

ABSTRAK

Penyusunan Tugas Akhir ini bertujuan untuk mengetahui strategi promosi penjualan Giro *Wadiah* dan *Mudharabah* yang dilakukan Bank BNI Syariah Kantor Cabang Buah Batu

Metode yang digunakan adalah metode deskriptif, teknik pengumpulan data yang dilakukan merupakan wawancara dan studi kepustakaan.

Berdasarkan hasil studi menunjukkan bahwa strategi promosi yang dilakukan untuk menghimpun dana dari masyarakat melalui Giro *Wadiah* dan *Mudharabah* yaitu menggunakan penjualan perseorangan, promosi penjualan dan hubungan masyarakat dan promosi penjualan serta *marketing mix* yaitu 7P.

Kata Kunci : Strategi Promosi, Giro *Wadiah* dan *Mudharabah*



ABSTRACT

The preparation of this Final Project aims to determine the strategy for the sale promotion of Wadiah and Mudharabah Current Accounts conducted by Bank BNI Syariah Buah Batu Branch Office.

The method of this study is descriptive method that covers observations to collect data, interviews, and study of references.

The conclusion of this study is that BNI Syariah, with Giro Wadiah and Mudharabah, has several promotion strategies. They are personalselling, sales promotion, public relation and marketing mix or 7P.

Keywords : Promotion Strategy and Giro Wadiah and Mudharabah

