

## ABSTRAK

**Dwi Suci Rahmadani.** 2015. *Strategi Penghimpunan Dana Deposito Mudarabah di BNI Syariah Cabang Banjarmasin*. Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Pembimbing: (1) Prof. Dr. H. M. Fahmi Al-Amruzi, M. Hum (II) Annisa Sayyid, S.HI, MSI.

**Kata kunci:** Strategi, Deposito *Mudārabah*

Penelitian ini dilatarbelakangi dari banyaknya lembaga perbankan yang memiliki produk dan jasa yang hampir sama. Salah satu produk yang dikembangkan dan ditawarkan oleh Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin adalah deposito *mudārabah*. Untuk dapat menarik perhatian calon nasabah agar mau bergabung dan menginvestasikan dananya supaya dapat dikelola oleh pihak bank, BNI Syariah Cabang Banjarmasin pastinya perlu mempunyai strategi-strategi agar dapat menarik minat nasabah untuk mempercayakan dananya kepada BNI Syariah Cabang Banjarmasin, dan mengaplikasikannya dalam keseharian guna mengembangkan dan mempertahankan usaha.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi penghimpunan dana deposito *mudārabah* di BNI Syariah Cabang Banjarmasin dan apa saja faktor-faktor yang menjadi kendala dalam penghimpunan dana deposito *mudārabah*.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*), yang bersifat kualitatif dengan menggunakan teknik observasi, wawancara. Subjek penelitian ini adalah karyawan yang berjumlah 6 orang yang khusus menangani penghimpunan dana deposito *mudārabah* di BNI Syariah Cabang Banjarmasin. Objek dalam penelitian ini adalah strategi penghimpunan dana deposito *mudārabah* di BNI Syariah Cabang Banjarmasin. Sedangkan analisisnya dengan teknik analisis deskriptif dengan mengacu pada landasan teori yang ada.

Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini yaitu, *Pertama*: Ada beberapa strategi yang digunakan oleh BNI Syariah Cabang Banjarmasin diantaranya, Memasarkan produk kepada instansi-instansi, membagikan brosur, promosi lewat spanduk, menggunakan iklan, promosi penjualan (*sales promotion*), dan hubungan masyarakat (*public relations*). Dari beberapa strategi tersebut, strategi yang sangat mempengaruhi dalam penghimpunan dana deposito *mudārabah* yaitu diantaranya, membagikan brosur, promosi penjualan (*sales promotion*), hubungan masyarakat (*public relations*). *Kedua*: faktor-faktor yang menjadi kendala BNI Syariah Cabang Banjarmasin itu ada dua yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal terdiri dari bagi hasil yang diterima nasabah dan daya saing produk dengan bank lain. Sedangkan faktor eksternal terdiri dari persaingan antar bank, minat calon nasabah terhadap bank syariah yang masih kurang dan minimnya pengetahuan masyarakat tentang bank syariah.