ABSTRAK

Skripsi ini disusun oleh **Solvia Oktaviani**, **NIM. 3317047**, Program Studi SI Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi dengan judul **" Analisis Strategi Bank Syariah Dalam Menarik Nasabah Penghimpun Dana Pasca Covid-19 di PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek".**

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh adanya pandemi Covid-19, sehingga PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek mengalami penurunan nasabah penghimpun dana. Sedangkan tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui bagaimana strategi bank syariah dalam menarik nasabah penghimpun dana pasca Covid-19 di PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari data primer, dari data tersebut penulis melakukan wawancara dengan Direktur PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dan juga melakukan wawancara dengan karyawan PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. Untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini, penulis menggunkan data wawancara, dokumentasi dan informan, kemudian data tersebut dianalisis menggunakan analisis deskriptif.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek bahwa strategi dalam menarik jumlah nasabah penghimpun dana ialah melaui strategi pemasaran adalah: *pertama,* strategi pemasaran produk, dilakukan dengan cara menawarkan keungulan dari produk penghimpun dana ke masyarakat yang bertujuan untuk menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah penghimpun dana di PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. *Kedua,* strategi pemasaran harga, dalam menentukan harga masih kala bersaing dari produk bank lain, tetapi PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek membuat proses serta persyaratan yang lebih mudah terhadap nasabah. *Ketiga,* strategi pemasaran promosi, dilaksanakan dengan cara mendatangi rumah nasabah (*door to door),* pasar-pasar, warung-warung, kesekolah dan dari mulut-kemulut yang dilakukan oleh nasabah serta promosi juga dilakukan melalui periklanan dan penjualan pribadi oleh PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. *Keempat,* strategi pemasaran tempat, lokasi PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek sangat strategi yaitu terletak di tepi jalan raya Padang Panjang-Bukittinggi yang dekat dengan tempat keramaian, yang dapat memudahkan nasabah untuk dapat menjangkau dan mengunjungi, selain itu PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek juga memberikan pelayanan sistem jemput tabungan serta angsuran kepada nasabah yang sedang berhalangan. Sedangkan kendala yang dihadapi PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek ialah kondisi ekonomi yang sangat menurun drastis pasca Covid-19 serta tidaka adanya layanan teknologi seperti ATM, dan Net banking.

Kata Kunci: Strategi, Nasabah Penghimpun Dana, Covid-19