

ABSTRAK

Gusti Muhammad Sardini. 2020. Strategi Pemasaran Produk KPR di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru. Tugas Akhir, Pembimbing (I) Dra. Fithriana Syarqawie, MHI. Pembimbing (II) Fahrudin, S,AB., M. E. Program Studi Diploma III Perbankan Syariah, fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Produk KPR

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk KPR di BNI Syariah dan apa saja manfaat bagi penggunanya.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), pendekatan dalam penelitian ini menggunakan deskriptif. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan Dokumentasi. Objek penelitian ini adalah strategi pemasaran produk KPR di BNI Syariah cabang Banjarbaru.

Dari hasil penelitian ini, di temukan fakta bahwa: pertama, Strategi pemasaran produk KPR ini menggunakan 2 akad dalam pembiayaannya yaitu akad Murabahah (jual beli) dan Akad musyarakah mutanaqishah (kepemilikan bertahap). Kedua, melakukan analisis 5C kepada calon nasabah pembiayaan.