

ABSTRAK

skripsi ini atas nama **YENI PUSPITA, BP. 3317.196** Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institusi Agama Islam Negri (IAIN) Bukittinggi. Skripsi ini berjudul “ **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN IMPIAN BRI SYARIAH IB DI BRI SYARIAH KANTOR CABANG PADANG** ”.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh keberadaan PT BRI Syariah Kantor Cabang Padang yang terletak di pusat kota dan dekat dengan keramaian sehingga menjadi kekuatan oleh bank BRI Syariah Kantor Cabang Padang untuk mendapatkan nasabah sebanyak –banyaknya. Namun jika dilihat dari jumlah nasabah yang membuka rekening Tabungan Impian iB pada tahun 2015 – 2019 relatif rendah. Dalam tiga tahun terakhir mulai tahun 2017 sampai tahun 2019 tidak mengalami kenaikan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk merumuskan strategi pemasaran produk Tabungan Impian iB dari segi kekuatan, kelemahan, serta peluang dan ancaman.

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan, yang bersifat deskriptif kualitatif. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data seperti observasi dan wawancara. Analisis data yang digunakan melalui analisis SWOT, Internal Faktor Evolution (IFE) dan Eksternal Faktor Evolution (EFE), Matrik SWOT, data yang diperoleh kemudian diambil kesimpulan.

Dari penelitian dan analisa data yang dilakukan pada PT BRI Syariah Kantor Cabang Padang maka diambil kesimpulan bahwa pemasaran produk memilih strategi WO (*Weakness Opportunites*) dengan total skor 3,35. Kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang diambil yaitu : Meningkatkan fasilitas – fasilitas yang berbasis teknologi sehingga dapat memudahkan akses bagi nasabah, meningkatkan promosi yang lebih gencar disemua media untuk meningkatkan pangsa pasar dan memanfaatkan SDM semaksimal mungkin dalam memasarkan produk tabungan impian.

Kata kunci : Pemasaran, Tabungan Impian, Analisis SWOT