

ABSTRAK

Tugas Akhir ini berjudul “Usaha Pemasaran Produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padang”. Tugas Akhir ini ditulis oleh **Hasnah Juliarti NIM.1403050701** Jurusan DIII Manajemen Perbankan Syari’ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Imam Bonjol Padang.

Adapun rumusan masalah dalam tugas akhir ini adalah bagaimana usaha pemasaran produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang.

Metode penelitian dalam tugas akhir ini adalah penelitian kualitatif dengan mengumpulkan data primer dari hasil wawancara langsung dengan pihak *Marketing* Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang. Data sekunder diperoleh dari buku-buku dan refensasi lain yang relevan dengan objek yang teliti. Data-data yang diolah dengan metode deskriptif kualitatif, yaitu data yang diolah dalam bentuk kalimat dan tidak berbentuk angka.

Dalam tugas akhir ini dapat disimpulkan bahwa pemasaran produk tabungan yang dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang adalah dengan cara Periklanan (*Advertising*) usaha pemasaran yang dilakukan yaitu *open table*/pembagian brosur dan melalui iklan, sedangkan pada *Personal Selling* usaha pemasaran yang dilakukan melalui promosi dari mulut ke mulut dan presentasi ke instansi-instansi. Untuk itu pihak Bank Muamalat Indonesia harus menekankan kepada petugas *Marketing* untuk lebih giat dan fokus dalam melakukan sosialisasi kepada masyarakat untuk meningkatkan penjualan produk tabungan iB muamalat Haji dan Umrah.

Kata Kunci : Pemasaran, Tabungan iB