

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul **“Analisis Strategi Bauran Promosi pada Produk Tabungan Dalam Upaya Pencapaian Target Jumlah Nasabah di BMT Agam Madani Nagari Kapau”**. Disusun oleh **Della Anisa, Nim 3322292**, Program Studi S1 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

Penelitian ini dilatarbelakangi belum optimalnya pencapaian target jumlah nasabah pada sebagian besar produk tabungan di BMT Agam Madani Nagari Kapau. Meskipun secara umum jumlah nasabah produk tabungan mengalami peningkatan setiap tahunnya, namun tidak seluruh produk tabungan mampu mencapai target yang telah ditetapkan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi bauran promosi pada produk tabungan dalam upaya pencapaian target jumlah nasabah di BMT Agam Madani Nagari Kapau.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif yang bertujuan menggambarkan dan menganalisis fenomena yang terjadi secara mendalam. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Informan penelitian terdiri dari manajer, bagian pemasaran BMT Agam Madani Nagari Kapau yang terlibat langsung dalam kegiatan pemasaran dan promosi produk tabungan dan nasabah sebagai informan pendukung penelitian. Analisis data dilakukan dengan cara reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa BMT Agam Madani Nagari Kapau telah menerapkan strategi bauran promosi yang meliputi periklanan, penjualan personal, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat. Strategi yang paling efektif dalam mencapai target jumlah nasabah produk tabungan adalah penjualan personal melalui sistem jempot bola dengan melakukan pendekatan kepada masyarakat. Namun, penerapan bauran promosi tersebut belum sepenuhnya optimal, sehingga beberapa produk tabungan masih belum mampu mencapai target jumlah nasabah yang telah ditetapkan.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa strategi bauran promosi memiliki peran penting dalam pencapaian target jumlah nasabah produk tabungan. Oleh karena itu, BMT Agam Madani Nagari Kapau perlu mengoptimalkan kombinasi bauran promosi secara efektif dan inovatif agar seluruh produk tabungan dapat mencapai target yang telah ditetapkan.

Kata Kunci: Strategi Bauran Promosi, Produk Tabungan BMT Agam Madani Nagari Kapau, Jumlah Nasabah