**KATA PENGANTAR**

*Assalamu’alaikum Wr. Wb.*

*Alhamdulillah*, segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penyusun dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir yang berjudul : “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) di Bank BRI Syariah KC Medan”. Shalawat serta salam selalu tercurahkan bagi Rasulullah SAW, keluarga dan para sahabat hingga akhir zaman. Penyusun menyadari bahwa kesempurnaan hanya milik Allah, kekurangan merupakan bagian dari kehidupan manusia yang tak terbantahkan, begitu pula dengan karya-karyanya. Namun manusia wajib berusaha menuju kearah mendekati kesempurnaan. Demikian dengan sajian penulis ini tentu masih banyak hal yang perlu disempurnakan. Tetapi untuk melangkah sampai disini, penyusun tidaklah berjalan sendiri, melainkan dengan dukungan dari berbagai pihak yang sangat berjasa dalam penulisan tugas akhir maupun keseharian kehidupan penyusun.

Oleh karena itu, penyusun menyampaikan rasa hormat dan ucapan terimakasih kepada:

1. Prof.Dr. Saidurrahman, M.Ag Rektor UIN Sumatra Utara.

2. Dr. Andri Soemitra, MA. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

3. Zuhrinal M.Nawawi, MA. Ketua Jurusan DIII Perbankan Syariah

4. Rahmi Syahriza, MA. Sekretaris Jurusan DIII Perbankan syariah.

5.Muhammad Latief Ilhamy Nst, MEI. Pembimbing laporan Tugas Akhir.

6. Deni Permana, Pimpinan Cabang Bank BRI Syariah KC Medan yang telah menyediakan tempat Praktik Kerja bagi penulis.

7. Seluruh dosen UIN Sumatra Utara atas ilmu yang diberikan selama masa perkuliahan.

Secara khusus terima kasih yang tak terhingga disampaikan kepada semua teman-teman KSPMS Golden UIN Sumatra Utara yang telah memberikan semangat, dukungan, saran dan masukannya atas terselesaikannya Laporan Tugas Akhir ini. Semoga Laporan Tugas Akhir ini dapat memberi manfaat bagi penulis sendiri dan bagi pembaca sekalian serta mampu meningkatkan mutu dan efektivitas pembelajaran. Akhir kata, semoga dukungan, dorongan, bantuan yang telah diberikan kepada penulis selama ini, mendapatkan balasan yang setimpal dari Allah SWT. Amiin.

*Wassalamu’alaikum Wr. Wb.*

Medan, 7 Mei 2018-05-15

**Muhammad Hardiansyah**

 Nim. 54153050

**IKHTISAR**

Bank berdasarkan prinsip syariah belum lama berkembang di Indonesia, namun sudah menunjukan tanda-tanda yang mengembirakan sejak hadirnya bank syariah saat ini yang berjumlah sekitar empat ratusan lebih kantornya. Salah satunya yaitu Bank BRI Syariah KC Medan yang mempunyai strategi pemasaran didalam memasarkan produknya. Produk Simpanan Pelajar (Simpel) adalah suatu produk yang dimiliki oleh Bank BRI Syariah KC Medan. Prinsip yang digunakan oleh Bank BRI Syariah KC Medan dalam mengelola tabungan simpanan pelajar (Simpel) yaitu prinsip wadiah. Prinsip wadiah yang digunakan dalam Bank BRI Syariah adalah prinsip wadiah yad dhamanah. Prinsip wadiah yad dhamanah yaitu simpanan dari nasabah yang memerlukan jasa penitipan dana dengan tingkat keleluasaan tertentu untuk menariknya kembali. Bank memperoleh izin dari nasabah untuk menggunakan dana tersebut selama mengendap di bank. Produk tabungan simpanan pelajar (Simpel) satu produk yang masih dikatakan masih baru, tetapi antusias masyarakat ini dibuktikan sejak peluncuran program simpanan pelajar dari bulan juni 2015 yang mengalami peningkatan.

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar (simpel) di Bank BRI Syariah KC Medan. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Lokasi penelitian dilaksanakan di Bank BRI Syariah KC Medan, disimpulkan bahwa Startegi Pemasaran yang digunakan Bank BRI Syariah KC Medan dalam mendapatkan nasabah strategi lokasi dan *layout* adalah bank yang letaknya strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan bank, penetapan *layout* yang baik dan benar juga akan menambah kenyamanan nasabah dalam berhubungan dengan bank. Strategi Promosi bank adalah kegiatan bank untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik secara langsung maupun tidak langsung. Strategi Jemput bola adalah strategi mendatangi satu per satu nasabah/calon nasabah dari pintu ke pintu untuk menawarkan produk, sehingga dapat langsung menjelaskan tentang produk bank kepada nasabah secara rinci.

Kata kunci : *Strategi Pemasaran, Produk Tabungan Simpanan Pelajar(SimPel)*

**DAFTAR ISI**

Halaman

**LEMBAR PERSETUJUAN i**

**PERSEMBAHAN ii**

**KATA PENGANTAR iii**

**ABSTRAK v**

**DAFTAR ISI vi**

**DAFTAR TABEL vii**

**DAFTAR GAMBAR viii**

**BAB I PENDAHULUAN**

1. Lantar Belakang 1
2. Rumusan Masalah 7
3. Tujuan Penulisan Skirpsi Minor 7
4. Manfaat Laporan Skripsi Minor 7
5. Penegasan Istilah 8
6. Metode Penelitian 9

**BAB II LANDASAN TEORI**

1. Produk Funding 14
2. Strategi Pemasaran 19
3. Strategi Pemasaran Produk Jasa 23

**BAB III GAMBARAN UMUM**

1. Sejarah Singkat Bank BRI Syariah KC Medan 28
2. Visi dan Misi BRI Syariah KC Medan 29
3. Tujuan 30
4. Struktur Organisasi BRI Syariah kc Medan 31
5. Produk tabungan BRI Syariah KC Medan 41
6. Produk Penghimpunan Dana BRI Syariah KC Medan 43
7. Produk Tabungan Simpanan pelajar (Simpel) dan Strategi

 Pemasarannya di BRI Syariah KC Medan 45

**BAB IV PEMBAHASAN**

1. Pembahasan Penerapan Strategi Pemasaran Produk Tabungan

 Simpanan Pelajar (SimPel) di Bank BRI Syariah KC Medan 49

**BAB V PENUTUP**

1. Kesimpulan 56
2. Saran 57

**DAFTAR PUSTAKA 58**

**CV(curriculum vitae) 59**

**DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Pertumbuhan Jumlah Nasabah Tabungan Simpanan Pelajar Bank BRI Syariah KC Medan

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1.1 Struktur Organisasi Bank BRI Syariah KC Medan