

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN
DI KSPPS BMT BUS CABANG KALIWUNGU KENDAL**

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya



Disusun Oleh:

Ricky Fajar Adiputra

NIM: 1405015212

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

2017

A. Turmudzi, SH, M.Ag.
Jl. Madukara II No. F. 27 Perumahan Sukoharjo Indah,
Desa Sukoharjo, Kec. Margorejo, Pati.

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eksemplar
Hal : Naskah Tugas Akhir
An. Sdr. Ricky Fajar Adiputra

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 kirimkan naskah Tugas Akhir saudara :

Nama : Ricky Fajar Adiputra
NIM : 1405015212
Judul : **Strategi Pemasaran Produk Simpanan di KSPPS BMT BUS
Cabang Kaliwungu Kendal**

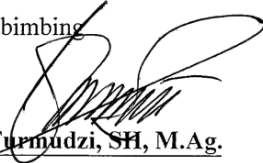
Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera di munaqasyahkan.

Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Semarang, 17 Mei 2017

Pembimbing


A. Turmudzi, SH, M.Ag.

NIP.19690708 200501 1 004



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Semarang
Telp. (024) 7608454 Semarang 50185
Website: febi_walisongo.ac.id – Email: febiwalisongo@gmail.com

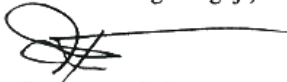
PENGESAHAN

Nama : Ricky Fajar Adiputra
NIM : 1405015212
Program Studi : D3 Perbankan Syariah
Judul : **Strategi Pemasaran Produk Simpanan di KSPPS BMT BUS
Cabang Kaliwungu Kendal**


Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, pada tanggal:
21 Juni 2017

Dan dapat diterima sebagai kelengkapan ujian akhir dalam rangka menyelesaikan
studi program Diploma Tiga (D3) Perbankan Syariah Tahun Akademik 2016/2017
guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah.

Ketua Sidang/Penguji,

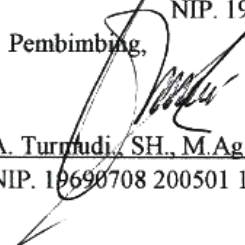

Drs. H. Wahab, MM.
NIP. 19690908 200003 1 001

Penguji I,


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

Mengetahui,

Pembimbing,

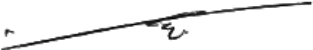

A. Turmudi, SH., M.Ag.
NIP. 19690708 200501 1 004

Semarang, 21 Juni 2017

Sekretaris Sidang/Penguji,


A. Turmudi, SH., M.Ag.
NIP. 19690708 200501 1 004

Penguji II,


Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag.
NIP. 19790321 199603 1 003

MOTTO

الصَّبْرُ يُعِينُكَ عَلَى كُلِّ عَمَلٍ

Artinya: “ Kesabaran itu dapat menolong segala pekerjaan “

PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini kupersembahkan untuk:

1. Kedua orang tuaku untuk bapak Zamroni, dan ibuku tersayang Ibu Iskisnawati yang senantiasa memberi semangat, do'a, mencurahkan segenap kasih sayangnya, dan menuntun langkahku untuk menggapai cita-cita serta member dorongan secara moral dan materil. Ridho kalian adalah semangat perjuanganku.
2. Kakak ku tercinta Alan Ray Farandy dan Adik-adik saya Nabila Aulia Nisa dan Muhammad Firdaus, yang selama ini sayang dan memberikan semangat.
3. Terima kasih untuk Inspirasiku yang menjadi semangat ku untuk menjadi pribadi yang lebih baik lagi, (Diyo, Fauzi, dan Rikhe).
4. Keluarga besar D3 Perbankan Syari'ah angkatan 2014 yang telah membantu pembuatan Tugas Akhir ini khususnya anak-anak PBS-F.
5. Terima kasih kepada seluruh dosen D3 Perbankan Syari'ah yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.
6. Terima kasih kepada Bapak Turmudi selaku pembimbing yang senantiasa membantu penulis dalam pembuatan Tugas Akhir ini.
7. Serta semua pihak yang memberikan dukungan dan bantuan yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

DEKLARASI

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

Semarang, 17 Mei 2017

Deklarator,

A handwritten signature in black ink is written over a green and yellow 6000 Rupiah stamp. The stamp features the Garuda Pancasila emblem, the text 'METERAI TEMPEL', 'TGL. 20', the serial number 'D075AAEF575705818', and '6000 ENAM RIBU RUPIAH'.

Ricky Fajar Adiputra

NIM. 1405015212

ABSTRAK

Alasan peneliti meneliti strategi pemasaran KSPPS BMT BUS Cabang Kaliwungu karena peneliti tertarik dengan metode pemasaran KSPPS BMT BUS, di Kaliwungu Kabupaten Kendal banyak lembaga keuangan mikro lainnya yang mengharuskan BMT BUS bersaing dalam memasarkan produk simpanan maupun pembiayaan. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimana strategi pemasaran produk simpanan di KSPPS BMT BUS Cabang Kaliwungu dan Apa kendala dalam melakukan pemasaran produk simpanan tersebut. Metodologi penelitian yaitu dengan jenis penelitian lapangan (*field research*) dan menggunakan pendekatan kualitatif, sumber data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Metode pengumpulan data yang di pakai peneliti adalah dengan cara observasi, wawancara, dokumentasi, analisis data.

Hasil penelitian tentang strategi pemasaran yang digunakan oleh BMT BUS dalam pemasaran produknya yaitu: strategi produk dengan menentukan motto, menciptakan merk yang mudah diingat. Strategi distribusi/tempat dalam upaya BMT BUS melayani konsumen tepat waktu dan tepat sasaran, petugas melakukan jemput bola. Strategi harga ditentukan berdasarkan bentuk, ukuran produk atau kelebihan yang dimiliki oleh produk. Strategi promosi dengan cara periklanan, promosi penjualan, publisitas, penjualan pribadi yang dilakukan oleh marketing secara *door to door*. Dan BMT juga menetapkan strategi pemasaran seperti menetapkan target *funding* yang akan di himpun agar marketing termotivasi melakukan kinerja yang maksimal. Melakukan inovasi produk simpanan. Pencitraan mewujudkan bahwa BMT BUS dikelola secara profesional baik SDM, pembukuan dan pelayanan, pengelola juga menambahkan bahwa BMT BUS adalah lembaga dari ummat untuk ummat sejahtera untuk semua. Produk yang diunggulkan yaitu: SI RELA, SI SUKA, SI SIDIK, SI HAJI. Dan dengan keunggulan produk misalnya bagi hasil simpanan bersaing dengan lembaga lain, minimal sama, dari segi pelayanan, dan simpanan aman, mudah, dan profesional.

Adapun kendala BMT BUS dalam upaya memasarkan produknya diberbagai bidang, yaitu: di bidang operasional, di bidang pemasaran, dan di bidang SDM.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Kendala Pemasaran

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayahnya sehingga sampai saat ini kita masih mendapat ketetapan iman dan Islam. Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepangkuan baginda Nabi Muhammad SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir yang berjudul : “STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN DI KSPPS BMT BUS CABANG KALIWUNGU KENDAL” dalam penyelesaian Tugas Akhir ini penyusun menyadari sepenuhnya tentulah tidak bisa lepas dari bantuan berbagai pihak oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih 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 A. Turmudi, SH., M.Ag. selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, pikiran, untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

5. KSPPS BMT BUS Cabang Kaliwungu yang memberi kesempatan magang dan membolehkan menyusun Tugas Akhir dengan mengangkat judul tentang KSPPS BMT BUS Cabang Kaliwungu.
6. Kedua Orang tua, kakak, dan adik-adik saya yang selalu memberikan dukungan moral dan finansial dengan kasih sayangnya yang tidak terbatas sehingga penyusun dapat menyelesaikan laporan magang ini tepat waktu.
7. Sahabat-sahabat seperjuangan keluarga besar PBSF angkatan 2014 yang saya sayangi dan selalu memberikan dukungan dan motivasi dalam menyelesaikan laporan ini.
8. Rikhe Mutma'innah yang selalu memberikan semangat dan memberikan solusi dalam pembuatan Tugas Akhir ini.
9. Seluruh Dosen pengajar di prodi D3 Perbankan Syariah.
10. Seluruh pihak yang telah membantu kelancaran dalam pelaksanaan dan penulisan serta dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini, yang tidak bisa sebutkan satu persatu.

Penulis hanya dapat berdo'a, semoga Allah SWT selalau memberi petunjuk ke jalan yang lurus, dan semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi yang membutuhkan. Penulis juga menyadari sepenuhnya bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan, baik dari segi bahasa, isi maupun analisisnya. Sehingga kritik maupun saran sangat penulis harapkan demi perbaikan karya-karya penulis yang akan datang.

Semarang, Mei 2017
Penulis,

Ricky Fajar Adiputra
NIM. 1405015212

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	ix
DAFTAR ISI	xii

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan dan Manfaat Hasil Penelitian	8
D. Tinjauan Pustaka	9
E. Metodologi Penelitian	10
F. Sistematika Penulisan.....	14

BAB II : TEORI TENTANG STRATEGI PEMASARAN

PRODUK SIMPANAN

A. Strategi Pemasaran	16
B. Produk Simpanan	35
C. Macam-Macam Produk Simpanan	38

D. Dasar Hukum	39
----------------------	----

**BAB III : GAMBARAN UMUM KSPPS BMT BUS CABANG
KALIWUNGU**

A. Latar Belakang Pendirian KSPPS BMT BUS.....	42
B. Moto, Visi, Misi, dan Keyakinan Dasar.....	45
C. Manfaat dan Sasaran yang Hendak Dicapai KSPPS BMT BUS CabangKaliwungu	48
D. Manajemen Personalia KSPPS BMT BUS Cabang Kaliwungu	49
E. Sistem dan Produk KSPPS BMT BUS Cabang Kaliwungu .	55

**BAB IV : HASIL PENELITIAN, PEMBAHASAN, DAN
ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK
SIMPANAN**

A. Strategi Pemasaran Produk Simpanan di KSPPS BMT BUS Cabang Kaliwungu.....	62
B. Kendala yang Dihadapi KSPPS BMT BUS Cabang Kaliwungu dan Cara Mengatasinya	67

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan	70
B. Saran.....	71
C. Penutup.....	72

**DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN
DAFTAR RIWAYAT HIDUP**