

ABSTRAK

Muhammad Iqbal. 2022. *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pendidikan Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pangkalan Bun.* Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: Yulia Hafizah, SHI., M.E.I

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Tabungan Pendidikan

Penelitian ini dilatarbelakangi adanya nasabah yang tiba-tiba membutuhkan dana sebelum jatuh tempo dan ada nasabah yang masih belum konsisten dalam menabung perbulannya di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pangkalan Bun

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) Untuk mengetahui strategi pemasaran produk Tabungan Pendidikan pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pangkalan Bun(2) Untuk mengetahui kendala dalam strategi pemasaran produk Tabungan Pendidikan pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pangkalan Bun. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dan teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Lokasi penelitian ini bertempat di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pangkalan Bun.

Hasil penelitian ini menunjukkan: Pertama, strategi pemasaran langsung (*Direct Selling*) dan strategi pemasaran melalui media online (*whatsapp*) dalam memasarkan produk Tabungan Pendidikan. Kedua, Kendala yang dihadapi adalah mengenai persaingan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pangkalan Bun dalam memasarkan produk Tabungan Pendidikan dengan bank-bank konvensional.