

ABSTRAK

Skripsi ini disusun oleh **Winny Helmalia Putri NIM 3321139** Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi dengan judul skripsi **“Strategi *Marketing* dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan di Bank Nagari cabang Lubuk Sikaping (Studi Kasus Nasabah Bank Nagari cabang Lubuk Sikaping)”**.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi *marketing* yang diterapkan di Bank Nagari Cabang Lubuk Sikaping dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan, serta tantangan dan peluang yang dihadapi dalam proses pemasaran. Latar belakang penelitian ini didasarkan pada persaingan yang semakin ketat di industri perbankan dan penurunan jumlah nasabah tabungan dalam beberapa tahun terakhir, khususnya setelah pandemi Covid-19. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Bank Nagari Cabang Lubuk Sikaping telah menerapkan berbagai strategi *marketing* seperti pemasaran digital melalui aplikasi Olin by Nagari, perluasan layanan dengan Agen Lapau Nagari, serta promosi menarik seperti program Gebyar HUT Bank Nagari dan *cashback* untuk ASN dan pensiunan. Namun, masih terdapat kendala seperti keterbatasan jumlah tenaga pemasaran, regulasi perbankan yang ketat, dan kurangnya inovasi promosi yang berkelanjutan. Strategi *marketing* yang efektif memerlukan pendekatan berbasis riset pasar, promosi yang terarah, serta pemanfaatan teknologi digital. Oleh karena itu, diperlukan evaluasi strategi yang berkelanjutan agar Bank Nagari dapat bersaing dan mempertahankan kepercayaan nasabah di tengah dinamika industri perbankan.

Kata Kunci: Strategi *Marketing*, Bank Nagari, Tabungan, Pemasaran Digital, Nasabah