

ABSTRAK

Dewi Syifa Rahmah. 2023. *Analisis Sales Promotion Dalam Meningkatkan Nasabah Tabungan Haji di BSI KCP Amuntai*. Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Pembimbing Fahrudin, BA, S.AB., M.E

Kata Kunci: *Sales Promotion, Tabungan Haji*.

Penelitian ini di latar belakang oleh promosi penjualan tentang produk tabungan haji di BSI KCP Amuntai di karenakan produk tabungan haji di BSI KCP Amuntai ini kadang bisa mengalami pasang surut dalam meningkatkan nasabahnya.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan metode kualitatif menghasilkan data deskriptif kualitatif, dengan melakukan wawancara dan kemudian hasil dari wawancara tersebut dapat dianalisis oleh penulis pada akhirnya menghasilkan kesimpulan. Informan dalam penelitian ini ada 3 orang yaitu dengan bapak Tajuddin Noor selaku *Branch Manager*, kaka Maimunah selaku *Costumer Service*, dan kaka Rima Hidayati selaku *Funding Transaction Representative (FTR)*.

Hasil penelitian ini menunjukkan, promosi penjualan yang dilakukan oleh BSI KCP Amuntai adalah menggunakan promosi penjualan *segmenting, targeting* dan *positioning*. Selain itu, dengan mengembangkan *marketing mix* atau bauran pemasaran yang terdiri dari empat unsur yaitu produk, harga, distribusi dan promosi, yang mana dengan menggunakan perumusan promosi penjualan tersebut bertujuan untuk menarik dan mempertahankan loyalitas para nasabah. Dan juga terdapat faktor pendukung perkembangan produk tabungan haji pada BSI yaitu: Letak bank BSI ini berada di pusat kota Amuntai sehingga mudah untuk di temukan, lalu dalam proses pembukaan rekening tabungan haji ini BSI sudah bekerja sama dengan Kementerian Agama RI, di BSI KCP Amuntai prosedur pembukaan tabungan haji ini tidak rumit, serta setoran awal yang ringan. Sedangkan untuk faktor penghambat pada produk tabungan haji ini adalah promosi yang dilakukan belum optimal, khususnya pada media sosial. Padahal di zaman sekarang media sosial sangat banyak manfaatnya apabila di lakukan dengan benar, lalu kurangnya tenaga kerja sales yang mempromosikan produk di BSI KCP Amuntai juga berpengaruh pada pengetahuan masyarakat terhadap produk apa saja yang ada pada BSI KCP Amuntai, dan juga tidak semua masyarakat Amuntai mempunyai smartphone sehingga menyebabkan kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap promosi yang telah dilakukan oleh BSI KCP Amuntai melalui internet.