

**STRATEGI MARKETING TABUNGAN SAHABAT DI
BMT HUDATAMA CABANG MANGKANG**



TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna Memperoleh Gelar
Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syari'ah

OLEH:

NOVIKA RATIH EKA KUMALA

NIM : 102503113

**PROGRAM DIII PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM
IAIN WALISONGO SEMARANG**

2013

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks.

Hal : Naskah Tugas Akhir An. Novika Ratih Eka Kumala

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir saudara :

Nama : Novika Ratih Eka Kumala

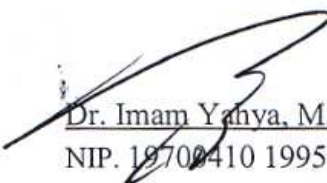
NIM : 102503113

Judul : STRATEGI MARKETING TABUNGAN SAHABAT DI BMT
HUDATAMA CABANG MANGKANG

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera diujikan.

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb

Pembimbing I


Dr. Imam Yahya, M.Ag
NIP. 19700410 199503 1 001



PENGESAHAN

Tugas Akhir : Novika Ratih Eka Kumala

NIM : 102503113

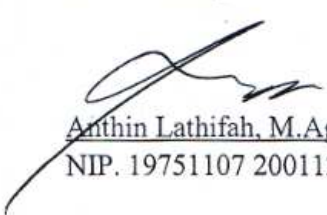
Telah diujikan oleh dewan penguji Program D III Perbankan Syari'ah Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/ baik/ cukup, pada tanggal:

20 Juni 2013

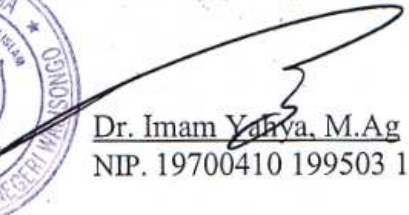
Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya tahun akademik 2013.

Semarang, 20 Juni 2013

Ketua Sidang,


Anthin Lathifah, M.Ag
NIP. 19751107 200112 2 002

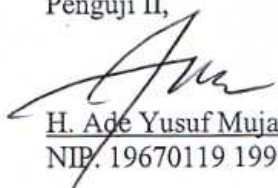
Sekretaris Sidang,


Dr. Imam Yahya, M.Ag
NIP. 19700410 199503 1 001

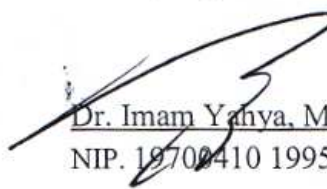
Penguji I,


H. Tolkah, MA
NIP. 19690507 199603 1 005


Penguji II,


H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag
NIP. 19670119 199803 1 002

Pembimbing I


Dr. Imam Yahya, M.Ag
NIP. 19700410 199503 1 001

Pembimbing II


Drs. Zaenuri
NIP. 19610315 199703 1 001

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satupun pikiran – pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 30 Mei 2013

Deklarator

Novika Ratih Eka .K.

ABSTRAKSI

Tugas Akhir ini berjudul Strategi Pemasaran Tabungan Sahabat (Simpanan Usaha Banyak Manfaat) di BMT Hudatama Cabang Mangkang. Penelitian ini di latarbelakangi oleh keberhasilan *marketing funding* dalam memasarkan tabungan Sahabat dalam jangka waktu promosi yang singkat yaitu hanya tiga bulan saja. Keberhasilan ini dapat diukur dengan perolehan nasabah yang selalu melebihi target yang direncanakan. Dari latar belakang tersebut peneliti merumuskan masalah yaitu yang pertama tentang strategi marketing tabungan Sahabat di BMT Hudatama Cabang Mangkang dan yang kedua tentang kendala dalam marketing tabungan Sahabat di BMT Hudatama Cabang Mangkang. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif yaitu metode penelitian untuk membuat gambaran mengenai situasi atau kejadian secara sistematis. Metode penelitian yang digunakan adalah observasi, interview, dan dokumentasi. Penelitian ini dilakukan di BMT Hudatama Cabang Mangkang.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Tabungan Sahabat (Simpanan Usaha Banyak Manfaat) merupakan produk yang banyak diminati oleh para nasabahnya. Sebagai tabungan karena nasabah menitipkan dana yang dimiliki di BMT, dan dapat diambil kembali sewaktu-waktu. Dengan menggunakan akad wadi'ah, BMT dapat menggunakan atau mengelola dana tersebut untuk dikelola dalam bentuk pembiayaan. Dengan pembiayaan tersebut BMT memperoleh keuntungan. Dari keuntungan itulah, BMT memberikan bonus kepada nasabah. Strategi marketing yang diterapkan di BMT Hudatama Cabang Mangkang adalah menggunakan bauran pemasaran yang meliputi strategi produk, harga, promosi dan saluran distribusi. Untuk memasarkan tabungan Sahabat, BMT Hudatama tidak mempunyai segmen khusus, sehingga semua lapisan masyarakat dapat menggunakan tabungan tersebut. Kegiatan promosi menggunakan penyebaran brosur dan *personal selling*. Dengan layanan jemput bola, door to door dan penyebaran pamflet/brosur, marketing dapat menjangkau semua pasar bahkan yang jauh sekalipun.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir ini. Tugas akhir ini penulis susun untuk memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan pendidikan Diploma III (D.III) dalam Program Studi Perbankan Syariah. Dalam menyusun tugas akhir ini penulis telah banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung untuk itu penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag selaku Rektor IAIN Walisongo Semarang.
2. Dr. Imam Yahya, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Syariah IAIN Walisongo Semarang.
3. Drs. H. Wahab Zaenuri, M.M., selaku Ketua Program D.III Perbankan Syariah IAIN Walisongo Semarang.
4. Seluruh Dosen Pengajar Program D.III Perbankan Syariah.
5. Seluruh staf karyawan BMT Hudatama Cabang Mangkang yang telah membantu penulis dalam memberikan data dan informasi yang diperlukan dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
6. Dr. Imam Yahya, M.Ag selaku dosen pembimbing yang telah mengarahkan, membimbing, dan memberi petunjuk sampai terselesainya Tugas Akhir ini.
7. Bapak dan Ibu yang telah memberikan kasih sayang, doa dan dukungan hingga penulis mampu menyelesaikan tugas akhir tepat waktu.
8. Teman – teman D.III Perbankan Syariah Angkatan 2010 serta semua pihak yang telah berperan dalam penulisan tugas akhir ini.

Akhirnya, penulis menyadari atas keterbatasan yang dimiliki dalam menyelesaikan tugas akhir ini, sehingga masih ditemui banyak kekurangan dan ketidaksempurnaan. Oleh karena itu penulis sangat menantikan kritik dan saran dari pembaca. Namun sekecil apaun karya ini, penulis berharap hasil tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan memberi masukan untuk membantu meningkatkan kemajuan BMT Hudatama dengan memperhatikan variable pendukung yang nantinya bisa bermanfaat.

Semarang, 30 Mei 2013

Penulis

Novika Ratih E.K

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati,

kupersembahkan Tugas Akhir ini untuk

orang-orang yang telah memberikan warna dalam kehidupanku :

- ✚ Bapak dan ibu tercinta, sembah sungkem putrimu, terima kasih atas iringan do'a restumu, kerja keras untuk membiayai kuliahku, nasihat nasihat untuk menyemangatiku, dan kasih sayang yang tulus di setiap waktu sehingga Allah memberikan kemudahan dan kelancaran, hingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan.
- ✚ Adekku Reza dan Zilla (si bontot yang bawel), terima kasih selalu memberikan semangat. Maaf kalau kakak belum bisa menjadi kakak yang baik.
- ✚ Budhe Sri , yang banyak banget nasihatin aku dan bantuin kerjaan rumahku.
- ✚ Mas Aldie, yang tidak pernah gagal membuatku tersenyum. Terima kasih untuk bantuan, kasih sayang dan motivasinya selama ini. Sarangahae ☺
- ✚ Kang Drix, kakakku yang selalu membuat aku tersenyum dan selalu menghibur disaat aku sedih.
- ✚ Adekku mega dan ayuk, yang setia jadi tempat sampahku dan selalu bikin aku ketawa. Yang akur ya dek, moga langgeng.
- ✚ Okta, incak, ima, dhahae, mami dan doraemon terima kasih telah menjadi sahabat yang tak tergantikan, bisa menerima aku apa adanya, dan slalu ada disaat aku butuh kalian. Aku selalu sayang kalian semua.

- ✚ Teman-teman magang di BPRS Artha Amanah Ummat, Dewi dan Arum.
Terima kasih untuk bantuannya.
- ✚ Teman-teman seperjuangan D3 Perbankan Syariah angkatan 2010, tetap semangat kawan.
- ✚ Dan pihak-pihak lain yang tidak bisa disebut satu per satu, terima kasih untuk segalanya.

Kupersembahkan Karya Sederhanaku ini untuk ketulusan hati kalian semua.
Semoga kebaikan dan ketulusan kalian menjadi sebuah ibadah di sisi Allah SWT.
Amin.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN DEKLARASI	iv
ABSTRAKSI	v
KATA PENGANTAR	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	ix
DAFTAR ISI	x
BAB I: PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
E. Metodologi Penelitian	6
F. Sistematika Penulisan	8
BAB II: GAMBARAN UMUM BMT HUDATAMA SEMARANG	
A. Sejarah Berdirinya BMT Hudatama Semarang	10
B. Visi dan Misi	11
C. Data Organisasi	12
D. Stuktur Pengurus	14
E. Produk-Produk KJKS BMT Hudatama	17
F. Jenis-jenis Usaha yang Dibiayai	23

BAB III: PEMBAHASAN

A. Pengertian Strategi Marketing	24
B. Pengertian Simpanan Sahabat	30
1. Dasar Hukum	30
2. Peosedur Pembukaan Rekening Simpanan Sahabat	31
3. Penutupan Rekening Simpanan Sahabat	33
4. Kelebihan dan Manfaat Simapanan Sahabat	34
C. Strategi Marketing Tabungan Sahabat di BMT Hudatama Cabang Mangkang	36
D. Kendala Yang Dihadapi	41
a. Kendala dari Luar	41
b. Kendala dari Dalam	42
E. Analisis	43

BAB IV: PENUTUP

A. Kesimpulan	46
B. Saran	48
C. Penutup	49

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN