

ABSTRAK

Lukman Hakim. 2016. *Strategi Pemasaran PT.Bank Rakyat Indonesia Syariah di Pasar Baru Banjarmasin.* Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Pembimbing (I) Drs. Nor Ipanyah, M.ag. (II) Lutpi Sahal, SHI., MSI

Kata Kunci : *Strategi, Meningkatkan Jumlah Nasabah.*

Latar belakang penelitian ini berdasarkan pada survei lapangan dikawasan Pasar Baru yang dilakukan peneliti bahwa disana banyak para pedagang yang berpotensi untuk mengembangkan usaha mereka. Besarnya kebutuhan para pedagang di pasar baru terhadap Bank membuat banyak bank yang mendirikan kantor di pasar baru. Terlebih lagi, pedagang dan pengusaha di pasarbaru mayoritas beragama islam. Hal ini juga mendorong Bank Syariah mendirikan kantornya dikawasan tersebut dan satu-satunya bank yang menyediakan layanan syariah adalah PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Pasar Baru Banjarmasin .Berdasarkan permasalahan diatas, Penulis tertarik untuk meneliti permasalahan tersebut, dimana penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Strategi Pemasaran PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Pasar Baru Banjarmasin.

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati .Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang dijalankan PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Pasar Baru Banjarmasin berjalan dengan baik, hal tersebut dapat dilihat dari kesesuaian perencanaan dan pelaksanaan pemasaran serta dilihat dari respon nasabah yang baik.