

## ABSTRAK

Pemasaran adalah bagian penting dari dunia perbankan. Melalui proses pemasaran perusahaan dapat mengetahui apa yang diinginkan konsumen dengan cara yang menguntungkan. Salah satunya Bank Syariah Mandiri yang mempunyai strategi pemasaran didalam produknya yaitu tabungan. Prinsip yang digunakan Bank Syariah Mandiri adalah prinsip wadi'ah dan mudharabah. Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan di Bank Syariah Mandiri Cabang Rungkut. Pengumpulan data ini menggunakan metode wawancara, partisipan yang digunakan adalah kepala bagian pemasaran dan tenaga pemasaran lainnya. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Lokasi penelitian ini dilaksanakan di Bank Syariah Mandiri Cabang Rungkut Surabaya, dan dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan Bank Syariah Mandiri Cabang Rungkut adalah segmentasi pasar dan *marketing mix* (*product, place, promotion, price*) dan dapat diketahui tingkat pertumbuhan nasabah mengalami fluktuasi/naik turun serta hambatan yang terjadi dalam proses pemasaran adalah respon yang kurang baik dan membandingkan dengan bank konvensional serta pesaing yang dihadapi dalam memasarkan produk.

**Kata kunci** : Strategi Pemasaran, Jumlah Nasabah, Bank Syariah Mandiri

**ABSTRACT**

*Marketing is an important part of the world of banking. Through the process of marketing the company can figure out what the consumer wants in a way that is profitable. One Independent Islamic banks which have a marketing strategy in its products, namely savings. The principle used Standalone Islamic Bank is the principle of mudharabah and wadi'ah. The purpose of doing research is to figure out a marketing strategy for increasing the number of customer savings products in Syariah Bank Mandiri Branch Rungkut. This data collection method using interviews, participants used was head of marketing and other marketing power. This study used a qualitative approach. The location of the research carried out in the Islamic Bank Mandiri Branch Rungkut Surabaya, it can be concluded that the marketing strategy used Islamic Bank Mandiri Branch Rungkut is segmentation market and the marketing mix (product, price, place, promotion). and it can be known to the growth rate of the customer experience a fluctuation/up and down as well as the obstacles that occur in the process of marketing is the response which is less good and comparing with conventional banks as well as the competitors faced in marketing the product.*

**Keywords:** *marketing strategy, the number of customers, Bank Syariah Mandiri*