

ABSTRAK

Uswatun Hasanah. 2016. *Strategi Promosi Pembiayaan Sebagai Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru Di Kota Banjarmasin.* Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Pembimbing: (I) Dr. Hj. Gt. Muzainah, S.H., M.H (II) Diana Rahmi, S. Ag., M.H.

Kata Kunci: Strategi promosi, pembiayaan.

Latar belakang penelitian ini adalah banyaknya pesaing yang dihadapi oleh PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru di Kota Banjarmasin dalam mempromosikan produk pembiayaan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi promosi dan kendala-kendala yang dihadapi PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru di kota Banjarmasin sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat *deskriptif kualitatif*. Dalam mengumpulkan data, penulis menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Setelah data terkumpul diolah melalui proses: editing, kategorisasi dan interpretasi. Kemudian data dianalisis dengan menggunakan analisis SWOT yang dilaksanakan dengan mengkaji faktor-faktor internal dan eksternal.

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi promosi PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru di Kota Banjarmasin pada produk pembiayaan menggunakan bauran promosi yaitu: periklanan, promosi penjualan, hubungan masyarakat dan penjualan personal. Selain itu juga, kendala-kendala terbesar yang dihadapi adalah banyaknya pesaing dan Margin yang lebih besar dari bank lain.