



ABSTRAK

Skripsi ini disusun oleh **Maha Yesti Putri** nim 3317133, Program Studi SI Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi dengan judul **“Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembiayaan Pada Griya Ib Hasanah Di Masa Pandemi Covid 19 Di Bni Syariah KC Bukittinggi”**.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh adanya pandemi Covid-19 dan persaingan pasar yang sangat ketat sekarang ini maka perlu adanya strategi pemasaran yang tepat agar bank mampu bersaing dengan Bank yang lainnya sehingga Bank BNI Syariah dapat meningkatkan jumlah nasabah yang ingin melakukan pembiayaan di masa pandemi covid 19. Sedangkan tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan pembiayaan pada griya IB Hasanah di masa pandemi covid 19 di Bank BNI Syariah KC Bukittinggi.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari data primer dan data sekunder, dari data tersebut penulis melakukan wawancara dengan PIC Griya IB Hasanah KC Bukittinggi dan juga melakukan wawancara dengan karyawan bagian umum Bank BNI Syariah KC Bukittinggi. Untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini, penulis menggunakan data wawancara, dokumentasi dan informan, kemudian data tersebut dianalisis menggunakan analisis deskriptif.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan pada Bank BNI Syariah KC Bukittinggi bahwa upaya meningkatkan pembiayaan Griya IB Hasanah dengan melalui strategi pemasaran dengan menjalankan prinsip kehati-hatian, salah satunya dengan melaksanakan analisa prinsip 5C yang terdiri dari character, capacity, collateral, capital, serta condition of economy. Melalui strategi pemasaran dengan cara melakukan promosi, menjalin hubungan baik dengan nasabah atau calon nasabah, menjalin kerjasama dengan developer yang ingin membangun rumah.

Kata Kunci: *Strategi, Griya Ib Hasanah, Pandemi Covid-19*