

## Abstrak

Skripsi ini berjudul “ **Analisis Straregi Menggunakan Marketing Mix dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Melakukan Pembiayaan KPR Syariah (Studi Kasus Bank Muamalat KCP Solok)**” yang disusun oleh **Bulan Purnama Sari** dengan Nim 3321012 jurusan S1 Perbankan Syariah, fakultas ekonomi dan bisnis islam (FEBI). Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djambek Bukittinggi. Dibimbing oleh ibu Gina Haviza Elmizan, S.E., ME

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh rendahnya literasi keuangan syariah dan kepercayaan masyarakat terhadap produk perbankan syariah yang menjadi hambatan utama dalam menarik lebih banyak nasabah, kurangnya pemahaman masyarakat tentang keunggulan KPR Syariah, seperti bebas riba dan transparansiyang menyebabkan masih banyak calon nasabah ragu untuk menggunakan produk nin serta optimalisasi teknologi digital dan media sosial belum sepenuhnya dimanfaatkan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus. Strategi bank muamalat KCP Solok dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap KPR Syariah menunjukkan adanya upaya yang cukup signifikan melalui pendekatan marketing mix. Bank memanfaatkan berbagai strategi seperti edukasi langsung, pemasaran digital, program bunling dengan developer, hingga penawaran margin spesial dan dp fleksibel.

Kendati demikian, terdapat sejumlah hambatan yang dihadapi, seperti rendahnya literasi masyarakat mengenai perbankan syariah, keterbatasan media promosipromosi di daerah tertentu, serta persepsi negatif bahwa KPR Syariah lebih rumit dan mahal. Selain itu, kendala geografis dan rendahnya urbanisasi di wilayah solok turut mempengaruhi permintaan propeti yang secara tidak langsung berdampak pada pemasaran KPR Syariah. Disisi lain keterbatasan pemahaman karyawan terhadap konsep akad syariah juga menjadi tantangan tersendiri dalam menyampaikan keunggulan produk kepada calon nasabah.

Oleh karena itu, strategi yang lebih komprehensif dan berkelanjutan terutama dalam hal edukasi, digitalisasi layanan, dan peningkatan kualitas sdm sangat diperlukan untuk memperluas jangkauan dan daya tarik pembiayaan kpr syariah di wilayah ini. Untuk mengatasi hambatan tersebut, bank muamalat kep solok menerapkan strategi seperti penguatan kompetensi karyawan, penyediaan skema dp fleksibel (bahkan hingga 0%), serta promosi digital yang aktif. Pemanfaatan testimoni nasabah dan kerja sama strategis dengan developer juga menjadi kunci dalam memperkuat kepercayaan publik. Meskipun masih menghadapi tantangan geografis dan persepsi negatif, strategi yang dilakukan telah menunjukkan peningkatan minat masyarakat secara bertahap, terbukti dari meningkatnya jumlah nasabah kpr syariah dari tahun ke tahun.

**Kata Kunci: Analisis Strategi, Marketing Mix, Pembiayaan KPR Syariah**