi kajian pokok dalam penelitian ini yaitu: *pertama*, bagaimana strategi pemasaran produk tabungan hari raya di bank BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep. *Kedua*, bagaimana perkembangan produk tabungan hari raya di Bank BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Hasil penelitian berisi kutipan-kutipan dari data yang telah dikumpulkan. Sumber data yang diperoleh melalui observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep yaitu menggunakan strategi 4P. *Pertama*, strategi produk yang strateginya sangat luas dari berbagai sektor tertentu. *Kedua*, strategi harga dengan nominal kecil namun bagi hasil yang menguntungkan dengan menggunakan akad mudharabah muthlaqah. *Ketiga*, strategi tempat, dalam hal ini Bank BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep memiliki tempat yang strategis dan mempunyai banyak peluang pasar serta memberikan jaminan keamanan kepada nasabah dalam melakukan transaksi. *Terakhir*, promosi, melalui sosialisasi, maupun mengunjungi nasabah secara langsung.