# STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PRODUK PENGHIMPUNAN DANA SIMPANAN PELAJAR (SIMPEL) DI KSPPS BMT AL HIKMAH KANTOR CABANG BANDUNGAN KAB. SEMARANG

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna Memperoleh Gelar Diploma Tiga


Oleh:

Nama : Itsna Layyinatus Shifa

NIM : 1405015057

D3 Perbankan Syariah


**PROGRAM D3 PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO**

**SEMARANG**

**2017**

Dr. Ari Kristin P, SE, Msi Akt.

Jl. Perintis Kemerdekaan No. 181 Pundak Payung Banyumanik Semarang

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Lamp. : 4 ( empat ) eks.

Hal : Naskah Tugas Akhir

An. Sdr. Itsna Layyinatus Shifa

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

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

| | |
|---|---|
| Nama | : Itsna Layyinatus Shifa |
| NIM | : 1405015057 |
| Jurusan | : D3 Perbankan Syariah |
| Judul | : Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Penghimpunan Dana Pada Simpanan Pelajar (SIMPEL) Di KSPPS BMT Al Hikmah Cabang Bandungan |

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera diajukan. Dengan demikian harap menjadikan maklum.

*Wassalamualaikum Wr. Wb.*

Semarang, 10 Mei 2017

Pembimbing,

Dr. Ari Kristin P, SE, Msi Akt.

Nip : 19790512 200501 2004



ii

KEMENTRIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
*Jl. Prof. Dr. Hamka Km. 02 Ngaliyan Telp. / Fax. (024) 7601291*
*Website : febi.walisongo.ac.id – Email : Febiwalisongo@gmail.com*

## PENGESAHAN

Nama : Itsna Layyinatus Shifa

NIM : 1405015057

Jurusan : D3 Perbankan Syariah

Judul : **Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Penghimpunan Dana pada Simpanan Pelajar (SIMPEL) Di KSPPS BMT Al Hikmah Cabang Bandungan Kab. Semarang**

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus pada tanggal :
19 Mei 2017
Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya akademik 2017.

Semarang, 19 Mei 2017

Ketua Sidang

Dra. Hj. Nur Huda M. Ag
NIP. 19690830 199403 2003

Sekretaris Sidang

Dr. Ari Kristin P, SE, M.Si Akt
NIP. 19790512 200501 2004

Penguji I

Dr. Ali Murtadho, M. Ag
NIP. 19710830 199803 1003

Penguji II

H. Muhammad Saifullah, M. Ag
NIP. 19700321 199603 1003

Pembimbing

Dr. Ari Kristin P, SE, M.Si Akt
NIP. 19790512 200501 2004



iii

## MOTTO

يَرْفَعِ ٱللَّهُ ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ مِنكُمْ وَٱلَّذِينَ أُوتُواْ ٱلْعِلْمَ دَرَجَٰتٍ وَٱللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ ١١

*Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah Maha Mengtahui apa yang kamu kerjakan (QS. Al Mujaddilah: 11)*

## PERSEMBAHAN

Alhamdulilah puji syukur kepada Allah SWT atas segala nikmat, rahmat dan karuniaNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Karya Ilmiah ini dengan baik. Tugas Akhir ini saya persembahkan kepada orang-orang yang selalu mendukung penulis sehingga Tugas Akhir ini bisa disusun dengan baik.

1. Tugas Akhir ini saya persembahkan kepada Bapak dan Ibu saya tercinta yang telah memberikan dukungan semangat serta doa yang selalu mereka berikan untuk saya.
2. Kepada kakak serta adik saya yang juga selalu memberikan dukungan serta semangat.
3. Terimakasih kepada sahabat-sahabat saya Sayyidah, Nila Ayu Agustina, Anisatul Nafi'ah, Dewi Mufidah, Mustaqimah, Selly Nurmalita Sari dan Rian Permana Dwi Saputra yang tak henti-hentinya memberikan banyak semangat, nasehat serta dukungan dan hiburan disaat saya sedang lelah.
4. Kepada sahabat seperjuangan Novi, Mamik, Sasa, Anggun, Afif, Zahro, Arianti, Saeli, Sari, Umi yang selalu menemani setiap di kampus dan selalu menghibur ketika sedang bosan.
5. Buat Ayu Cevira dan Eka Ayu Mujiasrini terimakasih selalu memberikan tumpangan setiap berangkat ngampus.
6. Terimakasih kepada teman-teman PBSB dan seluruh PBS angkatan 2014 atas semangat dan kebersamaannya yang selalu menjaga kekompakan.
7. Semua pihak yang telah membantu selama proses penulisan Tugas Akhir ini sehingga bisa terselesaikan dengan baik.

**DEKLARASI**

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

Semarang, 10 Mei 2017

Deklarator




Itsna Layyinatus Shifa

NIM. 1405015057



vi

## ABSTRAK

Lahirnya lembaga keuangan syariah termasuk "Baitul Maal Wattamwil" yang biasa disebut BMT, sesungguhnya dilatarbelakangi oleh riba secara tegas dalam Alquran. Di indonesia istilah BMT berawal dari berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai sentral perekonomian yang bernuansa islam, timbul peluang untuk mendirikan lembaga keuangan syariah lainnya, sehingga secara otomatis sistem perekonomian syariah, telah mendapatkan tempat dalam kancah perekonomian di Indonesia. Koperasi Jasa Keuangan (KSPPS) BMT Al Hikmah merupakan salah satu lembaga keuangan non bank yang berfungsi sebagai lembaga intermediasi di tingkat mikro yang berbeda dan hukum koperasi yang di dalamnya menerapkan prinsip-prinsip syariah.

Di KSPPS BMT Al Hikmah terdapat beberapa produk penghimpunan dana salah satunya simpanan pelajar (SIMPEL). Dalam simpanan pelajar ini akad yang digunakan yaitu akad wadiah. Akad wadiah yaitu titipan atau simpanan, di mana barang yang dititipkan dapat diambil pada waktu kenaikan kelas, pihak yang menerima jasa dapat meminta jasa untuk keamanan dan pemeliharaan.

Menurut hasil observasi yang telah dilakukan di KSPPS BMT Al Hikmah bahwa strategi pemasaran yang digunakan BMT Al Hikmah Cabang Bandungan dalam meningkatkan jumlah anggota pada simpanan pelajar adalah produk, harga, promosi dalam melakukan sebuah promosi BMT Al Hikmah melakukan bauran promosi meliputi periklanan, personal selling, promosi penjualan, dan publisitas, dengan tujuan agar konsumen dapat mengetahui produk, dan tempat. Adapun persiapan pribadi yang dilakukan seorang marketing dalam memasarkan produk simpanan pelajar sebagai berikut performa, alat kerja, data pendukung, planning, kominikasi.



Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Nasabah, Simpanan Pelajar

## KATA PENGANTAR

Alhamdulilah segala puji syukur atas kehadirat Allah SWT atas nikmat, rahmat dan karuniaNya sehingga penulisan Tugas Akhir yang berjudul "Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Penghimpunan Dana Pada Simpanan Pelajar (SIMPEL) di KSPPS BMT Al Hikmah Cabang Bandungan Kab. Semarang" ini dapat diselesaikan dengan baik.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini tidak lepas dari arahan, bimbingan dan nasehat dari beberapa pihak, sehingga penulis mengucapkan banyak terima kasih karena telah membantu terselesaikannya Tugas Akhir ini dengan baik. Ucapan terim kasih ini disampaikan 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.
3. Johan Arifin selaku ketua jurusan D3 Perbankan Syariah.
4. Dr. Ari Kristin P, SE, Msi Akt selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan tugas akhir ini.
5. Kepada seluruh dosen pengajar beserta karyawan program D3 Perbankan Syariah yang telah memberikan ilmu kepada penulis.
6. Seluruh karyawan BMT Al Hikmah yang telah memberikan arahan sehingga penulis bisa menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik.
7. Semua pihak yang telah membantu menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir ini jauh dari kata sempurna, baik dari segi bahasa maupun pembahasannya. Sehingga kritik dan saran sangat penulis harapkan guna memperbaiki Tugas Akhir ini.

Penulis berharap semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis atau pembaca guna menjadikan referensi untuk penelitan selanjutnya.

Semarang, 10 Mei 2017

Penulis



Itsna Layyinatus Shifa

## DAFTAR ISI

**HALAMAN JUDUL ..... i**

**HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING ..... ii**

**HALAMAN PENGESAHAN ..... iii**

**MOTTO ..... iv**

**HALAMAN PERSEMBAHAN ..... v**

**HALAMAN DEKLARASI ..... vi**

**HALAMAN ABSTRAK ..... vii**

**HALAMAN KATA PENGANTAR ..... viii**

**HALAMAN DAFTAR ISI ..... xi**

BAB I PENDAHULUAN

Latar Belakang ..... 1

Rumusan Masalah ..... 4

Tujuan dan Manfaat Penelitian ..... 5

Tinjauan Pustaka ..... 5

Metode Penelitian ..... 6

Sistematika Penulisan ..... 7

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pengertian Strategi Pemasaran ..... 9
   1. Pengertian Strategi ..... 9
   2. Pengertian pemasaran ..... 9
   3. Pengertian strategi pemasaran ..... 11
B. Konsep Pemasaran ..... 11
C. Segmentasi Pasar ..... 14
D. Sasaran Pasar ..... 16
E. Bauran Pemasaran ..... 17
F. Akad yang di Gunakan ..... 21

BAB III GAMBARAN UMUM BMT AL HIKMAH

A. Sejarah Berdirinya KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran ..... 27
B. Struktur Organisasi KSPPS BMT Al Hikmah ..... 32
C. Job Deskription (Tugas Pengelolaan) ..... 33
D. Ruang Lingkup Usaha ..... 36
E. Strategi Pemasaran Produk BMT ..... 45

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah produk penghimpunan dana pada simpanan pelajar di BMT Al Hikmah Cabang Bandungan ..... 46

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan ..... 52
B. Saran ..... 53
C. Penutup ..... 53

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN