

# **TINJAUAN PEMASARAN 7P PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP JAKARTA FATMAWATI**

Oleh:

Dini Astri

## **ABSTRAK**

Industri perbankan modern mengharuskan bank syariah untuk hidup berdampingan dengan bank konvensional agar dapat berkembang, tetap kompetitif, dan secara konsisten meningkatkan kemampuan mereka untuk memenangkan kepercayaan dan minat nasabah terhadap barang dan jasa berkualitas tinggi yang mereka sediakan, termasuk produk pembiayaan dengan akad mudharabah. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui taktik pemasaran yang digunakan Bank Syariah Indonesia Kcp Jakarta Fatmawati dalam mempromosikan produk pembiayaan dengan akad mudharabah guna mencapai tujuan dan mengembangkan nasabahnya. Penelitian ini menggunakan metodologi penelitian deskriptif kualitatif berdasarkan data primer yang dikumpulkan melalui wawancara. Berdasarkan temuan penelitian, Bank Syariah Indonesia Kcp Jakarta Fatmawati menggunakan akad mudharabah sebagai bagian dari strategi pemasaran produk pembiayaan untuk menjangkau basis nasabah sasarannya. Bauran pemasaran produk 7P ( produk,promosi, tempat, harga, orang, proses, dan bukti nyata) digunakan dalam strategi ini.

**Kata kunci** : Pembiayaan mudharabah, 7P bauran pemasaran, Bank Syariah Indonesia

# **MARKETING REVIEW OF 7P MUDHARABAH FINANCING AT INDONESIAN SYARIAH BANK KCP JAKARTA FATMAWATI**

Oleh:

Dini Astri

## **ABSTRACT**

*The modern banking industry requires Islamic banks to coexist with conventional banks in order to thrive, remain competitive, and consistently enhance their capabilities in order to win over clients' confidence and interest in the high calibre of goods and services they provide, including financing products with mudharabah contracts. The purpose of this study is to determine the marketing tactics used by Bank Syariah Indonesia Kcp Jakarta Fatmawati to promote financing products with mudharabah contracts in order to meet goals and grow its clientele. This study used a qualitative descriptive research methodology based on primary data collected through interviews. Based on research findings, Bank Syariah Indonesia Kcp Jakarta Fatmawati uses mudharabah contracts as part of its financing product marketing strategy to reach its target customer base. The 7P product marketing mix (product, promotion, place, price, people, process, and tangible evidence) is used in this strategy.*

**Keywords:** *Mudharabah financing, 7P marketing mix, Bank Syariah Indonesia*