

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMAPAN (SIMPANAN MASA
DEPAN) DI KJKS BMT MARHAMAH CABANG SUKOHARJO
WONOSOBO**



TUGAS AKHIR

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

Disusun Oleh :

Luk Luul Ma'shumah

112503083

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

2014

Dede Rodin, M.Ag.
Jln. Lembur Sawah No. 26 RT 02/12
Utama Cimahi Selatan 40533

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks
Hal : Naskah Tugas Akhir (TA)
A.n. Luk Luul Ma'shumah

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

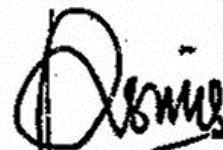
Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka
bersama ini saya kirimkan naskah Tugas Akhir (TA) saudara:

Nama : Luk Luul Ma'shumah
NIM : 112503083
Judul : "STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMAPAN
(SIMPANAN MASA DEPAN) DI KJKS BMT
MARHAMAH CABANG SUKOHARJO WONOSOBO".

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudari tersebut dapat segera
diujikan. Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Semarang, 14 Mei 2014
Dosen Pembimbing



Dede Rodin, M.Ag

NIP. 19720416 2001 12 1 002



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM D3 PERBANKAN SYARIAH**

Alamat : Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Telp. (024) 7601295 Semarang 50185

PENGESAHAN

Tugas Akhir Saudara : Luk Luul Ma'shumah

NIM : 112503083

Judul : STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN
(SIMPANAN MASA DEPAN) DI KJKS BMT
MARHAMAH CABANG SUKOHARJO WONOSOBO

Telah diujikan oleh dewan penguji Program D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat Istimewa/ baik sekali/ baik/ cukup, pada tanggal 5 Juni 2014.

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya tahun akademik 2013/2014.

Semarang, 5 Juni 2014

Ketua Sidang,

Muhammad Fauzi SE, MM.,
NIP. 19730217 200604 1 001

Penguji I,

Hj. Dr. Siti Mujibatun, M.Ag
NIP. 19590413 198703 2 001

Sekretaris Sidang,

H. Dede Rodin, M.Ag
NIP.19720416 200112 1 002

Penguji II,

Dra. Hj. Nur Huda, M.Ag
NIP. 19690830 199403 2 003

Pembimbing,

Dede Rodin, M.Ag
NIP.19720416 200112 1 002

MOTTO

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ
الْبَرَكَهَةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ

“Dari Shalih bin Suhaib dari ayahnya, dia berkata, Rasulullah Saw bersabda: ada tiga hal yang mengandung keberkahan: jual beli secara tidak tunai, *muqaradhah/mudharabah*, dan mencampurgandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga bukan untuk dijual”.
(HR.Ibnu Majah).

PERSEMBAHAN

- Allah SWT yang selalu memberikan sinar kasih-Nya.
- Nabi Muhammad SAW yang telah menunjukkan jalan terang.
- Orang Tua, adik-adik serta seluruh keluargaku yang telah senantiasa memberikan bimbingan, semangat dan dukungannya dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.
- Buat Bulek ku khususnya yang sudah meminjamkan laptopnya. Terima kasih banyak.
- My best friends, Sri Hayati Masruroh, yang selalu setia mengantarku bimbingan dan yang sudah memberikan tempat buat aku istirahat selama di Semarang.
- Semua teman-teman D3 Perbankan Syariah angkatan 2011 terima kasih atas dukungannya.
- Pengelola D3 Perbankan Syariah dan semua pihak yang sudah memberikan dukungan terima kasih sedalam-dalamnya.
- Buat seluruh karyawan BMT Marhamah Wonosobo. Terima kasih atas bantuannya.
- Juga untuk agamaku, almamaterku, masa depanku, bangsa dan negara Indonesia tercinta.
- Serta pada semua pihak yang penulis tidak dapat sebutkan satu-persatu yang sudah membantu dalam penyelesaian Tugas Akhir ini. Penulis hanya mampu menghaturkan sebuah ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya.

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 referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 14 Mei 2014

Deklarator,

Luk Luul Ma'shumah
112503083

ABSTRAK

Salah satu produk KJKS BMT Marhamah adalah Simpanan Masa Depan (SIMAPAN). Produk ini merupakan investasi masa depan melalui simpanan pihak ketiga yang penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu (jatuh tempo) dengan mendapat imbalan bagi hasil menurut kesepakatan bersama. Produk ini dalam pelaksanaannya menggunakan akad *mudharabah*, yaitu salah satu bentuk kerjasama antara pemilik modal dan pedagang/pengusaha/orang yang mempunyai keahlian untuk melakukan sebuah usaha bersama. Penelitian ini akan membahas strategi pemasaran yang dilakukan dalam produk SIMAPAN.

Yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah, bagaimana operasionalisasi produk SIMAPAN di KJKS BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo dan bagaimana strategi pemasaran produk SIMAPAN di KJKS BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang mengambil lokasi di KJKS BMT Marhamah Wonosobo. Data-data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder, yang diperoleh melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Data-data yang sudah terkumpul kemudian penulis analisis dengan menggunakan metode deskriptif analitis, yakni menggambarkan tentang operasionalisasi produk dan strategi pemasarannya di KJKS BMT Marhamah Wonosobo, kemudian dianalisis dengan menggunakan metode SWOT sehingga menjadi sebuah kesimpulan penelitian.

Hasil dari penelitian ini adalah sebagai berikut. *Pertama*, Sistem operasional produk SIMAPAN di KJKS BMT Marhamah memiliki beberapa sasaran dan mekanisme yang sudah diatur dan ditentukan oleh BMT Marhamah. Produk SIMAPAN ini menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*, dimana pihak pemilik dana (*shahibul maal*) tidak memberikan batasan tertentu untuk menginvestasikan dananya asalkan masih berada dalam lingkup syariah. Dalam produk SIMAPAN juga banyak keunggulan dan kelemahan yang digunakan sebagai pedoman dalam meningkatkan mutu produk tersebut.

Kedua, berdasarkan analisis SWOT, maka strategi pemasaran KJKS BMT Marhamah adalah sebagai berikut. Kekuatannya adalah sistem jemput bola sehingga mempermudah mitra yang hendak menabung. Kelemahannya adalah jumlah petugas penghimpun dana (*marketer*) yang kurang memadai dan sulitnya medan yang harus dijangkau. Peluangnya adalah produk itu masih menjadi satu-satunya produk BMT yang ada di Wonosobo. Ancamannya adalah banyaknya BMT lain yang berdiri di Wonosobo.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah, segala puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT karena dengan limpahan rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMAPAN (SIMPANAN MASA DEPAN) DI KJKS BMT MARHAMAH CABANG SUKOHARJO WONOSOBO” dengan baik. Tak lupa pula shalawat dan salam penulissampaikan kepada Nabi Muhammad SAW.

Tugas Akhir ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan Prodi D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang. Penulis menyadari keterbatasan kemampuan sebagai seorang peneliti yang masih pemula, yang tidak akan berhasil menyelesaikan tugas ini tanpa bimbingan dan motivasi dari berbagai pihak yang membantu. Karena itu pada kesempatan ini izinkan penulis menghaturkan segenap ucapan terimakasih yang tiada batas kepada:

1. Prof. Dr. H. Muhibbin, M, Ag, selaku Rektor IAIN Walisongo Semarang.
2. Dr. H. Imam Yahya, M. Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang
3. H. Muchamad Fauzi, SE, MM, Selaku Ketua Jurusan D3 Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang.
4. Dan khususnya pembimbing penulis, Bapak Dede Rodin, M.Ag, selaku pembimbing Tugas Akhir(TA) yang selalu memberi pengarahan, masukan, kritikan dan saran, serta kesabarannya sehingga penulis bisa menyelesaikan TA ini dengan waktu yang cukup singkat namun menghasilkan sesuatu yang berguna bagi penulis.
5. Seluruh dosen dan staff pengajar Jurusan D III Perbankan Syari'ah IAIN Walisongo Semarang.

6. Kepala Kantor KJKS BMT Marhamah baik pusat maupun cabang Sukoharjo beserta seluruh karyawan yang telah memberikan kesempatan untuk magang dan meluangkan waktu, tenaga serta pikiran, untuk memberikan bimbingan maupun pengarahan dalam penulisan Tugas Akhir ini.
7. Orang tua, adik-adik serta seluruh keluarga yang selalu memberikan doa, semangat serta dukungannya kepada penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
8. Teman-temanku, yang senasib sepenanggungan, khususnya kelas PBSC serta seluruh orang yang pernah hadir dalam hidup penulis. Terima kasih telah banyak mengajarkan arti hidup.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun. Akhirnya penulis berharap semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Semarang, 14 Mei 201,

Penulis

Luk Luul Ma'shumah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN DEKLARASI	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian.....	3
D. Metodologi Penelitian	4
E. Sistematika Penulisan	6
BAB II : TEORI UMUM.....	7
A. Profil Perusahaan	7
1. Sejarah Berdirinya BMT Marhamah	7
2. VisiDanMisi BMT Marhamah	9

3. Ruang Lingkup Kegiatan	10
4. Struktur Organisasi	11
5. Produk-Produk BMT Marhamah.....	15
B. Konsep Mudharabah Dalam Islam	20
C. Konsep Pemasaran.....	27
BAB III : PEMBAHASAN DAN ANALISIS.....	30
A. Sistem Operasional SIMAPAN di	
KJKS BMT Marhamah	30
1. Pengertian SIMAPAN	30
2. Tujuan SIMAPAN	31
3. Sasaran SIMAPAN.....	31
4. Keunggulan Produk SIMAPAN.....	33
5. Kelemahan Produk SIMAPAN.....	34
6. Mekanisme SIMAPAN.....	35
7. Penerapan Akad Mudharabah Pada	
Produk SIMAPAN.....	36
B. Strategi Pemasaran SIMAPAN di	
KJKS BMT Marhamah	37
1. Ruang Lingkup Pemasaran	37
2. Strategi Pemasaran SIMAPAN	42

C. Analisis terhadap Strategi Pemasaran Produk SIMAPAN di KJKS BMT

Marhamah Wonosobo43

BAB IV : PENUTUP47

A. Kesimpulan.....47

B. Saran47

C. Penutup48

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN