

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN  
JUMLAH ANGGOTA PRODUK SISUKA DI KSPPS BMT  
AL HIKMAH UNGARAN CABANG BAWEN**



**TUGAS AKHIR**

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

Oleh:

**SARIUL SAFITRI**

**1405015074**

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

**2017**

**Drs. Saekhu, MH.**  
**RT 03/RW 02 Krasak**  
**Pecangan Jepara 59462**

---

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Lamp. : 4 (empat) eksemplar  
Hal : Naskah Tugas Akhir  
An. Sdr. Sariul Safitri

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 Saudara:

Nama : Sariul Safitri

NIM : 1405015074

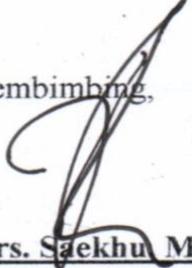
Judul : Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Produk Sisuka di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran Cabang Bawen

Mohon kiranya Tugas Akhir Saudara tersebut dapat segera dimunaqasyahkan.

Demikian harap menjadi maklum.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Pembimbing,



**Drs. Saekhu MH.**

NIP. 19690120 199403 1 004



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

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan, Telp. (024) 7604554 Semarang 50185  
Website: febi.walisongo.ac.id, Email: febiwalisongo@gmail.com

**PENGESAHAN**

Nama : Sariul Safitri  
NIM : 1405015074  
Jurusan : D3 Perbankan Syariah  
Judul Tugas Akhir : **Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Produk Sisuka di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran Cabang Bawen**

Telah dimunaqasyahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/baik/cukup pada tanggal:

**31 Mei 2017**

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya (D3) dalam ilmu Perbankan Syariah tahun akademik 2016/2017.

Semarang, 31 Mei 2017

Mengetahui,

Ketua Sidang/Penguji,

**Dr. Ali Murtadho, M. Ag.**  
NIP. 19710830 199803 1 003

Penguji Utama I,

**Dr. H. Nur Fatoni, M. Ag.**  
NIP. 19730811 200003 1 004

Sekretaris Sidang/Penguji,

**Drs. Saekhu, M.H.**  
NIP. 19690120 199403 1 004

Penguji Utama II,

**H. Khoirul Anwar, M. Ag.**  
NIP. 19690420 199603 1 002

Pembimbing,

**Drs. Saekhu, M.H.**  
NIP. 19690120 199403 1 004

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا يَفْسَحِ اللَّهُ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ انشُرُوا  
فَانشُرُوا يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ

*“Hai orang-orang beriman apabila dikatakan kepadamu: "Berlapang-lapanglah dalam majlis", maka lapangkanlah niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. Dan apabila dikatakan: "Berdirilah kamu", maka berdirilah, niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (QS. Al-Mujadilah:11)*

## PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini penulis persembahkan kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufiq, hidayah, serta selalu melindungi hamba-Nya.
2. Nabi Muhammad SAW yang telah menunjukkan jalan terang kepada seluruh umatnya.
3. Kedua orangtuaku tercinta yaitu Bapak Madkur dan Ibu Nasiroh yang selalu memberikan kasih sayang, dukungan, dan doanya di setiap waktu kepada penulis, serta kakakku tercinta Fichi Ahyatul Majid yang telah menjaga dan mendukung penulis selama ini.
4. Para kerabat dan Saudara yang telah memberikan perhatian dan kasih sayangnya selama ini.
5. Sahabat-sahabat terbaikku Aliffa, Novi, Mamik, Isna, Kharisma, Ulya, Amrin, Itsna, Arien, Meri, Ayu yang sudah setia menemaniku dalam keadaan suka maupun duka.
6. Semua teman-teman D3 Perbankan Syariah angkatan 2014 khususnya PSBSB 2014 terima kasih atas perhatian, motivasi, serta kebersamaan selama ini.
7. Seluruh karyawan BMT Al Hikmah Ungaran terima kasih atas bantuannya.
8. Pengelola D3 Perbankan Syariah yang memberikan dukungan, terima kasih sedalam-dalamnya.
9. Serta pada semua pihak penulis tidak dapat disebutkan satu persatu yang sudah membantu dalam penyelesaian Tugas Akhir ini. Penulis hanya mampu menghaturkan sebuah ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya dan doa semoga Allah SWT selalu senantiasa mencurahkan karunia-Nya kepada kita semua. *Aamiin*.

## DEKLARASI

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

Semarang, 10 Mei 2017



Deklarator,

  
Sariul Safitri

**NIM. 1405015074**

## ABSTRAK

Perkembangan BMT dapat dilihat dari jumlah anggotanya, oleh karena itu diperlukan adanya suatu strategi pemasaran dalam mempengaruhi masyarakat. Begitu pula di KSPPS BMT Al Hikmah perlu strategi pemasaran untuk memasarkan produk-produknya khususnya produk Simpanan Sukarela Berjangka (Sisuka) di BMT Al Hikmah Cabang Bawen yang mana peminatnya masih kurang. Berdasarkan hal tersebut, penulis memandang penting untuk melakukan penelitian yang berjudul “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Produk Sisuka di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran Cabang Bawen”.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan oleh KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran Cabang Bawen. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang mencoba menganalisis strategi pemasaran produk Sisuka dalam menambah jumlah anggota. Metode pengumpulan data melalui wawancara dan pengamatan secara langsung dengan pihak BMT Al Hikmah Cabang Bawen dan diperoleh dari buku maupun dokumen lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini.

Dalam penelitian ini, disimpulkan bahwa Sisuka dalam operasionalnya menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*. Strategi pemasaran BMT Al Hikmah Ungaran Cabang Bawen menggunakan penerapan strategi bauran pemasaran yang terdiri dari 4P, yaitu *product, price, place, promotion*. Namun, dalam strategi pemasarannya terdapat beberapa kendala di antaranya adalah kurangnya SDM, kurangnya pengetahuan masyarakat, respon kurang baik, dan persaingan.

Penulis mencoba memberikan saran kepada BMT Al Hikmah Cabang Bawen bahwa meskipun begitu banyak kendala, para pemasar harus terus gigih dalam memasarkannya dengan tetap mengedepankan nilai-nilai pemasaran syariah yang sesuai dengan sifat Rasulullah SAW, yaitu *shiddiq, amanah, fathanah, tabligh*, dan *istiqamah*. Dan perlu dalam bekerja sama dengan para tokoh masyarakat khususnya di daerah Bawen, serta mengadakan sosialisasi dengan masyarakat dalam waktu tertentu.

Kata kunci: Strategi, BMT, Pemasaran, Simpanan Berjangka

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji milik Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang yang selalu melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulisan Tugas Akhir ini yang berjudul Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Produk Sisuka di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran Cabang Bawen dapat terselesaikan dengan baik.

Penyusunan Tugas Akhir ini tak lepas dari dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin, M. Ag., selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M. Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Bapak H. Johan Arifin, S. Ag. MM., selaku Ketua Jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Drs. Saekhu, MH., selaku Dosen Pembimbing dengan kesediaannya meluangkan waktu, pikiran, dan tenaga untuk memberikan bimbingan, pengarahan, dan saran dalam penulisan laporan ini.
5. Seluruh Dosen dan Staf Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
6. Seluruh karyawan KSPPS BMT Al Hikmah yang telah membimbing penulis.
7. Bapak Madkur dan Ibu Nasiroh sebagai orang tua tercinta yang selalu memberikan kasih sayang, dukungan, dan doanya di setiap waktu kepada penulis, serta kakakku tercinta Fichi Ahyatul Majid yang telah menjaga dan mendukung penulis selama ini.
8. Semua pihak keluarga, sahabat, serta teman-teman D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang angkatan tahun 2014 yang memberikan dukungan dan doa.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam pelaksanaan Tugas Akhir ini.

Semoga Allah SWT melimpahkan berkah kepada kita semua dan semoga Tugas Akhir ini bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan. Amin.

Semarang, 10 Mei 2017

Penulis,

**Sariul Safitri**

NIM. 1405015074

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN DEKLARASI</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Perumusan Masalah .....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
D. Tinjauan Pustaka .....	6
E. Metodologi Penelitian .....	7
F. Sistematika Penulisan .....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>10</b>
A. Strategi Pemasaran .....	10
1. Pengertian Strategi .....	10
2. Komponen Strategi .....	10
3. Pengertian Pemasaran .....	12
4. Konsep Pemasaran .....	13
5. Strategi Pemasaran .....	16
6. Strategi Pemasaran Syariah .....	21
B. Simpanan Berjangka (Deposito) .....	25
1. Pengertian Deposito .....	25
2. Landasan Hukum Deposito .....	26

3. Jenis Deposito .....	27
4. Ketentuan-ketentuan Deposito berdasarkan Prinsip <i>Mudharabah</i> .....	27
5. <i>Mudharabah</i> .....	28
<b>BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN .....</b>	<b>30</b>
A. Sejarah KSPPS BMT Al Hikmah .....	30
B. Badan Hukum Lembaga KSPPS BMT Al Hikmah .....	31
C. Profil KSPPS BMT Al Hikmah .....	31
D. Tujuan dan Sasaran .....	32
E. Visi dan Misi KSPPS BMT Al Hikmah .....	32
F. Sistem Pembinaan KSPPS BMT Al Hikmah .....	33
G. Struktur Organisasi KSPPS BMT Al Hikmah .....	33
H. Ruang Lingkup Usaha KSPPS BMT Al Hikmah .....	38
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>45</b>
A. Aplikasi Produk Simpanan Sukarela Berjangka (SISUKA) di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran .....	45
B. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Produk Simpanan Sukarela Berjangka (SISUKA) di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran Cabang Bawen .....	49
C. Analisis .....	59
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>61</b>
A. Kesimpulan .....	61
B. Saran .....	62
C. Penutup .....	63

## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN