

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIRELA PADA BMT
BINA UMMAT SEJAHTERA CABANG SLAWI**



TUGAS AKHIR

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna Memperoleh
Gelar Ahli Madya Dalam Ilmu Perbankan Syariah**

Oleh :

ANNISA FAJAR HANIS

NIM : 1405015032

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG**

2017

H. KHOIRUL ANWAR, M.Ag.
Permata puri, Jl Bukit barisan D.5 No 2
Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks
Hal : Naskah Tugas Akhir
An. Sdri. Annisa Fajar Hanis
Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Annisa Fajar Hanis

NIM : 1405015005

Judul : Analisis Strategi Pemasaran Produk Si Relu pada BMT Bina Ummat
Sejahtera Cabang Slawi

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudara tersebut dapat segera dimunaqasahkan.

Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 09 Mei 2017

Pembimbing


H. Khoirul Anwar, M.Ag.

NIP. 19690420 199603 1 002



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

II. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp (024) 7608554 Semarang 50185

Website: Febi.Walisongo.ac.id- Email: febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Nama : Annisa Fajar Hanis

NIM : 1405015032


Jurusan : D3 Perbankan syariah

Judul : "ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK SI RELA PADA BMT BINA UMMAT SEJAHTERA CABANG SLAWI"

Telah diujikan dalam sidang *munaqosyah* oleh dewan penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, Dan dapat diterima sebagai syarat guna memenuhi gelar Diploma tuga dalam bidang perbankan syariah pada tanggal 22 Mei 2017.

Semarang, 23 Mei 2017

Ketua Sidang


Dr. H. Musahadi, M.Ag


NIP. 19690709 199403 1 003

Penguji I


Choirul Huda, M.Ag


NIP. 19760109 200501 1 002

Sekretaris Sidang


H.Khoirul Anwar, M.Ag


NIP: 19690420 199603 1 002

Penguji II


Heny Yuningrum, S.E., M.Si

NIP. 19810609 200710 2 005

Pembimbing


H.Khoirul Anwar, M.Ag

NIP: 19690420 199603 1 002



MOTTO

JENIUS ADALAH 1% INSPIRASI DAN 99% KERINGAT.

TIDAK ADA YANG DAPAT MENGGANTIKAN KERJA KERAS DAN DOA
KEDUA ORANG TUA

PERSEMBAHAN

Puji Syukur kehadiran Allah SWT karena atas nikmat sehat-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik. Dengan penuh kerendahan hati Tugas akhir ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua, Bapak Amirudin dan Ibu Siti Mutmainah serta Adik tersayang Aulya Rahma Dyta yang selalu memberikan dukungan, semangat, motivasi serta doa yang tidak ada henti-hentinya.
2. Bapak Imam Yahya selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo.
3. Bapak H. Johan Arifin S.Ag., MM selaku ketua jurusan D3 Perbankan Syariah.
4. Bapak H. Khoirul Anwar M.Ag selaku pembimbing penulis dalam melakukan penulisan Tugas Akhir ini.
5. Bapak dan ibu dosen D3 perbankan Syariah yang telah memberikan ilmu selama penulis menempuh 3 tahun perkuliahan.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang telah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga dengan Tugas Akhir ini tidak berisi satupun pemikiran dari orang lain, kecuali informasi yang terdapat pada referensi yang dijadikan bahan Rujukan.

Semarang, 8 Mei 2017

Deklarator



Annisa Fajar Hanis

NIM. 1405015032

ABSTRAK

BMT Bina Ummat sejahtera merupakan lembaga keuangan syariah yang bergerak pada bidang ekonomi kecil dan menengah atau ekonomi mikro. Sasaran utama dari produk BMT Bina Ummat sejahtera ini adalah pengusaha dan pedagang pada kalangan menengah kebawah. Adapun produk yang terdapat pada BMT Bina Ummat Sejahtera yaitu produk simpanan dan pembiayaan menggunakan prinsip-prinsip dan pedoman syariah. Ada beberapa produk simpanan pada BMT Bina Ummat Sejahtera yaitu produk simpanan Si Rela (simpanan sukarela lancar) dan Si Suka (simpanan sukarela berjangka) atau biasa disebut dengan deposito. BMT Bina Ummat Sejahtera telah banyak melakukan inovasi dan kreatifitas untuk meningkatkan umlah kualitas dan kuantitas anggota, sehingga diharapkan akan semakin baik kedepannya.

Permasalahan yang penulis teliti adalah tentang strategi produk Si Rela, produk Si rela ini menggunakan produk mudharabah dimana pihak BMT sebagai pengelola dana (mudharib) sedangkan pihak anggota sebagai pemilik dana dengan menggunakan system bagi hasil. Anggota yang terdapat pada produk si Rela berbanding terbalik dengan produk Si Suka yaitu 571 : 9. Hal ini menarik perhatian penulis untuk meneliti lebih mendalam bagaimana produk si Rela dapat memiliki anggota sebanyak itu dengan menggunakan strategi pemasaran.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan hidayah serta karunianya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini yang bertujuan untuk mengaplikasikan pengetahuan yang telah penulis peroleh pada masa perkuliahan pada BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Slawi.

Sebagai penulis yang masih dalam tahap belajar, penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Dengan kerendahan hati penulis akan mempersembahkan sebuah karya tulis ilmiah atau tugas akhir yang berjudul “ ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK SI RELA PADA BMT BINA UMMAT SEJAHTERA CABANG SLAWI”

Dalam penulisan karya tulis ini penulis telah mendapatkan banyak sekali dukungan dan bantuan, oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Kedua orang tua yang selalu memberikan doa, semangat dan dukungannya.
2. Bapak Imam Yahya selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo
3. Bapak H. Johan Arifin S.Ag., MM selaku ketua jurusan D3 Perbankan Syariah
4. Bapak H. Khoirul Anwar M.Ag selaku pembimbing penulis dalam melakukan penulisan Tugas Akhir ini
5. Seluruh karyawan BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Slawi yang selalu baik dan mau membantu penulis melakukan penelitian
6. Segenap Dosen dan Civitas akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo.
7. Bayu Aji saputro, atas perhatian dan semangatnya.
8. Fast Respon, Apartement Al-basith, IMT Walisongo dan segenap keluarga besar PBSA'14 yang selalu memberi support apapun bentuknya.

9. Segenap keluarga besar Islamic Banking 2014

Penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi agar menjadikan karya tulis ini lebih baik dari sebelumnya dan semoga bermanfaat bagi seluruh para pembaca.

Semarang, 8 Mei 2017

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan Pembimbing	ii
Halaman Pengesahan	iii
Halaman Motto.....	iv
Halaman Persembahan	v
Halaman deklarasi	vi
Halaman Abstrak.....	vii
Kata Pengantar	ix
Daftar Isi.....	x

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan dan Manfaat	3
D. Tinjauan Pustaka	4
E. Metodologi penelitian	5
F. Sistematika penulisan.....	7

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Definisi Strategi	8
B. Definisi Pemasaran.....	9
C. Definisi Strategi Pemasaran	12
D. Strategi Pemasaran Bank.....	17
E. Landasan Syariah Akad Mudharabah	18

BAB III GAMBARAN UMUM BMT BINA UMMAT SEJAHTERA

A. Sejarah berdirinya BMT BUS.....	20
------------------------------------	----

B. Motto, Visi, dan misi BMT BUS	22
C. Prinsip Kerja BMT BUS	23
D. Budaya Kerja BMT BUS	23
E. Sasaran BMT BUS	24
F. Struktur organisasi BMT BUS Cabang Slawi.....	26
G. Tugas dan tanggung jawab karyawan BMT BUS.....	27
H. Produk BMT BUS.....	30

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran Produk Si Rela.....	37
B. Analisis strategi pemasaran produk Sirela	39

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	43
B. Saran.....	43
C. Penutup.....	44

DAFTAR PUSTAKA	45
----------------------	----

LAMPIRAN.....	46
---------------	----