

TUGAS AKHIR

**KEBIJAKAN BAURAN PROMOSI PRODUK TABUNGAN PADA BANK
SYARIAH MANDIRI AREA PADANG**

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar Ahli Madya
Program Studi DIII Pemasaran Fakultas Ekonomi*



**PROGRAM DIPLOMA III
PROGRAM STUDI PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2018**

RINGKASAN

Pertumbuhan dunia perbankan saat ini semakin berkembang secara pesat, persaingan antar bank terjadi demi untuk mendapatkan nasabah yang loyal dan potensial agar bank bisa memiliki kualitas yang baik dalam meningkatkan keadaan finansial bank tersebut. Salah satu fungsi dari bank adalah sebagai stabilisator perekonomian suatu daerah. Salah satu ukuran dalam keberhasilan suatu bank adalah dalam mengelola produk dana yang disimpan oleh nasabah dalam bentuk tabungan yang diberikan, mengingat pendapatan bank sebagian besar didapatkan dalam bentuk tabungan yang diterbitkan oleh bank tersebut. Salah satu bank yang hadir dengan citra tanpa penggunaan riba adalah bank syariah. Bank syariah hadir tidak hanya diperuntukkan bagi umat muslim tetapi juga bagi seluruh kalangan, dengan tujuan tidak merugikan pihak manapun.

Kepercayaan masyarakat untuk menabung di bank syariah merupakan sebuah tantangan besar dan menjadi hal yang sangat penting mengingat ini salah satu tujuan bank untuk menjadikan masyarakat tersebut menjadi nasabah yang potensial, mengingat kompetitor yang juga memberikan kemudahan terhadap apa yang dibutuhkan konsumen. Beberapa kebijakan harus dilakukan agar masyarakat tertarik dengan produk yang ditawarkan oleh suatu perusahaan bank, terutama produk tabungan. Oleh karena itu, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana kebijakan bauran promosi yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Area Padang