

## ABSTRAK

**Rizqa Monada.** 2015. *Strategi Marketing Mikro Usaha (MANTRI) dalam Mendapatkan Nasabah di BRI Unit Sultan Adam Banjarmasin.* Tugas Akhir. Jurusan D3 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: (I) Ansharullah, S.Ag., M.Fil.I. (II) Lutpi Sahal, SHI, MSI.

**Kata Kunci:** Mekanisme, Strategi, KUR Mikro, BRI.

Sektor usaha mikro, kecil, dan menengah, dikenal dengan fasilitas Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah penyelamat ekonomi negara yang sebenarnya. Salah satu bentuk bantuan yang diberikan oleh pemerintah dalam meningkatkan kualitas produk Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Bank BRI Unit Sultan Adam Banjarmasin telah ditunjuk untuk memasarkannya.

Masalah yang di hadapi Bank BRI Unit Sultan Adam Banjarmasin adalah adanya kendala dalam memasarkan dan mencari nasabah KUR baru di lihat dari promosi, dan proses strateginya dalam menarik minat calon nasabah untuk melakukan pinjaman produk Keredit Usaha Rakyat (KUR).

Metode yang digunakan adalah data kualitatif. Data kualitatif dilakukan secara deskriptif dengan cara menjelaskan fakta yang ada di lapangan dengan teori yang berhubungan dengan penulisan laporan akhir ini. Berdasarkan hasil pembahasan terhadap masalah yang ada mengenai bauran pemasaran KUR Mikro dan KUR Ritel sudah terlaksana dengan baik. Namun dalam kenyataannya pelaksanaan KUR di Bank BRI Unit Sultan Adam Banjarmasin ini masih memiliki kendala dalam memasarkan dan mencari nasabah KUR baru. Kendala pelaksanaan pemasaran KUR disarankan harus terus memberikan kegiatan yang terbaik dengan mengutamakan pelayanan kepada usaha mikro menengah untuk menunjang peningkatan ekonomi masyarakat. Dan untuk pelaksanaan kedepannya Bank BRI Unit Sultan Adam Banjarmasin harus lebih meningkatkan kualitas dari perusahaannya agar mampu menjaring nasabah baru lebih banyak lagi.