

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan BTN Syari'ah KC Yogyakarta dalam memasarkan produk KPR iB. Metodologi yang digunakan dalam penelitian ini adalah Kualitatif Deskriptif. Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dengan staf *Marketing* dan *Human Capital*, dan dokumentasi. Strategi yang dilakukan BTN Syari'ah KC Yogyakarta untuk memasarkan produk KPR iB adalah dengan melakukan periklanan pada media cetak elektronik, dan media sosial. Media yang dimaksud seperti spanduk, baliho, brosur, radio, facebook, dan website. Promosi penjualan juga dilakukan untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah. Kegiatan ini diantara lain seperti pameran atau *expo*. BTN Syari'ah KC Yogyakarta juga melakukan penjualann pribadi (*personal selling*) yaitu dengan melakukan pemasaran produk KPR iB oleh seluruh pegawai BTN Syari'ah KC Yogyakarta, sampai pejabat BTN Syari'ah KC Yogyakarta. Selain itu BTN Syari'ah KC Yogyakarta juga melakukan *publisitas*, dimana kegiatan promosi ini untuk memancing nasabah untuk tertarik dengan produk yang ditawarkan BTN Syari'ah KC Yogyakarta seperti mengikuti acara pameran, atau menjadi sponsorship.

Kata Kunci : Strategi, Pemasaran, KPR iB, BTN Syariah KC Yogyakarta

ABSTRACT

This research aims to determine the marketing strategy of BTN Syari'ah KC Yogyakarta in promoting KPR iB product. The methodology which is used in this research is descriptive qualitative. The collecting data techniques are observation, interview the marketing staff and human capitol, and documentation. The strategy which is done by BTN Syari'ah KC Yogyakarta to promote KPR iB products are doing advertising on electronic mass media and social media. The media are banner, billboard, radio, facebook and website. Selling promotion also done to increase the selling and the customer. The activity includes exhibition or expo. BTN Syari'ah KC Yogyakarta also does personal selling by promoting KPR iB product by all BTN Syari'ah KC Yogyakarta staff and official. In addition, BTN Syari'ah KC Yogyakarta also publishes all the promotion activities to persuade customer's interest with product which is offered by BTN Syari'ah KC Yogyakarta for instance attending the exhibition or becoming the sponsor.

Keywords: Strategy, marketing, KPR iB, BTN Syariah KC Yogyakarta