

ABSTRAK

Aidil Mujahid. 2016. *Strategi Pemasaran Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan*. Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Pembimbing (I) DR. H. Jalaluddin, M.Hum, (II) Rohana Faridah, SE, MM.

Kata Kunci : *Strategi Pemasaran Produk, Dana Simpanan Pelajar iB*

Latar belakang penelitian ini berkaitan dengan adanya produk baru di Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan yaitu Produk Dana Simpanan Pelajar iB, yang dikhususkan untuk para pelajar. Hal ini menjadi pertanyaan bagaimana cara Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan dalam memasarkan Produk Dana Simpanan Pelajar iB kepada para pelajar di Kandungan mengingat bank syariah lain juga memiliki produk tersebut. Berdasarkan permasalahan di atas, Penulis tertarik untuk meneliti permasalahan tersebut, di mana penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field reserch*) yang bersifat *deskriptif kualitatif*. Dalam hal mengumpulkan data, peneliti menggunakan teknik wawancara kepada staf pemasar Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan dan teknik dokumentasi dengan cara pengumpulan data-data yang dibutuhkan. Kemudian data dianalisis dengan menggunakan analisis kualitatif, yaitu menggambarkan Strategi Pemasaran Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan beserta faktor-faktor yang menjadi kendala pemasaran.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang dijalankan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan berjalan dengan baik karena sesuai dengan perencanaan serta dilihat dari respon nasabah yang baik. Adapun faktor-faktor yang menjadi kendala pemasaran produk terbagi dua, yaitu faktor internal dan eksternal.