

Skripsi yang berjudul “**Kontribusi Tabungan iB Tunas Hasanah Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah pada PT. Bank BNI Syariah (Studi Kasus pada PT. Bank BNI Syariah Surabaya Cabang Dharmawangsa)**” ini merupakan hasil penelitian kualitatif yang bertujuan menjawab pertanyaan tentang bagaimana aplikasi dan karakteristik produk tabungan iB Tunas Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah dan bagaimana kontribusi produk tabungan iB Tunas Hasanah terhadap peningkatan jumlah nasabah pada PT. Bank BNI Syariah ditinjau dari pola pemasaran tabungan iB Tunas Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah.

Data penelitian terhimpun dari wawancara secara langsung dengan *Sub Branch Manager* dan *Operational & Service Head* yang menangani dan menguasai bidang pemasaran produk tabungan yang didukung dengan data dokumentatif serta literatur pendukung yang relevan terhadap permasalahan yang penulis angkat. Selanjutnya, penelitian ini dianalisis menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada pola pemasaran tabungan iB Tunas Hasanah, PT. Bank BNI Syariah melakukan Segmentasi, *Targeting* dan *Positioning* secara khusus kepada sasaran pasar yang mereka bidik yaitu segmen anak-anak yang bersekolah di sekolah-sekolah elit di kota-kota besar di Indonesia sehingga mampu memberikan kontribusi peningkatan jumlah nasabah tabungan pada PT. Bank BNI Syariah.

Saran yang dapat penulis berikan bagi PT. Bank BNI Syariah Surabaya Cabang Dharmawangsa adalah lebih meningkatkan strategi pemasaran produk agar tetap mampu bersaing dan lebih meningkatkan manajemen mutu, sumber daya manusia, sistem kerja, dan mampu menciptakan strategi yang kompetitif.

## KATA PENGANTAR