

ABSTRAK

Syarifah Halimatus Sa'diah, 2022. *Strategi pemasaran dalam meningkatkan nasabah haji (studi kasus di Pt. Bank muamalat indonesia tbk cabang banjarmasin)*, Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing DR. H. Zaki Mubarak, S.E., M.Si

Kata Kunci: Strategi, Pemasaran, Produk, Nasabah Haji.

Latar belakang penelitian ini didasari saat penulis memulai program magang di PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Banjarmasin bagian *marketing* haji, dan melihat dengan banyaknya pesaing dari bank-bank lain yang juga memiliki produk tabungan haji, maka bagaimana cara PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Banjarmasin bersaing dan tetap dipercaya masyarakat untuk menghimpun dana haji dengan cara memberikan bonus, potongan pembukaan rekening, dan melakukan promosi di radio.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran produk haji pada Bank Muamalat kc Banjarmasin dengan cara *marketing mix* serta kendala yang dimiliki pihak bank dalam memasarkan produk.

Metode yang digunakan melalui penulis adalah kualitatif dengan Teknik pengumpulan data melalui wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian menjelaskan strategi pemasaran Bank Muamalat dalam memasarkan produk haji dengan metode *marketing mix* dan analisis swot kendala yang dihadapi oleh Bank Muamalat dalam memasarkan produknya seperti banyaknya pesaing dari bank lain. Berdasarkan penelitian banyak kendala yang dimiliki pihak Bank Muamlat Kc Banjarmasin di Pemasaran yang produk Haji iB ayo Hijrah. Jika pemasaran lebih di kelola khususnya bekerjasama dengan beberpa influencer di media social akan meningkatkan jumlah nasabah lagi.