

ABSTRAK

Fauzi. 2017. *Strategi Pemasaran Produk Jaminan Pembiayaan Syariah (Studi Pada PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah)*, Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Pembimbing: (I) Dra. Hj. Mashunah Hanafi, MA. (II) Yulia Hafizah, SHI, M.EI.

Kata Kunci: Pemasaran.

Penelitian ini dilatar belakangi karena dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, kondisi yang kian tidak menentu, dan era global yang semakin luas, para pelaku bisnis dituntut untuk mempersiapkan diri secara matang. Salah satu caranya adalah dengan membuat rencana strategi. Rencana strategi dirumuskan secara cermat agar pelaku bisnis dapat mengendalikan sepenuhnya bisnis yang dijalankan sehingga tujuan yang diinginkan tercapai. Strategi pemasaran yang digunakan adalah strategi pemasaran jasa. Perusahaan harus mampu menciptakan suatu produk yang mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen serta yang mampu memberikan kepuasan paling tinggi terhadap konsumen.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Disamping itu untuk mengetahui kendala-kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk penjaminan pembiayaan.

Penelitian ini berupa penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif. Penelitian ini berlokasi di PT. Jaminan Pembiayaan Asuransi Kredit Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, yang selanjutnya akan disingkat menjadi PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah beralamat di Jalan Jenderal Ahmad Yani Km. 6.9 No. 2, Provinsi Kalimantan Selatan. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan wawancara dan dokumentasi. Sumber data berasal dari kepala perwakilan kantor cabang PT. Jaminan Pembiayaan askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin maupun dokumen.

Melalui teknik analisis kualitatif, penelitian ini menghasilkan temuan-temuan. *Pertama:* Strategi dalam memasarkan produk penjaminan pembiayaan syariah yang dilakukan dengan melakukan kunjungan dan sosialisasi ke pihak perbankan syariah, hadir dalam forum-forum kegiatan perbankan syariah, bekerjasama dengan pihak agen dalam memasarkan produk penjaminan pembiayaan syariah serta memberikan pelayanan yang baik, mudah dan cepat serta ikut mensupport kegiatan pihak perbankan syariah yang ada di Banjarmasin maupun di kalimantan selatan. *Kedua:* kendala-kendala yang dihadapi yaitu adanya perusahaan sejenis yang memberikan penjaminan pembiayaan dengan jumlah red (harga) yang rendah, kurangnya jumlah karyawan yang ada dikantor cabang Banjarmasin, hambatan jarak, dan sebagian promosi yang masih terpusat.