

**UPAYA PROMOSI TABUNGAN BSM  
PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PAINAN**

**Tugas Akhir**

*Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Sebagai Salah Satu Syarat  
Dalam Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md) Pada Program Studi Manajemen  
Perbankan Syariah DIII*



Oleh:

**SISKA PUSPITA SARI**  
**NIM. 1503050134**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
IMAM BONJOL PADANG  
1439 H/2018 M**

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing Tugas Akhir Mahasiswi Program DIII Manajemen Perbankan Syariah UIN Imam Bonjol Padang atas nama **Siska Puspita Sari, NIM. 1503050134** dengan judul "**Upaya Promosi Tabungan Bsm Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Painan**", memandang bahwa Tugas Akhir yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke Sidang *munaqasyah*.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Padang, 16 Juli 2018

Pembimbing



Yenti Afrida, M.Ag

NIP.197709052007012021

## ABSTRAK

Tugas akhir ini berjudul: “**Upaya Promosi Tabungan BSM Pada PT.Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Painan**”, Ditulis oleh **Siska Puspita Sari NIM 1503050134** Program Studi DIII Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Imam Bonjol Padang.

Latar belakang dalam penulisan tugas akhir ini adalah kurangnya jumlah nasabah maka dari itu bank melakukan upaya promosi. Dengan ini menjadi rumusan masalah dalam tugas akhir ini adalah bagaimana upaya promosi tabungan BSM Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Painan.

Adapun tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui upaya promosi tabungan BSM, metode penelitian yang penulis gunakan adalah metode kualitatif dengan analisa deskriptif serta penelitian lapangan. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dokumentasi dan wawancara dengan *Costumer Service* dan *Sales Funding*.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis simpulkan bahwa pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Painan dalam melakukan upaya promosi tabungan BSM ini dengan cara melakukan promosi melalui iklan menggunakan brosur dan spanduk. Promosi penjualan, ketika nasabah berkunjung ke bank maka *Costumer Service* memberikan penjelasan kepada nasabah. Penjualan pribadi, promosi yang dilakukan dalam bentuk tatap muka langsung kepada nasabah penjualan pribadi ini yang dilakukan langsung oleh *Sales Funding*. Kemudian melalui publisitas dengan cara sponsor dari suatu acara yang di adakan oleh masyarakat seperti ikut acara festival langkisau pessel yang dia adakan di pantai carocok.

Kata kunci: Upaya, Promosi, Tabungan BSM.