

**STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA
MENINGKATKAN MINAT MENABUNG
MASYARAKAT DI BMT AL HIKMAH CABANG
GUNUNGPATI**



TUGAS AKHIR

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

Oleh:

Nama : Afif Nuril Huda

NIM : 1405015123

D3 Perbankan Syariah

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

2017

H. Muchammad Fauzi, SE.,MM
Jl. Karangrejo Tengah IX/1 Gajahmungkur
Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (Empat) Eksemplar
Hal : Naskah Tugas Akhir
An. Sdri. Afif Nuril Huda

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:

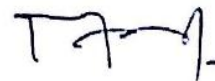
Nama : Afif Nuril Huda
NIM : 1405015123
Judul : Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Minat
Menabung Masyarakat di BMT Al Hikmah Cabang
Gunungpati

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir tersebut dapat segera
dimunaqasyahkan. Atas pertahatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Semarang, 9 Mei 2017

Pembimbing



H. Muchammad Fauzi, SE.,MM

NIP. 19730217 200604 1 001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS NEGERI ISLAM WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. DR. Hamka Kampus III Ngaliyan, Telp/Fax (024) 7608454 Semarang 50185

Website : febi.walisongo.ac.id-Email : febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Nama : Afif Nuril Huda
NIM : 1405015123
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
Judul : **Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Minat
Menabung Masyarakat Di BMT Al Hikmah Cabang Gunungpati**

Telah dimunaqsyahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus, pada tanggal :

18 Mei 2017


Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya tahun akademik 2017.

Semarang, 18 Mei 2017

Ketua Sidang/Penguji


Nur Fatoni, M.Ag
NIP. 19730811 200003 1 004

Sekretaris Sidang/Penguji



H. Muchammad Fauzi, SE., MM
NIP. 19730217 200604 1 001

Penguji Utama I



Ari Kristin P., SE, M.Si
NIP. 19790512 200501 2 004



Penguji Utama II


Rahman El Junusi, SE., MM
NIP. 19691118 200003 1 001

Pembimbing


H. Muchammad Fauzi, SE., MM
NIP. 19730217 200604 1 001

MOTTO

وَأَتَاكُمْ مِّن كُلِّ مَا سَأَلْتُمُوهُ وَإِن تَعُدُّوا نِعْمَتَ اللَّهِ لَا تَحْصُوهَا إِنَّ الْإِنسَانَ لَظَلُومٌ كَفَّارٌ

“Dan Dia telah memberikan kepadamu (keperluanmu) dan segala apa yang kamu mohonkan kepadanya. Dan jika kamu menghitung nikmat Allah, tidaklah dapat kamu menghinggakannya. Sesungguhnya manusia itu, sangat zalim dan sangat mengingkari (nikmat Allah).” (Q.S. Ibrahim: 34)

PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini saya persembahkan untuk:

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat, nikmat, serta karunia yang berlimpah dalam hidupku.
2. Bapak dan Ibuku tercinta Bapak Juwaini dan Ibu Sulastri, serta Adikku tercinta Lutfi Ilham Baihaqi yang selalu memberikan do'a, semangat, dukungan, perhatian, dan pengertian yang luar biasa.
3. Semua pihak yang sudah membantu dan memberikan dukungan dalam penulisan Tugas Akhir ini. Saya ucapkan terimakasih sedalam-dalamnya.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang telah atau pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Dengan demikian Tugas Akhir ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang menjadi bahan acuan.

Semarang, 9 Mei 2017



Deklarator

Afif Nuril Huda
Afif Nuril Huda

ABSTRAK

Banyak masyarakat yang mulai tertarik dengan sistem syariah yang diterapkan di BMT, masyarakat mulai enggan berhubungan dengan bank yang menggunakan sistem ribawi karena sistem syariah dianggap lebih mendatangkan keamanan dan kenyamanan serta menghindarkan mereka dari riba. Namun, di Gunungpati banyak masyarakat yang kurang berminat menabung di BMT Al Hikmah cabang Gunungpati. Hal ini disebabkan kantor yang ditempati BMT Al Hikmah cabang Gunungpati merupakan bekas kantor BMT Fajar Mulia yang tutup karena bermasalah. Masyarakat menganggap BMT Al Hikmah cabang Gunungpati sama saja dengan BMT Fajar Mulia. Hal tersebut membuat pegawai BMT Al Hikmah cabang Gunungpati harus bekerja keras untuk mendapatkan kepercayaan dari masyarakat, dan menjelaskan kepada masyarakat bahwa BMT Al Hikmah cabang Gunungpati berbeda dengan BMT Fajar Mulia.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan di BMT Al Hikmah cabang Gunungpati untuk meningkatkan minat menabung masyarakat, dan faktor pendukung serta faktor penghambat apa saja dalam pelaksanaan strategi pemasaran di BMT Al Hikmah cabang Gunungpati. Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah metode kualitatif dan dianalisis menggunakan metode deskriptif analisis.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan BMT Al Hikmah cabang Gunungpati dalam meningkatkan minat menabung masyarakat adalah (1) Dengan memberikan *service excellent* kepada anggotanya. (2) Melakukan *personal selling* dengan cara *door to door*. (3) Melakukan *advertising* dengan menggunakan brosur-brosur yang berisi kelebihan dan keistimewaan produk-produk BMT Al Hikmah. (4) Melakukan publisitas dengan mengadakan kegiatan sosial. Adapun faktor-faktor yang menjadi pendorong kegiatan pemasaran BMT Al Hikmah cabang Gunungpati, meliputi: (1) Melayani anggota dengan pelayanan prima, (2) Lokasi yang mudah dijangkau, (3) Masyarakat mulai tertarik pada BMT yang sistem operasionalnya berbasis syariah. Sedangkan faktor-faktor yang menghambat kegiatan pemasaran di BMT Al Hikmah cabang Gunungpati adalah: (1) Kurangnya kepercayaan masyarakat pada BMT Al Hikmah cabang Gunungpati, (2) Permodalan untuk kegiatan pemasaran masih minim, (3) Promosi produk di BMT Al Hikmah cabang Gunungpati masih belum maksimal, (4) Kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia) yang kompeten, (5) kurangnya pemahaman masyarakat tentang BMT, (6) Banyaknya pesaing dari BMT dan lembaga keuangan lain.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Minat, Masyarakat

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah *rabbil'alamin*, Segala Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Minat Menabung Masyarakat Di BMT Al Hikmah Cabang Gunungpati” Tugas Akhir ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Diploma Tiga (D3) dalam jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Ucapan terima kasih sedalam-dalamnya penulis sampaikan kepada semua yang telah memberikan bimbingan, arahan, bantuan, dan dukungan selama proses penyusunan Tugas Akhir ini. Untuk itu, penulis mengucapkan 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, M.M selaku ketua Program D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak H. Muchamad Fauzi, SE., MM selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu dan dengan penuh kesabaran memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis dalam menyusun Tugas Akhir ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas segala ilmu yang telah diberikan.
6. Segenap staf dan karyawan di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

7. Kedua orang tua, dan adikku tercinta Lutfi yang selalu memberikan dukungan baik moril maupun materiil, perhatian, dan kesabaran yang tiada henti kepada penulis.
8. Dan semua pihak yang tak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah membantu dalam penulisan Tugas Akhir ini.

Semoga Allah senantiasa memberikan balasan atas segala bantuan dalam penulisan Tugas Akhir ini. Penulis menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat diharapkan. Meskipun dengan segala keterbatasan dan kekurangan yang ada, penulis berharap penulisan Tugas Akhir ini dapat berguna bagi semua pihak untuk pembelajaran yang lebih baik.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 9 Mei 2017

Penulis



Afif Nuril Huda

NIM. 1405015123

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN DEKLARASI.....	vi
HALAMAN ABSTRAK	vii
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	viii
HALAMAN DAFTAR ISI.....	x
HALAMAN DAFTAR TABEL	xiii
HALAMAN DAFTAR GAMBAR.....	xiv
HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN	xv

BAB I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	7
C. Tujuan dan Manfaat Hasil Penelitian	7
D. Tinjauan Pustaka	8
E. Metodologi Penelitian	9
F. Sistematika Penulisan	12

BAB II. LANDASAN TEORI

A. Pengertian Strategi	14
B. Pengertian Pemasaran	15
C. Pengertian Strategi Pemasaran.....	16
D. Konsep Pemasaran	17
E. Jenis Strategi Pemasaran.....	21
F. Tujuan Pemasaran	22
G. Proses Pemasaran.....	23

H. Segmentasi, <i>Targeting</i> dan <i>Positioning</i>	24
I. Bauran Pemasaran.....	28
J. Pengertian Minat	36
K. Pengertian Menabung	37
L. Pengertian Masyarakat.....	38

BAB III. GAMBARAN UMUM BMT AL HIKMAH

A. Sejarah Berdiri KSPPS BMT Al Hikmah.....	39
B. Visi dan Misi KSPPS BMT Al Hikmah	42
C. Struktur Organisasi dan Susunan Lembaga BMT Al Hikmah	43
D. <i>Job Description</i> KSPPS BMT Al Hikmah.....	46
E. Produk-Produk KSPPS BMT Al Hikmah	49

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran yang Dilakukan BMT Al Hikmah Cabang Gunungpati dalam Upaya Meningkatkan Minat Menabung Masyarakat	58
1. Strategi Penetrasi Pasar	58
2. Strategi Pengembangan Produk	62
B. Faktor Pendukung dan Penghambat Dalam Pelaksanaan Strategi Pemasaran Di BMT Al Hikmah Cabang Gunungpati Dalam Upaya Meningkatkan Minat Menabung Masyarakat	65
1. Faktor Pendukung Pelaksanaan Strategi Pemasaran BMT Al Hikmah Cabang Gunungpati	65
2. Faktor Penghambat Pelaksanaan Strategi Pemasaran BMT Al Hikmah Cabang Gunungpati	66

BAB V. PENUTUP

A. Kesimpulan	69
B. Saran/Rekomendasi	69
C. Penutup	70

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Struktur Organisasi KSPPS BMT Al Hikmah	43
Tabel 3.2 Struktur Organisasi KSPPS BMT Al Hikmah Cabang Gunungpati Ngabean	44
Tabel 3.3 Nisbah Bagi Hasil Simpanan Suka Rela Berjangka (SISUKA)	54
Tabel 4.1 Data Jumlah Anggota BMT Al Hikmah Cabang Gunungpati	63
Tabel 4.2 Data Jumlah Simpanan Anggota BMT Al Hikmah Cabang Gunungpati	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Konsep Inti Pemasaran.....	20
---------------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

1. Brosur Produk Jasa Layanan Simpanan
2. Brosur Produk Jasa Layanan Pembiayaan
3. Brosur Produk SIWADIAH
4. Form Permohonan Menjadi Anggota
5. Buku Tabungan SIRELA
6. Kartu Validasi
7. Buku Keanggotaan
8. Slip Angsuran
9. Slip Setoran
10. Slip Penarikan