

ABSTRAK

Siti Sa'diyah. 2018. *Strategi Bank dalam Merekrut Nasabah Prioritas (Studi Pada Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin)*. Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing (I) Dr. Muhaimin, MA., (II) Abdul Hafiz Sairazi, MHI.

Kata Kunci: Strategi, Merekrut, Nasabah Prioritas.

Penelitian ini beranjak dari produk Muamalat Prioritas yang masih dikategorikan belum lama diterapkan di Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi bank dalam merekrut nasabah prioritas pada Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin dan kendala yang dihadapi ketika merekrut nasabah prioritas pada Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang bersifat kualitatif dengan subjek penelitian 4 orang yang meliputi: 2 orang dari *Relationship Manager* dan 2 orang dari *Customer Service* yang bekerja di Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin. Objek dari penelitian ini strategi bank dalam merekrut nasabah prioritas pada Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin dan kendala yang dihadapi ketika merekrut nasabah prioritas pada Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, dokumentasi dan observasi. Teknik pengolahan data yang digunakan editing, kategorisasi dan deskripsi. Data kemudian dianalisis secara deskriptif kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan bank dalam merekrut nasabah prioritas pada Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin sudah termasuk kategori cukup efektif yaitu: kepemimpinan biaya, inovasi, diferensiasi, penyedia biaya terbaik, fokus pasar dan bauran promosi, ini memang sudah sesuai dengan teori pemasaran. Mengenai kendala dalam merekrut nasabah prioritas pada Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin: merekrut nasabah baru yang belum pernah sama sekali bersentuhan dengan Bank Muamalat yang sudah prioritas di bank lain dan persaingan dengan bank lain yang sama-sama memberikan layanan prioritas untuk nasabah segmen menengah ke atas.