

**STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN SAHABAT  
(Simpanan Usaha Banyak Manfaat) DI BMT  
HUDATAMA SEMARANG**



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

OLEH :

**AHMAD ARIF AENUR ROFIK**  
**NIM : 092503004**

**PROGRAM DIII PERBANKAN SYARI'AH  
FAKULTAS SYARI'AH IAIN WALISONGO SEMARANG  
2012**

## **PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Lamp : 4 (empat) eks.

Hal : Naskah Tugas Akhir

An. Ahmad Arif Aenur Rofik

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

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

Nama : Ahmad Arif Aenur Rofik


NIM : 092503004

Judul : STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN SAHABAT  
DI BMT HUDATAMA

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

*Wassalamu'alaikum. Wr. Wb*

Pembimbing,

  
Dra. Hj. Nurhuda, M.Ag  
NIP. 19730217 200604 1 001



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO**  
**FAKULTAS SYARI'AH PRODI PERBANKAN SYARI'AH**  
Jl. Prof. DR. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp/Fax(024) 7601291 Semarang

**PENGESAHAN**

Tugas Akhir Saudara

Nama : Ahmad Arif Aenur Rofik  
NIM : 092503004  
Judul : "STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN SAHABAT DI BMT HUDATAMA SEMARANG".

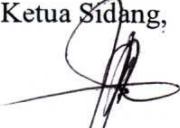
Telah diujikan oleh Dewan Penguji Prodi Perbankan Syari'ah Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude / baik / cukup pada tanggal:

15 Mei 2012


Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya tahun akademik 2011/2012.

Semarang, 15 Mei 2012

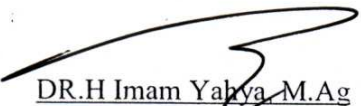
Ketua Sidang,

  
Johan Arifin, S.Ag.MM  
NIP. 197109082002121001


Penguji I,

  
Ade Yusuf Mujaddid, H.,M.Ag  
NIP. 1196701191998031005


Pembimbing I,

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

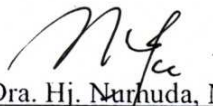
Sekretaris Sidang,

  
Dra. Hj. Nur Huda, M.Ag  
NIP. 196908301994032003

Penguji II,

  
Saekhu, Drs.MH  
NIP. 196901201994031004

Pembimbing II,

  
Dra. Hj. Nurhuda, M.Ag  
NIP. 197302172006041001



## **MOTTO**

Ketakutan melahirkan tidak adanya tindakan.

Tidak adanya tindakan menentukan tidak adanya pengalaman

Tidak adanya pengalaman mendorong ketidak tahuan dan

Ketidak tahuan melahirkan ketakutan

Bagaimanakah ketakutan anda mungkin menghambat langkah anda

Yang berikutnya dalam perjalanan sukses?

(Pon C. Maxmell)

## *PERSEMBAHAN*

*Dalam perjuangan mengarungi samudra Ilahi tanpa batas, dengan keringat dan air mata ku persembahkan tugas akhir ini teruntuk orang-orang yang selalu hadir dan yang selalu memberi dorongan, perhatian, kasih dan sayangnya kepada penulis, dan kepada orang yang selalu setia hadir dalam kehidupan penulis khususnya buat :*

- ♣ Ayahanda dan ibunda tercinta yang telah sabar, penuh kasih sayang serta tulus ikhlas merawat, mendidik dan mengajarkan segala kebaikan kepadaQ, juga dengan ketulusan doanya yang selalu menyertaiQ dalam menjalani hidup ini, agar menjadi manusia yang berguna.*
- ♣ Mba' dan ade'ku tersayang yang selalu memberikan dukungan dalam tiap langkahku.*
- ♣ My perfect enemy "A" yang telah membuat hidupku lebih berwarna.*
- ♣ My best friends "Normiz Sejati Community" yang telah memberikan keceriaan dan arti persahabatan dalam perjalanan hidupku.*
- ♣ Sahabat-sahabatku semua seperjuangan di Prodi Perbankan Syari'ah '09 IAIN Walisongo Semarang yang telah memberikan semangat dan motivasi.*
- ♣ Teman-teman "green house" yang telah menemani hari-hariku.*
- ♣ Juga untuk agamaku, masa depanku, almamaterku, bangsa dan negara Indonesia tercinta.*

## DEKLARASI

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

Semarang, 27 April 2012

Deklarator

Ahmad Arif Aenur Rofik

## ABSTRAKSI

Sumber dana Bank Syari'ah dapat diperoleh dari empat sumber yaitu modal, titipan, investasi dan investasi khusus. Begitu pula lembaga keuangan non bank dalam hal ini adalah BMT juga memperoleh dana dari sumber yang sama.

Salah satunya adalah BMT Hudatama yang memperoleh sumber dana dengan menghimpun dana dari anggota atau calon anggota. Salah satunya dengan menawarkan produk simpanan. Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh anggota/calon anggota, kepada koperasi dalam bentuk simpanan seperti Simpanan Umat dan simpanan koperasi berjangka.

Dan salah satu simpanan di BMT Hudatama adalah Sahabat (Simpanan Usaha Banyak Manfaat) di mana simpanan diperuntukkan bagi perorangan maupun lembaga yang mana untuk pengisian tabungan dan pengambilan tabungan dapat dilakukan kapan saja dan pihak BMT Hudatama memberikan pelayanan prima yaitu dengan menggunakan sistem antar jemput untuk nasabah yang ingin menabung dan mengambil tabungannya.

## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur ke hadirat Allah SWT, penguasa alam semesta dan raja manusia karena segala rahmat, taufiq dan hidayah-Nya. Tak lupa kita panjatkan shalawat dan salam kepada Nabi Besar Muhammad SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir yang berjudul: "**STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN SAHABAT DI BMT HUDATAMA SEMARANG**". Tugas akhir ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan Prodi Perbankan Syariah Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa proses penyusunan tugas akhir ini dapat selesai berkat bantuan dari berbagai pihak, bimbingan dan dorongan serta perhatiannya. Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag, selaku Rektor IAIN Walisongo Semarang
2. Bapak Dr. Imam Yahya, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang
3. Bapak Drs. H. Wahab Zaenuri, M.M, selaku Ketua Prodi Perbankan Syari'ah Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang
4. Ibu Dra. Hj Nur Huda, selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam menyusun laporan kegiatan praktek kerja lapangan
5. Seluruh dosen pengajar Prodi Perbankan Syari'ah IAIN Walisongo Semarang.
6. Bapak Bubun Hoerudin, SE selaku kepala kantor cabang di BMT Hudatama Sampangan.
7. Pak Ali, Mas Dhani, Mas Rio, mbak dewi dan semua karyawan BMT Hudatama cabang sampangan selaku pembimbing di BMT Hudatama.



8. Ayah, bunda, tante, mbak, adek, dan saudara maupun kerabat yang telah membantu memberikan dukungannya, baik moriil maupun materiil.
9. Sahabat-sahabatku semua di Prodi Perbankan Syari'ah '09 IAIN Walisongo Semarang yang telah memberikan semangat dan motivasi.
10. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

Penulis hanya dapat berdoa, semoga amal baik dari semua pihak yang penulis sebut diterima di sisi Allah SWT, dan selalu diberi petunjuk ke jalan yang lurus, dan semoga Allah membalas semua amal kebaikan mereka dengan balasan yang lebih dari yang mereka berikan.

Penulis juga menyadari sepenuhnya bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan, baik dari segi bahasa, isi maupun analisisnya. Sehingga kritik maupun saran yang konstruktif sangat penulis harapkan demi perbaikan karya-karya penulis yang akan datang.

Semarang, 27 April 2012

Penulis,

Ahmad Arif Aenur Rofik

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN DEKLARASI.....	vi
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Perumusan Masalah.....	7
C. Tujuan.....	7
D. Manfaat.....	7
E. Metodologi Penelitian.....	8
F. Sistematika Penulisan.....	10
BAB II : KONDISI                UMUM                BMT                HUDATAMA	
SEMARANG.....	13
A. Sejarah Berdirinya.....	13
B. Visi dan Misi.....	12
C. Data Organisasi.....	13
D. Struktur Organisasi .....	14

E. Produk-produk BMT Hudatama.....	20
F. Jenis usaha yang dibiayai.....	26
G. Permasalahan yang dihadapi.....	27
<b>BAB III : PEMBAHASAN.....</b>	<b>29</b>
A. Pengertian Pemasaran.....	29
B. Pengertian Simpanan Sahabat.....	34
1. Dasar Hukum.....	34
2. Prosedur Pembukaan Rekening.....	35
3. Penutupan Rekening.....	36
4. Kelebihan dan Manfaat Simpanan Sahabat.....	38
5. Perhitungan Bagi Hasil.....	39
C. Strategi Pemasaran Tabungan Sahabat di BMT Hudatama.....	40
D. Kendala-Kendala Yang Dihadapi dalam Pemasaran Tabungan Sahabat di BMT Hudatama Semarang .....	45
E. Analisis.....	48
<b>BAB IV : PENUTUP.....</b>	<b>53</b>
A. Kesimpulan.....	53
B. Saran.....	55
C. Penutup.....	56

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN