

ABSTRAKSI

M. Syafiqul Umam, 2012, SKRIPSI. Judul : Strategi Marketing Mix Bank Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Pada Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bumi Rinjani Kota Batu)

Pembimbing : Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag

Kata kunci : Strategi, Marketing mix

Mencermati peluang yang ada, strategi pemasaran dituntut untuk dapat mengambil langkah cepat dalam memanfaatkan peluang. Bank syariah dalam hal ini sebagai lembaga baru yaitu berada pada tahap pengenalan, dituntut untuk meningkatkan sosialisasi dan perbaikan dalam pelayanan untuk mengambil peluang, dalam fase ini konsumen cenderung untuk mencoba-coba dan membandingkan dengan jasa yang ada pada bank syariah itu sendiri. Strategi pemasaran menentukan dalam proses pemasaran, karena mempunyai peranan terhadap perkembangan perusahaan atau lembaga. Ditambah dengan pesatnya arus informasi dan komunikasi yang telah banyak merubah gaya hidup masyarakat, sehingga konsumen sangat jeli dalam memilih produk. Tujuan penelitian, untuk mendeskripsikan Bagaimana strategi marketing mix Bank perkreditan Rakyat Syariah Bumi Rinjani Kota Batu dalam meningkatkan jumlah nasabah. Untuk mendeskripsikan Bagaimana penerapan marketing mix Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bumi Rinjani Kota Batu terhadap peningkatan jumlah nasabah

Dalam pandangan penelitian kualitatif, gejala itu bersifat holistik (menyeluruh, tidak dapat dipisah-pisahkan), sehingga peneliti tidak akan menetapkan penelitiannya hanya berdasarkan variabel penelitian, yaitu produk, harga dan promosi.. Mendeskripsikan strategi pemasaran produk Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bumi Rinjani Kota Batu dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk yang telah di pasarkan dengan mengungkapkan; Mendeskripsikan dan mengklarifikasi tentang penerapan teori pemasaran yang meliputi 3P (*Product, Price, Promotion*). Dari teori pemasaran tersebut yang lebih ditekankan oleh peneliti adalah permasalahan yang berkaitan dengan produk Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bumi Rinjani Kota Batu terhadap jumlah nasabah yang diperoleh.

Strategi Marketing Mix yang digunakan oleh PT. BPRS Bumi Rinjani Batu dalam meningkatkan jumlah nasabah yakni melakukan promosi dengan cara : Produk yang ditawarkan PT. BPRS Bumi Rinjani Batu dibuat dengan tawaran bagi hasil yang menguntungkan bagi nasabah. Dengan persyaratan yang ringan, diharapkan dapat meningkatkan minat nasabah dan calon nasabah untuk lebih tertarik akan produk yang ditawarkan. Harga atau keuntungan yang ditawarkan kepada nasabah maupun calon nasabah sangat menguntungkan. Keuntungan diperoleh dengan bagi hasil antara pihak PT. BPRS Bumi Rinjani Batu dengan nasabah maupun calon nasabah