

ABSTRAK

Muhammad Lutfi, Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Tabungan Ib Hijrah Haji di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Kantor Cabang Banjarmasin. Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing : Yusuf Asyahri, SE, ME

Kata kunci : Strategi, Pemasaran, tabungan Ib Hijrah Haji

Penelitian ini dilatarbelakngi oleh minimnya tingkat produktivitas pemasaran yang didapat pada produk IB Hijrah Haji pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Kantor Cabang Banjarmasin. sehingga peneliti akan mengkaji lebih dalam mengenai faktor apa saja yang menyebabkan kurangnya minat nasabah terhadap produk tabungan IB Hijrah Haji pada PT. Bank Muamalat Tbk. Kantor Cabang Banjarmasin.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah Untuk menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. KC Banjarmasin dalam meningkatkan tabungan Ib Hijrah Haji. Pengumpulan data dilakukan menggunakan metode penelitian lapangan (field research) dengan memperoleh informasi langsung dari PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Kantor Cabang Banjarmasin melalui observasi dan wawancara. Penelitian ini bersifat kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian, strategi pemasaran yang diterapkan untuk produk tabungan haji melibatkan penggunaan bauran pemasaran (marketing mix) yang terdiri dari empat elemen utama: produk, harga, distribusi, dan promosi. Strategi ini dirancang untuk menarik nasabah baru sekaligus mempertahankan loyalitas nasabah yang sudah ada

Analisis terhadap strategi pemasaran produk Tabungan IB Hijrah menunjukkan adanya kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang menjadi bagian dari proses pengembangan strategi tersebut.