

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “**Analisis Strategi Promosi Produk Gadai Emas Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh (Studi Kasus : Bank Nagari Cabang Syariah payakumbuh)**”. Disusun oleh **Syukri Firmansyah**, NIM **3317013** pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk menemukan faktor pendukung dan faktor penghambat yang mempengaruhi strategi promosi Bank Nagari Cabang Sayariah Payakumbuh dalam meningkatkan jumlah nasabah gadai emas. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif. Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder yang diperoleh dari hasil wawancara dengan petugas gadai Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh, dan dokumentasi melalui literatur-literatur kepustakaan, buku-buku, dan sumber lainnya yang relevan dengan penelitian ini.

Hasil dari analisis yang dilakukan menunjukkan bahwa strategi promosi produk gadai emas dalam meningkatkan jumlah nasabah di Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh adalah *Growth and Build*, strategi yang tepat untuk dilakukan pada divisi ini adalah strategi intensif atau integratif. Strategi intensif dapat dilakukan dengan penetrasi pasar, pengembangan produk dan pengembangan pasar.

Kata Kunci : Strategi, Promosi, Gadai Emas, Jumlah Nasabah