

**STRATEGI MARKETING PADA PRODUK SIRELA  
(SIMPANAN SUKARELA LANCAR) DI BMT WALISONGO  
CABANG PAPANDAYAN SEMARANG**

**Tugas Akhir**

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya  
dalam Ilmu Perbankan Syariah



**Disusun Oleh:**

**Novanda Ainur Rizqoh**  
**NIM : 1605015127**

**PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
SEMARANG**

**2019**

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks

Hal : Naskah Tugas Akhir (TA)

An. Novanda Ainur Rizqoh

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo

Assalamu'alaikum Wr. Wb

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

Nama : Novanda Ainur R

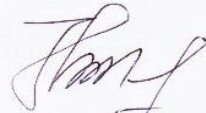
NIM : 1605015127

Judul : Strategi Marketing Pada produk Sirela (Simpanan Sukarela  
Lancar) Di BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang

Mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera dimunaosahkan.  
Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing



**Warno, SE., M.Si**

**NIP : 198307212015031002**



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp/Fax. (024) 7601291 Semarang 50185

**PENGESAHAN**

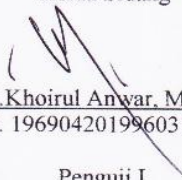
Nama : Novanda Ainur Rizqoh  
NIM : 1605015090  
Judul : Strategi Marketing Pada Produk Sirela ( Simpanan Sukarela  
Lancar) di BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang  
Telah diujikan dalam sidang *munaqosah* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus pada tanggal :

**03 Desember 2019**

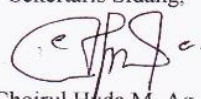
dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar diploma dalam D3  
Perbankan Syariah.

Semarang, 9 Desember 2019  
Sekertaris Sidang.

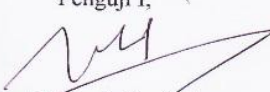
Ketua Sidang

  
H. Khoirul Anwar, M. Ag.  
NIP. 196904201996031002

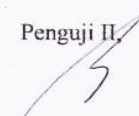


  
Choirul Huda, M. Ag.  
NIP. 197601092005011002

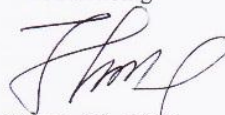
Penguji I,

  
Dr. Ali Murtadho, M. Ag.  
NIP. 197108301998031003

Penguji II,

  
Dr. H. Imam Yahya, M. Ag.  
NIP. 197004101995031001

Pembimbing

  
Warno, SE, M.Si  
NIP. 198307212015031002

## MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

**‘Maka sesungguhnya, bersama kesulitan itu ada kemudahan’**

**( Qs Al Inshirah : 5 )**

## PERSEMBAHAN

Saya persembahkan Tugas Akhir ini untuk orang-orang yang telah memberikan makna dalam hidup saya, teruntuk orang-orang yang berperan penting dalam menemani perjuangan saya dan memberi semangat serta inspirasi untuk saya

- Allah Swt, atas Ridha-Nya sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini
- Teruntuk orang tua saya, Ayah tercinta H.Sabar Asro'i dan Ibu tercinta Yugiastatik dan Kedua kakak kandung saya Iwan Candra Bachtiar dan Andri Dwi Saputra, dan dua Kakak ipar Wulan Fitrianingrum dan Puji Astuti yang telah menjadi sumber semangat dalam hidup saya yang selalu sabar, penuh kasih sayang senantiasa merawat, mendidik, dan mengajarkan tentang kesabaran dan keikhlasan kepada saya serta ketulusan do'anya yang selalu menyertai langkah saya dalam menggapai cita-cita dan impian saya.
- Teruntuk seseorang yang selalu menemani dalam awal perjalanan hingga akhir perjalanan kuliah saya Semoga selamanya akan selalu menemani, membimbing saya, dan memberikan semangat dalam hidup saya yaitu teman saya Lutviani Akida, Khikmatul Suryaningrum, Nirmala Dentha, Uswatun Khasanah, Nifira Khairunnisa dan Iqbal Rizaldi

yang selalu sabar menghadapi dan mendengarkan keluh kesah saya dan selalu mensupport saya dalam segala hal

- Teman-teman seperjuangan saya D3 PBS 2016 terutama PBS
- Dan Semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan dalam proses penulisan Tugas Akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu, terima kasih banyak.

## DEKLARASI

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

Semarang, 9 Desember 2019

Deklarator,



Novanda Ainur R

1605015127

## ABSTRAK

Ruang lingkup usaha yang dijalankan di Baitul Maal wa Tamwil (BMT) terutama dalam kegiatan usaha funding atau menghimpun dana dari masyarakat yang memiliki kelebihan dana untuk dihimpun oleh BMT dan disalurkan kepada masyarakat yang kekurangan dana. Salah satu BMT yang melakukan kegiatan usaha menghimpun dana dan menyalurkan dana adalah BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang, yang memiliki banyak produk penghimpunan dana. Salah satu produk penghimpunan dana yaitu SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar) memerlukan strategi marketing yang baik dan tepat. Anggota sangat penting dalam kegiatan operasional BMT. Perkembangan suatu BMT dapat dilihat dari jumlah anggotanya. Pengenalan suatu produk kepada konsumen atau masyarakat memberikan peluang dalam menarik calon anggota. Memperhatikan hal tersebut di atas, penulis memandang penting untuk melakukan penelitian dengan judul “Strategi Marketing pada Produk Sirela (Simpanan Sukarela Lancar) di BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi marketing yang diterapkan di BMT. Salah satu produk simpanan unggulannya yaitu SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar) memerlukan strategi marketing yang baik dan tepat. Anggota sangat penting dalam kegiatan operasional BMT. Perkembangan suatu BMT dapat dilihat dari jumlah anggotanya. Pengenalan suatu produk kepada konsumen atau masyarakat memberikan peluang dalam menarik calon anggota. Memperhatikan hal tersebut di atas, penulis memandang penting untuk melakukan penelitian dengan judul “Strategi Marketing pada Produk Sirela (Simpanan Sukarela Lancar) di BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang dan untuk mengetahui tingkat perkembangan sirela. Adapun metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Sumber data yang penulis gunakan yaitu data primer dan sekunder. Dalam pengumpulan data penulis melakukan wawancara, observasi dan



dokumentasi. Serta analisis data menggunakan metode kualitatif deskriptif. Strategi yang digunakan oleh BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang yaitu dengan persiapan pribadi marketing yang meliputi performa marketing, alat kerja, planning (perencanaan) dan komunikasi. Selain itu ada penetapan target, adanya target tertentu marketing menjadi lebih bersemangat dan bekerja lebih giat. Dengan menggunakan promotion yang meliputi periklanan menggunakan brosur, spanduk dan kalender, penjualan pribadi (personal selling), promosi penjualan (sales promotion), serta publisitas (publicity). Yang terakhir dengan mendatangi calon anggota sehingga mempermudah nasabah yang tidak mempunyai banyak waktu untuk menabung di kantor BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang.

**Kata Kunci:** Strategi, Marketing, Simpanan Sirela

## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan limpahan rahmat serta karunia-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir ini yang berjudul : “ STRATEGI MARKETING PADA PRODUK SIRELA ( SIMPANAN SUKARELA LANCAR ) “

Tugas Akhir ini disusun untuk melengkapi syarat kelulusan guna memperoleh Diploma Tiga Perbankan Syariah. Penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu kelancaran penyelesaian Tugas Akhir ini. Penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Dr. H. Imam Yahya, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang dan selaku pembimbing yang dengan tulus memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis sehingga Tugas Akhir ini dapat selesai sesuai dengan yang diharapkan.

3. Bapak Johan Arifin, S.Ag, MM selaku Ketua Jurusan Program Studi D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Warno, SE.,M.Si selaku Dosen Pembimbing yang bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan Tugas Akhir ini
5. Seluruh Dosen pengajar Program DIII Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang
6. Kedua orang tua saya Bapak Sabar Asro'I dan Ibu Yugiastatik yang telah mencurahkan seluruh kasih sayang dan mengalirkan do'a serta ridhonya kepada saya
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

Sungguh penulis tidak dapat memberikan balasan apapun, kecuali do'a semoga Allah SWT memberikan balasan pahala yang berlipat atas amal kebaikan yang telah diberikan. Demikian yang bisa penulis sampaikan, semoga apa yang menjadi harapan dan kebutuhan penulis dapat tercapai dan mendapat ridho Allah SWT. Penulis menyadari bahwa apa yang telah tersaji dalam penulisan ini masih jauh dari kesempurnaan. Masih banyak hal-hal yang perlu diperbaiki dan diperdalam lebih lanjut atau ada hal yang kurang sesuai, karena

hanya sebatas inilah yang dapat penulis sampaikan, maka dengan segala bentuk kritik dan saran sangat penulis harapkan, demi menindak lanjuti ada kajian-kajian yang lebih lanjut.

Semarang 28 Juli 2019

Penyusun

**Novanda Ainur R**

**NIM : 1605015127**

## DAFTAR ISI

<b>Halaman Judul .....</b>	<b>i</b>
<b>Persetujuan Pembimbing.....</b>	<b>ii</b>
<b>Pengesahan.....</b>	<b>iii</b>
<b>Motto .....</b>	<b>iv</b>
<b>Persembahan.....</b>	<b>v</b>
<b>Deklarasi .....</b>	<b>vii</b>
<b>Abstrak.....</b>	<b>viii</b>
<b>Kata Pengantar.....</b>	<b>x</b>
<b>Daftar Isi .....</b>	<b>xiii</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	9
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	9
D. Tinjauan Pustaka .....	11
E. Metodologi Penelitian .....	12
F. Sistematika Penelitian .....	14

### **BAB II LANDASAN TEORI**

A. Definisi Strategi Marketing .....	17
B. Devinisi Marketing.....	20
C. Strategi Marketing.....	22
D. Definisi Wadiah.....	32
E. Skema Akad Wadiah.....	40

## **BAB III GAMBARAN UMUM BMT WALISONGO**

### **PAPANDAYAN SEMARANG**

- A. Sejarah Berdirinya BMT Walisongo Papandayan Semarang.. 41
- B. Visi dan Misi ..... 42
- C. Motto ..... 43
- D. Rencana Strategi BMT Walisongo..... 43
- E. Kepengurusan dan Struktur Organisasi..... 45
- F. Produk-produk BMT Walisongo Semarang..... 45

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN ANALISA**

- A. Strategi Marketing dalam Pemasaran Produk Sirela (Simpanan Sukarela Lancar) di BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang..... 54
- B. Ketentuan-ketentuan dalam Prosedur Rekening Produk Sirela (Simpanan Sukarela Lancar)..... 61
- C. Tingkat Efektivitas Strategi Marketing Terhadap Produk Sirela di BMT Walisongo cabang Papandayan Semarang ..... 66

### **BAB V PENUTUP**

- A. Kesimpulan..... 69
- B. Saran..... 70
- C. Penutup..... 70

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**