**STRATEGI PEMASARAN FUNDING**

**DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH**

**DI BPRS BUMI ARTHA SAMPANG KANTOR KAS CIMANGGU CILACAP**

HANA PUTRI RAHMAWATI

1617203023

Prodi Manajemen Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran funding dalam meningkatkan jumlah nasabah di BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Kas Cimanggu Cilacap. Funding merupakan kegiatan menghimpun dana dari pihak ketiga yang memiliki tujuan meningkatkan dana pihak ketiga di sebuah BPRS karena dana pihak ketiga itu adalah komponen penting dalam sebuah bank terlebih bagi BPRS.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan metode yang digunakan menggunakan analisis data metode deskriptif kualitatif. Penelitiannya menggunakan pengumpulan data analisis bukan statistik yang bersifat untuk mengembangkan teori.

Setelah dilakukan penelitian,diketahui bahwa strategi pemasaran funding yang digunakan dalam meningkatkan jumlah nasabah penabung di BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Kas Cimanggu Cilacap yaitu undian tabungan berhadiah, grebek pasar, *canvvasing* dan metode jemput bola. Dari ke empat strategi, *canvassing* merupakan strategi yang cukup efektif dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah.

**Kata Kunci** : Strategi Pemasaran , Funding Meningkatkan Jumlah Nasabah , Bprs Bumi Artha Sampang Kantor Kas Cimanggu Cilacap

**STRATEGI PEMASARAN FUNDING**

**DALAM MENINGKATKAN NASABAH**

**DI BPRS BUMI ARTHA SAMPANG KANTOR KAS CIMANGGU CILACAP**

HANA PUTRI RAHMAWATI

1617203023

Prodi Manajemen Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto

**ABSTRAK**

This study aims to determine the marketing strategy of funding in increasing the number of customers at BPRS Bumi Artha Sampang Cash Office Cimanggu Cilacap. Funding is an activity to collect funds from third parties with the aim of increasing third party funds in a BPRS because third party funds are an important component in a bank, especially for a BPRS.

This research is a field research with the method used is descriptive qualitative data analysis method. His research uses analytical data collection instead of statistics to develop theory.

After doing the research, it was found out that the funding marketing strategy used to increase the number of saving customers at BPRS Bumi Artha Sampang Cash Office Cimanggu Cilacap was a savings draw with prizes, market raids, canvassing and pick-up methods. Of the four strategies, canvassing is a fairly effective strategy in an effort to increase the number of customers.

**Keywords** : Funding Officer, Marketing Strategy, Increasing Customers, BPRS Bumi Artha Sampang Cash Office Cimanggu Cilacap.