

ABSTRAK

Arifin, Dony. 2017. *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan iB Ar-Rahman Dengan Akad Istisna' Pada Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Banjarmasin*. Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Pembimbing: (I) Dra. Hj. Rusdiyah, MHI (II) Sa'adah, S. Ag., MH.

Kata Kunci : Strategi, Pemasaran, Pembiayaan, *Istisna'*.

Skripsi ini mengangkat permasalahan strategi pemasaran produk pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istisna'* pada Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Banjarmasin yaitu jumlah nasabah melakukan pembiayaan *istisna'* tahun 2014 ada 10 orang. Sedangkan 2015 ada 21 orang dan 2016 ada empat orang. Penelitian dilatarbelakangi penurunan nasabah pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istisna'* terjadi tahun 2016 yang sangat signifikan.

Rumusan masalah penelitian ini adalah bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istisna'* pada Bank Kalsel KCS Banjarmasin dan bagaimana kendala dalam memasarkan produk pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istisna'* pada Bank Kalsel KCS Banjarmasin.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istisna'* pada Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Banjarmasin dan kendala dalam memasarkan pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istisna'* pada Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Banjarmasin.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan bersifat deskriptif, berlokasi di Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Banjarmasin, Jl S. Parman RT. 03, Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Subjek penelitian adalah pemimpin seksi pemasaran, pemasar pembiayaan sedangkan objek penelitian strategi pemasaran produk pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istisna'* pada Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Banjarmasin.

Hasil diperoleh dalam penelitian ini, strategi pemasaran diterapkan Bank Kalsel KCS Banjarmasin. Pembiayaan dimiliki Bank Kalsel KCS Banjarmasin sangat beragam, Bank Kalsel KCS Banjarmasin tidak memberi harga yang setinggi-tingginya, Bank Kalsel KCS Banjarmasin dalam penentuan lokasi strategis, Bank Kalsel KCS Banjarmasin kegiatan promosinya menerapkan strategi *cross selling*. Kendala Bank Kalsel KCS Banjarmasin dalam memasarkan ada tiga, produk sejenis perbankan lain, *supplier*/produsen memiliki pembiayaan sendiri, kurangnya pemahaman masyarakat terhadap perbankan syariah.