

**STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA  
MENDAPATKAN NASABAH DI BMT  
AMANAH USAHA MULIA MAGELANG**



**TUGAS AKHIR**

Diajukan untuk memenuhi tugas dan melengkapi syarat  
guna memperoleh gelar Diploma Tiga

Disusun oleh:

**SHOFIE NAQIYA**  
**1405015049**

**PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARI'AH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
SEMARANG  
2017**

**Dr.H. Muhlis, M.Si**

Mangkang Indah No. 470 RT 11 RW 02

Ngaliyan Semarang

---

---

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Lamp : 4 (empat) eksemplar  
Hal : Naskah Tugas Akhir  
An. Sdri. Shofie Naqiya

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
UIN Walisongo

*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

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

Nama : Shofie Naqiya

NIM : 1405015049

Judul : "STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA

**MENDAPATKAN NASABAH DI BMT AMANAH**

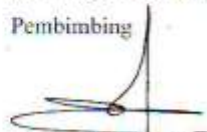
**USAHA MULIA MAGELANG"**

Mohon kiranya Tugas Akhir saudara dapat segera dimunaqasahkan.  
Demikian harap menjadikan maklum.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

Semarang, 9 Mei 2017

Pembimbing



**Dr. H. Muhlis, M.Si**

NIP. 19590413 198703 2 001



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

*Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus 3 Ngaliyan Semarang 50185, Telp (024) 7608454  
Website: [www.febi.walisongo.ac.id](http://www.febi.walisongo.ac.id), Email: [febi@walisongo.ac.id](mailto:febi@walisongo.ac.id)*

**PENGESAHAN**

Tugas Akhir : Shofie Naqiya  
NIM : 1405015049  
Judul : **STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENDAPATKAN  
NASABAH DI BMT AMANAH USAHA MULIA MAGELANG**

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;

**02 JUNI 2017**


Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah tahun akademik 2016/2017.

Semarang, 02 Juni 2017

Penguji I

  
Rahman El-Junusi, S.E., M.A.  
NIP. 19691118 200003 1 001

Penguji II


  
Dr. H. Muhlis, M.Si  
NIP. 19590413 198703 2 001

Penguji III

  
H. Khoirul Anwar, M.Ag.  
NIP. 19690420 199803 1 002



Penguji IV

  
A. Turmudi, S.H., M.Ag.  
NIP. 19690708 200501 1 004

Pembimbing

  
Dr. H. Muhlis, M.Si  
NIP. 196101117198703 2 001

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ  
رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (An-Nisa 29)

## PERSEMBAHAN

Aku 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:

- Kepada Allah SWT yang telah memberikan kenikmatan dan kehidupan sampai sekarang.
- Kedua orang tuaku tercinta yang telah sabar, penuh kasih sayang, tulus ikhlas merawat, mendidik dan mengajarkan segala kebaikan kepadaku, juga ketulusan doanya yang selalu menyertaiku dalam menjalani hidup ini.
- Adikku tersayang yang senantiasa memberikan semangat dalam hidupku dan menunggu kesuksesanku.
- Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam khususnya dosen pengajar D3 Perbankan Syariah yang telah mengajarkan banyak ilmu dan pengalamannya dalam perbankan syariah.
- Bapak Dr. Muhlis, M.Si yang telah meluangkan waktu, tenaga dan fikirannya untuk membimbingku dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

- Bapak Rudy Rusmanto dan pegawai BMT Amanah Usaha Mulia Magelang terimakasih bantuan dan bimbingannya selama magang disana.
- Teman-Teman D3 Perbankan Syariah angkatan 2014 seperjuangan yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, yang selalu membangkitkan dan memberikan warna dalam hidupku.
- Sobat-sobat penulis saat rantau yang selalu banyak cerita pada masa kita rantau, Farah Irsalina, Alviana Faeruzza Prasetyo, Asri Khusnul Azima, Zumrotul Azizah, Indoy, Shofiatul, Abdullah Rafi, Gaya, Kak Ana, Lulu.
- Teman-teman dan semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih sedalam-dalamnya.

## DEKLARASI

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

Semarang, 7 Mei 2017

Deklator,



Shofie Naqiya

NIM. 1405015049

## ABSTRAK

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investigasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, Baitul Maal Wa Tamwil juga bisa menerima titipan zakat, infak, dan sedekah, serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya. Dalam operasionalnya strategi pemasaran tidak hanya dibutuhkan oleh perbankan saja. Namun BMT sebagai lembaga keuangan mikro juga penting akan adanya strategi pemasaran yang dimiliki untuk kelangsungan hidup BMT. Untuk membantu dan mengembangkan usaha dari masyarakat Kabupaten Magelang, salah satunya adalah BMT Amanah Usaha Mulia yang terletak di Jl. Raya Magelang – Yogyakarta KM 1, Blabak, Mungkid, Magelang.

Permasalahan yang akan penulis teliti adalah bagaimana strategi yang dilakukan dan faktor apa yang mempengaruhi dalam strategi pemasaran produk di BMT Amanah Usaha Mulia Magelang. Metode penelitian yang digunakan untuk mengumpulkan data yaitu melalui studi pustaka dan lapangan di BMT Amanah Usaha Mulia Magelang dalam bentuk wawancara. Data-data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder kemudian data-data yang sudah terkumpul dianalisis dengan menggunakan analisis SWOT.

Hasil penelitian ini adalah strategi yang digunakan oleh BMT Amanah Usaha Mulia Magelang dengan jemput bola agar marketing dapat menjangkau semua pasar dan memudahkan anggota untuk melakukan transaksi tanpa harus datang ke BMT, dengan membagikan brosur dan menjalin hubungan baik dengan calon anggota. Di BMT Amanah Usaha Mulia Magelang lebih mengutamakan promosi dengan bersilaturahmi, diharapkan timbul suatu kepercayaan dari pihak BMT maupun anggota. Unsur bauran pemasaran yang diterapkan oleh BMT Amanah Usaha Mulia Magelang adalah strategi produk, strategi harga, strategi promosi, strategi distribusi.

Kata Kunci: Strategi, Pemasaran, Peningkatan Nasabah



## **KATA PENGANTAR**

Assalamu'alaikum Wr.Wb

*Bismillahirrohmanirrohim*

Alhamdulillah,segala puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan nikmat sehat baik jasmani maupun rohani, penulis mampu mempersembahkan sebuah karya tulis ilmiah (Tugas Akhir) ini. Tidak lupa sholawat serta salam tiada henti-hentinya penulis curahkan pada Nabi Muhammad SAW yang selalu membimbing dan menunjukkan jalan yang benar bagi umatnya.

Tugas akhir ini di susun guna memenuhi persyaratan kelulusan Program Studi Diploma III di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, sebagai penulis pemula tidak akan mudah untuk menulis sebuah tugas akhir yang bermutu tinggi maka dengan rendah hati penulis akan menyajikan sebuah karya tulis atau tugas akhir dengan judul “STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN NASABAH DI BMT AMANAH USAHA MULIA MAGELANG”.

Dalam penyusunan laporan ini tidak lepas dari bimbingan, pengarahan, dukungan, dan dorongan semangat dari berbagai pihak yang turut serta dalam membantu hingga terlaksananya penulis tugas

akhir ini. Dalam kesempatan kali ini penulis mengucapkan terimakasih 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. H. Johan Arifin, S.Ag., MM. selaku Ketua Jurusan Program Studi D3 Perbankan Syariah dan selaku pembimbing UIN Walisongo Semarang.
4. Drs. H. Muhlis, M.Si. selaku Dosen pembimbing dari penulis yang selalu memberi pengarahan, masukan, kritikan, dan saran, serta kesabarannya sehingga penulis bisa menyelesaikan TA ini dengan tepat waktu.
5. Seluruh Dosen Pengajar Program D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.
6. Bapak Rudy Rusmanto selaku ketua BMT Amanah Usaha Mulia Magelang dan karyawan BMT Amanah Usaha Mulia Magelang yang telah memberikan kesempatan, waktu, berbagi pengalaman dilapangan dan berkenan memberikan informasi bagi penulis untuk menyusun tugas akhir ini.

7. Kepada kedua orang tua tercinta yang telah senantiasa memberikan doa dan semangat untuk selalu optimis dalam penyusunan tugas akhir ini.
8. Teman-teman seperjuangan D3 Perbankan Syariah khususnya angkatan 2014.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini.

Semoga Allah SWT berkenan memberikan pahala-Nya kepada semua pihak atas semua budi baik dan jasa yang telah diberikan kepada penulis. Penulis berharap semoga tugas akhir ini bermanfaat bagi pembaca dan berguna bagi pendidikan, khususnya di bidang perbankan syariah.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Semarang, 7 Mei 2017

Penulis

Shofie Naqiya  
NIM. 1405015049

## 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>HALAMAN ABSTRAK .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATAPENGANTAR .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan dan Manfaat Hasil Penelitian.....	7
D. Tinjauan Pustaka .....	8
E. Metodologi Penelitian .....	10
F. Sistematika Penulisan.....	13

## **BAB II LANDASAN TEORI**

A. Pengertian Strategi .....	15
B. Pengertian Pemasaran .....	17
C. Pengertian Strategi Pemasaran .....	18
D. Konsep Pemasaran .....	20
E. Ladasan Hukum.....	22
1) Landasan Al-Quran.....	23
2) Landasan Hadist .....	24
F. Baitul Mal Wat Tamwil.....	25
1. Pengertian Baitul Mal Wat Tamwil .....	25
2. Sejarah BMT .....	26
3. Ciri-ciri Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) .....	28
4. Ciri Khusus KSPPS BMT .....	29
5. Fungsi Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) .....	30
6. Prinsip-prinsip Utama BMT .....	30
7. Asas dan Landasan BMT .....	31

## **BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

A. Sejarah Berdirinya BMT Amanah Usaha Mulia Magelang.....	33
1. Sejarah Berdiri .....	33
2. Tujuan Pendirian.....	37
3. Alasan Pemilihan Lokasi .....	37
4. Aspek Kelembagaan .....	38
5. Aspek Sumber Daya Manusia .....	38
6. Aspek Sosial .....	40
B. Visi dan Misi KSPPS BMT AULIA Magelang...	40
C. Struktur Organisasi .....	40
D. Lembaga Mitra .....	48
E. Permodalan BMT .....	49
F. Produk yang ditawarkan.....	52
G. Produser Pembiayaan .....	58
H. Perkembangan BMT Amanah Usaha Mulia Magelang .....	62

## **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Strategi Pemasaran Produk di BMT Amanah Usaha Mulia Magelang.....	64
a. Menetapkan Target Pasar.....	65
b. Memilih Bauran Pemasaran.....	67
1. Strategi Produk ( <i>Product</i> ) .....	67
2. Strategi Harga ( <i>Price</i> ).....	71
3. Staregi Promosi ( <i>Promotion</i> ).....	71
4. Strategi Distribusi ( <i>Placement</i> ).....	78
B. Kendala-kendala yang dihadapi Strategi Pemasaran Produk di BMT Amanah Usaha Mulia Magelang .....	79
1. Kendala dari Luar.....	79
2. Kendala dari Dalam .....	80
C. Upaya Peningkatan Pemasaran Produk-produk pada BMT Amanah Usaha Magelang .....	82
D. Analisis .....	82
1. Kekuatan ( <i>Strengths</i> ) .....	83
2. Kelemahan ( <i>Weaknesses</i> ).....	84
3. Peluang ( <i>Opportunities</i> ).....	85

4. Ancaman ( <i>Threats</i> ) .....	86
-------------------------------------	----

## **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	88
B.Saran .....	90
C. Penutup .....	91

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## **RIWAYAT HIDUP**