

ABSTRAK

Muhammad Rizalun Nashoha. 2017. *Upaya Manajemen Pemasaran Produk Simpanan Pelajar iB Pada Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Banjarmasin.* Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Pembimbing: (I) Zainal Muttaqin, S.Ag, M.Ag. (II) Hariyanto, S.E, M.M.

Kata Kunci: Upaya, manajemen pemasaran, Produk Simpanan Pelajar iB.

Penulisan ini dilatarbelakangi adanya kendala yang dihadapi pemasar setelah dilakukannya strategi pemasaran yang ada, yang nantinya mewajibkan produk simpanan pelajar iB menghadapi persaingan peningkatan produk, karena persaingan dengan bank lain yang ada di Banjarmasin. Bagaimana cara yang diupayakan pemasar dalam menghadapi kendala yang ada. Penulis memilih meneliti cara manajemen pemasar Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Banjarmasin.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana upaya dan kendala manajemen pemasaran produk simpanan pelajar iB pada Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Banjarmasin. Adapun tujuan penelitian adalah untuk mengetahui upaya dan kendala yang dihadapi Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Banjarmasin dalam memanajemen produk tabungan Simpanan Pelajar iB.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan pendekatan deskriptif-kualitatif, yang berlokasi di Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Banjarmasin. Untuk mengumpulkan data yang diperlukan penulis menggunakan teknik wawancara dan dokumenter. Setelah data terkumpul, kemudian diolah dengan teknik editing, kategorisasi dan interpretasi. Untuk memperoleh kesimpulan, dilakukan analisis secara kualitatif terhadap data yang didapat.

Hasil penelitian membuktikan bahwa upaya manajemen pemasaran yang dilakukan berjalan sesuai dengan konsep dan teori syariah, hal ini dibuktikan dengan sasaran, tempat, strategi, silaturahmi, inovasi, sosialisasi dan jempot bola, namun demikian kendala dalam manajemen pemasaran masih tetap ada yaitu kendala teknis, sumber daya manusia dan adanya rekening *dormant* dikarenakan kurang perhatiannya nasabah terhadap rekening tersebut.