

**STRATEGI PEMASARAN SYARIAH
PRODUK TABUNGAN WADI'AH DAN PEMBIAYAAN
MUDHARABAHDAN CARA MENGATASI KENDALANYA
DI BMT NU SEJAHTERACAB. MANYARAN SEMARANG**

SKRIPSI

**Disusun Guna Memenuhi Tugas Dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1)**



Disusun Oleh :

ALMAR ATUSH SHOLIHAH

NIM 082411090

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG**

2013

H. Muhammad Saifullah, M. Ag
Jl. Taman Karonsih IV No.1181 Ngaliyan Semarang

H. Suwanto, S.Ag.,MM
Desa Troso Rt 6/1 Pecangaan Jepara

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. 4 (empat) eks
Hal Naskah Skripsi
 An. Sdri. Almar Atush Sholihah

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syari'ah Dan Ekonomi Islam
IAIN Walisongo

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya bersama ini saya kirim naskah skripsi saudara:

Nama	Almar Atush Sholihah
Nomor Induk	082411090
Judul	Strategi Pemasaran Syariah Produk Tabungan <i>Wadi'ah</i> dan Pembiayaan <i>Mudharabah</i> Dan Cara Mengatasi Kendalanya Di BMT NU Sejahtera Cab. Manyaran Semarang

Dengan ini saya mohon kiranya skripsi Saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan.

Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I,



H. Muhammad Saifullah, M.Ag.
NIP. 19700321 199603 1 003

Semarang, 3 Juni 2013

Pembimbing II,



H. Suwanto, S.Ag.,MM
NIP. 19700302 200501 1 003



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
Jl. Prof.Dr.Hamka Kampus III Ngaliyan Telp. (024) 7601291 Semarang 50185

PENGESAHAN

Nama : Almar Atush Sholihah
NIM : 082411090
Jurusan : Ekonomi Islam
Judul Skripsi : STRATEGI PEMASARAN SYARIAH PRODUK TABUNGAN
WADI'AH DAN PEMBIAYAAN MUDHARABAH DAN CARA
MENGATASI KENDALANYA DI BMT NU SEJAHTERA
CAB. MANYARAN SEMARANG

Telah dimunaqasahkan oleh dewan penguji Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/baik/cukup pada tanggal:

24 Juni 2013

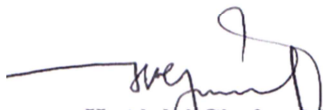
Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana Strata 1 (S1) dalam ilmu Syari'ah dan Ekonomi Islam jurusan Ekonomi Islam tahun akademik 2012/2013.

Semarang, 24 Juni 2013

Mengetahui,

Ketua Sidang

Sekretaris Sidang



H. Abdul Ghofur, M. Ag
NIP. 19670117 199703 1 001

Penguji I




H. Muhammad Saifullah, M. Ag
NIP. 19700321 199603 1 003


Penguji II

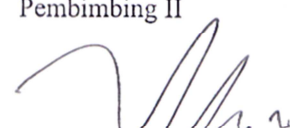

Mohammad Nadzir, S.Hi., M.Si
NIP. 19730923 200312 1 002

Pembimbing I

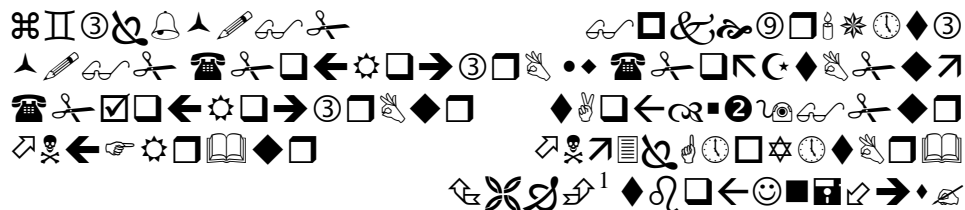

Johan Arifin, S. Ag., MM
NIP. 19710908 200212 1 001

Pembimbing II


H. Muhammad Saifullah, M. Ag
NIP. 19700321 199603 1 003


H. Suwanto, S. Ag., MM
NIP. 19700302 200501 1 003

MOTTO



Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui”.

إنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّاتِ, وَإِنَّمَا لِكُلِّ امْرِئٍ عَمَلُهُ²

Artinya:

“Sesungguhnya amalan itu tergantung pada niatnya. Dan seseorang sesuai dengan apa yang ia niatkan”. (HR. Bukhari)

¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah/Pentafsir Al-Qur'an, 1971, h. 264

² Imam Abu Abdullah Muhammad bin Ismail wa Al Bukhari, *Shahih Bukhari Juz I*, No. 1, h.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT. Atas rencanaNya yang begitu indah untuk penulis. Penulis yakin semua bisa tercapai jika kita berusaha dan selalu percaya kepada-Nya. Tak lupa sholawat dan salam atas Baginda Nabi Muhammd SAW, semoga syafa'at Beliau selalu menyertai penulis Dunia Akhirat. Amiin...

Dengan segenap kerendahan hati dan rasa syukur, karya tulis sederhana ini penulis persembahkan untuk:

- ❖ Bapak Mugino dan (almh.) Ibu Sarmi, orang tua saya yang selalu saya sayang dan saya nantikan nasehat-nasehatnya dan juga yang selalu memberikan motivasi serta do'anya untuk saya, sehingga saya bisa menyelesaikan tulisan ini dengan baik. Dan terkhusus untuk ibu saya tercinta yang semoga berada di tempat yang paling indah di sisi-Nya, saya selalu merindukan canda tawa, pelukan mu ibu.
- ❖ Saudara-saudara ku (Mas Rahman&Mbak Hesti, Mas Nuril&Mbak Mi) yang selalu memberikan semangat kepada ku.
- ❖ Ponakan-ponakan ku (Opank dan Oziq) yang selalu menghiburku. Kehadiran kalian selalu aku nantikan tiap akhir pekan. Tante sayang kalian semua.
- ❖ Teman-teman tersayang ku (Nox Muji, Bux Atien, Bux Anna, Bux Rumi) yang selalu memberi warna pada hari-hariku di kampus. Saling support satu sama lain. Terima kasih untuk semuanya. Aku sayang kalian semua.

- ❖ Seluruh teman EIB angkatan 2008, terima kasih untuk semuanya. Canda tawa kalian semua selalu aku rindukan.
- ❖ Untuk teman-temanku di kampus (Arda, Mba Retno, Kang Basir, Kang Apip, Kang Huda, Lek Maksun, Kang Chenip dan lain-lain) maaf tidak bisa sebut satu persatu. Terima kasih untuk semua nya.
- ❖ Teman-teman ku di rumah (Ana, Hitrik, Anis, Mas Rokhim, Mas Uzi, Mas Dandung, Mas Bogi) terima kasih sudah menemani hari-hari ku, menghilangkan rasa jenuh ku saat sepi.
- ❖ Untuk karyawan BMT NUS Cab. Manyaran Semarang yang telah memberikan waktunya untuk membantu penulis dalam pengumpulan data yang diperlukan penulis.
- ❖ Tak lupa untuk teman-teman KKN Angkatan 58 Grobogan Purwodadi Desa Menawan (Mba Muna, Indri, Azizah, Mba Mega, Mba Ririn, Iqoh, Mba Yani, Mas Safa', Mas Ais, Mas Sis, Mas Cikul, dan Mas Kordes) Dan juga untuk Bapak dan Ibu Lurah Desa Menawan, yang selalu memberikan nasehat dan motivasi kepada kami.
- ❖ Dan terakhir, untuk semua pihak yang ikut membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

DEKLARASI

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

Semarang, 2013

Deklarator ,

Almar Atush Sholihah

ABSTRAK

Pemasaran sangat menentukan suatu perusahaan mencapai tujuannya. Oleh karena itu, memerlukan strategi yang jitu dan strategi pemasaran syariah dapat memberikan pandangan yang lebih baik mengenai pemasaran. BMT NUS Cab. Manyaran Semarang mencoba menerapkan strategi pemasaran syariah. BMT NUS Cab. Manyaran mengalami perkembangan yang cenderung tinggi dan penyaluran pembiayaan lebih besar dibanding dengan kantor cabang lainnya. Serta mengalami perkembangan baik dalam meningkatkan jumlah anggota. Produk yang diutamakan yaitu tabungan *wadi'ah* dan pembiayaan *mudharabah* karena kedua produk banyak diminati nasabah. BMT NUS Cab. Manyaran dalam pemasarannya mengalami kendala dan diperlukan cara untuk dapat mengatasi kendala tersebut agar proses pemasaran berjalan baik. Rumusan masalah yaitu bagaimana strategi pemasaran syariah dan bagaimana cara mengatasi kendala dalam pemasaran di BMT NU Sejahtera Cab. Manyaran Semarang? Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran syariah yang diterapkan oleh BMT NU Sejahtera Cab. Manyaran Semarang dan untuk mengetahui cara mengatasi kendala yang dihadapi.

Metodologi penelitian menggunakan data dari dokumentasi BMT NUS Cab. Manyaran Semarang dan juga wawancara dengan pihak BMT NUS Cab. Manyaran Semarang. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif yaitu data-data yang dikumpulkan akan diuraikan dan dianalisis dengan cermat, tepat, dan terarah.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran BMT NUS Cab. Manyaran Semarang menggunakan prinsip syariah. Ini bisa dilihat dari berbagai jenis produk yang ditawarkan menggunakan sistem dan prinsip syariah terutama tabungan *wadi'ah* dan pembiayaan *mudharabah* yang kedua produk tersebut memberikan manfaat, kemudahan bagi kedua belah pihak, tempat yang nyaman, *target market* yang sesuai dengan apa yang diutamakan, pelayanan yang baik serta promosi yang sesuai syariah atau tidak berlebihan dan jujur. Selain didasari konsep 4P (*product, price, place and promotion*). Strategi pendekatan pemasaran dilakukan dengan cara meluruskan niat, memperluas jaringan, jemput bola, dan media melalui komunikasi dari mulut ke mulut, pengajian, dan *door to door*. Dalam mengatasi kendala yang dihadapi, BMT NUS Cab. Manyaran Semarang melakukan cara seperti inovasi produk, mengembangkan SDM, memperbaiki sistem atau alat promosi yang ada, dan menghadapi persaingan dengan sehat. Cara tersebut sudah cukup baik, hanya perlu perhatian yang lebih.

Kata Kunci : Strategi pemasaran syariah, produk tabungan *wadi'ah* dan pembiayaan *mudharabah*, cara mengatasi kendala.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Dengan menyebut Asma Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Penulis panjatkan puji syukur dengan hati yang tulus dan pikiran yang jernih, tercurah kehadiran Allah SWT, atas limpahan rahmat, taufik, hidayah serta inayahNya sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Strategi Pemasaran Syariah Produk Tabungan Wadi’ah Dan Pembiayaan Mudharabah Dan Cara Mengatasi Kendalanya Di BMT NU Sejahtera Cab. Manyaran Semarang”**.

Shalawat serta salam penulis haturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, keluarga, dan sahabatnya yang telah member risalah islam sehingga dapat menjadi bekal hidup berupa ilmu pengetahuankita baik dunia maupun akhirat.

Bagi penulis, penyusunan skripsi merupakan tugas yang tidak ringan. Tak terlepas dari segala keterbatasan penulis, dengan niat dan tekad yang bulat akan kerja keras yang tidak akan pernah putus. Dalam menyelesaikan skripsi ini penulis mendapat bantuan baik moril maupun materiil dari berbagai pihak, maka dalam kesempatan ini dengan rasa hormat penulis mengucapkan terima kasih kepada:

- ❖ Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag selaku Rektor IAIN Walisongo.
- ❖ Bapak Dr. Imam Yahya, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syari’ah dan Ekonomi Islam IAIN Walisongo.
- ❖ Bapak Ali Murtadho, M.Ag selaku kajor Ekonomi Islam. Bapak Nur Fatoni, M.Ag., selaku sekretaris jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syari’ah dan Ekonomi Islam IAIN Walisongo Semarang.

- ❖ Bapak H. Muhammad Saifullah, M.Ag selaku pembimbing I, serta Bapak H. Suwanto, S.Ag.,MM selaku pembimbing II, yang telah bersedia dengan tulus ikhlas membimbing dalam proses penulisan skripsi ini. Terima kasih atas bimbingan dan motivasinya, serta saran-saran sehingga skripsi ini selesai dengan baik.
- ❖ Bapak H. Suwanto, S.Ag., MM., selaku wali studi yang telah tulus ikhlas menasehati, mengarahkan dan memberikan petunjuk.
- ❖ Segenap Dosen, pegawai, dan seluruh civitas akademik khususnya Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam IAIN Walisongo terima kasih atas bekal ilmu pengetahuannya sehingga penulis dapat menyelesaikan kuliah sekaligus penulisan skripsi ini.
- ❖ Seluruh Pimpinan dan Karyawan BMT NUS Cab. Manyaran Semarang yang telah membantu memberikan fasilitas dan waktunya dalam penulisan skripsi ini.

Semoga kebaikan dan ketulusan mereka semua menjadi amal ibadah dan akan dibalas oleh Allah SWT. Penulis telah berusaha semaksimal mungkin dalam menyelesaikan skripsi ini, namun semuanya tak akan lepas dari kekurangan. Maka dari itu, kritik dan saran serta masukan yang positif selalu penulis harapkan untuk kesempurnaan penulisan skripsi ini.

Semarang, 31 Mei 2013
Penulis

Almar Atush Sholihah
NIM. 082411090

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN DEKLARASI.....	vii
HALAMAN ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
HALAMAN DAFTAR ISI.....	xi
BAB 1 : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	10
E. Tinjauan Pustaka	10
F. Metode Penelitian.....	16
G. Sistematika Penulisan Skripsi	18
BAB II: TINJAUAN UMUM TENTANG STRATEGI PEMASARAN SYARIAH PRODUK TABUNGAN WADI'AH DAN PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA BMT	
A. Strategi Pemasaran Syariah.....	20
1. Pengertian Strategi Pemasaran Syariah.....	20
2. Strategi Pemasaran Syariah.....	21
a. Bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>)	21
1) <i>Product</i> (produk)	21
2) <i>Price</i> (harga)	23
3) <i>Place</i> (lokasi/distribusi)	25

4) <i>Promotion</i> (promosi)	26
b. Strategi pendekatan dalam pemasaran produk BMT ...	28
3. Perbedaan Pemasaran Syariah dan Pemasaran Konvensional	31
B. Baitul Mal Wa Tamwil (BMT)	31
1. Pengertian Baitul Mal Wa Tamwil (BMT)	31
2. Ciri-ciri BMT	33
3. Tujuan, Sifat, Visi dan Misi BMT	35
4. Prinsip Utama BMT	36
5. Produk BMT	36
C. Tabungan <i>Wadi'ah</i>	38
1. Pengertian Tabungan <i>Wadi'ah</i>	38
2. Macam-macam Akad Tabungan <i>Wadi'ah</i>	39
3. Landasan Syariah Tabungan <i>Wadi'ah</i>	40
D. Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	41
1. Pengertian Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	41
2. Landasan Syariah Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	43
3. Macam-macam Akad Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	43
4. Rukun dan Syarat Akad Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	44
5. Prosedur Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	45
E. Kendala Dalam BMT	46

BAB III: GAMBARAN UMUM BMT NU SEJAHTERA DAN STRATEGI PEMASARANNYA

A. Gambaran Umum BMT NU Sejahtera	49
B. Layanan BMT NU Sejahtera	55
C. Perkembangan Tabungan <i>Wadi'ah</i> dan Pembiayaan <i>Mudharabah</i> BMT NUS Cab. Manyaran	59
D. Strategi Pemasaran Produk BMT NUS Cab. Manyaran	61
1. Bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>) BMT NUS Cab. Manyaran	61

2. Strategi pendekatan dalam pemasaran BMT NUS Cab. Manyaran.....	64
E. Kendala-kendala yang Dihadapi BMT dan Cara Mengatasi....	66
BAB IV : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN WADI'AH DAN PEMBIAYAAN MUDHARABAH DAN CARA MENGATASI KENDALA DI BMT NU SEJAHTERA CAB. MANYARAN SEMARANG	
A. Analisis Terhadap Strategi Pemasaran Tabungan <i>Wadi'ah</i> Dan Pembiayaan <i>Mudharabah</i> Pada BMT NUS Cab. Manyaran Semarang.....	68
1. Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	68
2. Strategi Pendekatan Dalam Pemasaran BMT NUS Cab. Manyaran.....	75
B. Analisis Terhadap Cara Mengatasi Kendala Pemasaran BMT NUS Cab. Manyaran Semarang	78
BAB V : PENUTUP	
A. Kesimpulan	83
B. Saran.....	84
C. Penutup.....	85
TRANSLITERASI HURUF ARAB KE HURUF LATIN.....	xiv
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	