

IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN ANJAK PIUTANG SYARIAH SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PADA BANK MITRA SYARIAH GRESIK

Nama Mahasiswa : Masbakha Eka Pratiwi

NIM : 1031710035

Dosen Pembimbing : Ahmad Hudaifah, S.E., M.Ed.

ABSTRAK

Strategi pemasaran dalam suatu usaha atau bisnis sangat penting karena berhubungan dengan pendapatan keuntungan yang akan didapatkan oleh perusahaan karena tujuan dari adanya bisnis yaitu untuk mendapatkan suatu keuntungan. Pentingnya strategi pemasaran yaitu untuk mengatasi kerasnya persaingan yang dihadapi oleh perbankan dan juga sebagai upaya untuk meningkatkan efektifitas dan nilai pelanggan. Anjak piutang syariah adalah kegiatan pengalihan piutang dagang jangka pendek suatu perusahaan sesuai dengan prinsip syariah. Strategi pemasaran dan anjak piutang merupakan suatu hal yang berbeda. Strategi pemasaran merupakan usaha atau cara dalam memasarkan suatu produk. Sedangkan anjak piutang merupakan suatu produk pembiayaan yang ada dalam suatu lembaga keuangan atau bank. Oleh sebab itu dalam penelitian ini, peneliti akan fokus melakukan penelitian pada strategi pemasaran produk pembiayaan anjak piutang. Penelitian ini dilakukan di Bank Mitra Syariah Gresik dengan tujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan dengan jelas mengenai implementasi strategi pemasaran produk pembiayaan anjak piutang di Bank Mitra Syariah Gresik. Dalam penelitian ini, metode yang digunakan adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif, dimana peneliti akan mendeskripsikan hasil analisis yang dilakukan secara detail dengan menggunakan metode pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi kepada karyawan pada Bank Mitra Syariah Gresik. Dengan demikian hasil penelitian ini akan menentukan strategi pemasaran yang digunakan pada Bank Mitra Syariah Gresik. Dalam penelitian ini berdasarkan dari informan dijelaskan bahwa strategi pemasaran yang digunakan oleh Bank Mitra Syariah pada produk pembiayaan anjak piutang Syariah yaitu dengan melakukan penjualan secara langsung atau *personal selling*. Dengan adanya strategi tersebut dapat meningkatkan jumlah nasabah pada Bank Mitra Syariah.

Kata kunci: Anjak Piutang, Prosedur, Strategi pemasaran.

**IMPLEMENTATION OF SYARIAH FINANCING PRODUCT
MARKETING STRATEGY AS AN EFFORT TO INCREASE THE
NUMBER OF CUSTOMERS AT GRESIK SYARIAH PARTNER
BANK**

Name : Masbakha Eka Pratiwi
Student Identity Number : 1031710035
Supervisor : Ahmad Hudaifah, S.E., M.Ed.

ABSTRACT

Marketing strategy in a business or business is very important because it relates to the profit income that will be obtained by the company because the purpose of the existence of a business is to get a profit. The importance of a marketing strategy is to overcome the harsh competition faced by banks and also as an effort to increase effectiveness and customer value. Sharia factoring is the activity of transferring short-term trade receivables of a company in accordance with sharia principles. Marketing strategy and factoring are two different things. Marketing strategy is a business or way of marketing a product. While factoring is a financing product that exists in a financial institution or bank. Therefore, in this study, researchers will focus on conducting research on the marketing strategy of factoring financing products. This research was conducted at Bank Mitra Syariah Gresik with the aim of knowing and clearly describing the implementation of the marketing strategy of factoring financing products at Bank Mitra Syariah Gresik. In this study, the method used is a qualitative method with a descriptive approach, where the researcher will describe the results of the analysis carried out in detail using data collection methods in the form of interviews, observations, and documentation to employees at Bank Mitra Syariah Gresik. Thus the results of this study will determine the marketing strategy used at Bank Mitra Syariah Gresik. In this study, based on the informants explained that the marketing strategy used by Bank Mitra Syariah in Islamic factoring financing products is by selling directly or personal selling. With this strategy, it can increase the number of customers at Bank Mitra Syariah.

Keywords: Factoring, Procedure, Marketing strategy.