

## ABSTRAK

**Uswatun Hasanah. 2021.** *Strategi Pemasaran yang Efektif Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Wadi'ah Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Sentra Antasari Banjarmasin.* Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: Dra. Hj Faridah, M.H.I

**Kata Kunci:** *Strategi, Pemasaran, Efektif, Tabungan Wadi'ah*

Banyaknya bank-bank yang bermunculan tentu saja membuat pihak perbankan berlomba-lomba dalam menciptakan produk dan gencar dalam melakukan pemasaran. Tahapan analisis strategi pemasaran merupakan tahapan yang paling penting dalam proses manajemen strategi dan menjadi salah satu langkah untuk keberhasilan pihak manajemen perbankan syariah agar mampu menghasilkan strategi dan pemasaran yang tepat.

Penelitian ini bertujuan (1) untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang efektif oleh Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan Wadi'ah (2) untuk mengetahui kendala-kendala apa saja yang dialami oleh bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan Wadi'ah. Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Reserch*) yang bersifat deskriptif kualitatif dengan melakukan wawancara dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini menjelaskan strategi pemasaran yang diterapkan oleh Bank Syariah mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan Wadi'ah yaitu dengan menggunakan bauran pemasaran *Marketing mix* ( produk, harga, tempat, dan promosi). Untuk menambah keefektifan dalam meningkatkan jumlah nasabah, maka saat memasarkan produk pihak marketing harus benar-benar menguasai produk-produk yang akan di pasarkan dan menerapkan strategi pelayanan yang baik, lemah lembut, serta memberikan sarana dan prasarana yang nyaman. Sedangkan kendala yang di hadapi adalah kurangnya pemahaman masyarakat mengenai bank syariah dan terjadinya persaingan yang ketat antar bank di wilayah Banjarmasin.