

## ABSTRAK

**Murtadjiah**, 2019. *Analisis Strategi Promosi Produk Tabungan iB Tunas Hasanah Di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin*. Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: (I) Drs. Nispan Rahmi, M.AG. (II) Rohana Faridah, S.E, M.M.

**Kata kunci:** Analisis, Strategi Promosi dan Tabungan iB Tunas Hasanah

Penelitian ini dilatarbelakangi dengan cara promosi (sosialisasi) merupakan sarana paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah tabungan iB Tunas Hasanah yang mengajarkan pentingnya menabung usia dini. Adapun penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi promosi produk tabungan iB Tunas Hasanah dan kendala yang dihadapi oleh PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam hal melakukan strategi promosi pada periode 2016-2018.

Jenis dan pendekatan penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif. Subjek penelitian adalah wakil manajer operasional dan dua karyawan bagian *marketing (funding officer dan funding asisstant)* dan objek penelitian adalah analisis strategi promosi produk tabungan iB Tunas Hasanah dan kendala yang dihadapi oleh PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin pada periode 2016-2018. Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan teknik pengolahan data menggunakan editing, klasifikasi, interpretasi. Teknik analisis data menggunakan strategi promosi dan strategi pemasaran.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi promosi yang menghasilkan promosi paling banyak sehingga mengalami kenaikan jumlah nasabah ada 4, yaitu promosi penjualan (*sales promotion*), hubungan masyarakat (*public relations*), penjualan perorangan (*personal selling*) dan pemasaran langsung (*direct marketing*). Adapun kendala dalam melakukan strategi promosi produk tabungan iB Tunas Hasanah pada periode 2016-2018, yaitu banyaknya bank yang menawarkan produk sejenis sehingga mengalami persaingan ketat, tingkat rotasi/mutasi pegawai, nasabah orang tuanya memiliki penghasilan menengah dan menengah atas serta nasabah yang berumur di atas 17 tahun yang memiliki KTP.