

ABSTRAK

Analisis Strategi Marketing Grebeg Pasar Bank Mitra Syariah Cabang Pulau Bawean Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Dalam Perspektif Pemasaran Syariah

Dalam dunia modernisasi seperti saat ini sangat mempermudah jalan untuk dunia perbankan masuk kedalam masyarakat. Kebutuhan masyarakat terhadap perbankan pada saat ini tidak hanya sebagai peminjaman dan penyimpanan uang saja namun masyarakat membutuhkan suatu bank yang dapat meratakan lingkup atas sampai bawah, sehingga lahir lah perbankan syariah. Saat ini salah satu lembaga keuangan syariah yang masih belum familiar dikalangan masyarakat yaitu Bank Mitra Syariah Cabang Pulau Bawean. Bank Mitra Syariah Cabang Pulau Bawean memiliki strategi marketing grebeg pasar dalam meningkatkan jumlah nasabah. Strategi yang dilakukan biasanya memberikan pencucian emas gratis di pasar. Sebab itu penelitian ini ingin menganalisis strategi marketing grebeg pasar Bank Mitra Syariah Cabang Pulau Bawean dalam meningkatkan jumlah nasabah dalam perspektif pemasaran syariah.

Penelitian ini termasuk kedalam jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian ini adalah penelitian ke lapangan atau secara langsung melalui observasi, dan wawancara kepada kepala cabang Bank Mitra Syariah, petugas lapang marketing, dan nasabah Bank Mitra Syariah Cabang Pulau Bawean.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi grebeg pasar dilakukan dengan 3 strategi yang pertama memberikan hadiah kepada nasabah sesuai dengan nominal tabungan awal nasabah, kedua memberikan brosur kepada pedagang pasar, dan ketiga melakukan pencucian emas gratis. Dan strategi marketing grebeg pasar Bank Mitra Syariah sudah sesuai dengan karakteristik pemasaran syariah serta tidak ada unsur-unsur yang menyimpang dengan syariat Islam dan dalam pemasarannya sesuai teladan Rasulullah.

Kata kunci: Bank Mitra Syariah, Strategi Pemasaran, Grebeg Pasar

ABSTRACT

Analysis of Grebeg Marketing Strategy Market Sharia Partner Bank Bawean Island Branch in Increasing the Number of Customers in Sharia Marketing Perspective

In today's world of modernization, it is very easy for the world of banking to enter society. The people's need for banking at this time is not only for borrowing and saving money, but the community needs a bank that can level the scope from top to bottom, so that Islamic banking was born. Currently, one of the Islamic financial institutions that is still not well known among the public is the Bawean Island Branch Sharia Bank Mitra. The Bawean Island Branch of Sharia Partner Bank has a market-wide marketing strategy in increasing the number of customers. The strategy used is usually to provide free gold laundering in the market. Therefore, this study wants to analyze the marketing strategy for the market of Bank Mitra Syariah Branch of Bawean Island in increasing the number of customers in a sharia marketing perspective.

This research belongs to the type of qualitative research with a qualitative descriptive approach. This research is a field study or directly through observation, and interviews with the head of the Syariah Mitra Bank branch, marketing field officers, and customers of the Bawean Island Branch of Bank Mitra Syariah.

The results of this study indicate that the market grebeg strategy is carried out with 3 strategies, the first is giving gifts to customers according to the nominal savings. The second gave out flyers to market traders, and the third did free gold laundering. And the marketing strategy for the market of sharia partner banks is in accordance with the characteristics of sharia marketing and there are no elements that deviate from Islamic law and in marketing according to the example of the Prophet.

Keywords: Sharia Partner Bank, Marketing Strategy, Grab the market