

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN QURBAN  
DI BMT AL-HIKMAH SEMESTA CABANG MLONGGO**



**SKRIPSI**

Disusun untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Oleh :

**NURUL ANITA FIRDAUS SUSANTI**

**NIM : 161420000058**

**NIRM : 16/X/17.1.3/0424**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARI'AH  
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NAHDLATUL ULAMA (UNISNU) JEPARA  
2020**



UNIVERSITAS ISLAM NAHDLATUL ULAMA' JEPARA  
**FAKULTAS SYARI'AH & HUKUM**

• Prodi Al-Ahwal Al-Syakshiyah  
Terakreditasi B No.: 383/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2014

• Prodi Perbankan Syari'ah  
Terakreditasi B No. 0173/SK/BAN-PT/Akred/S/I/2017

Alamat : Jalan Taman Siswa (Pekeng) no.: 09 Tahunan Jepara 59427 Telp/Fax.: (0291) 593132/085640019811  
<http://www.syariah.unisnu.ac.id>; email : [syariah@unisnu.ac.id](mailto:syariah@unisnu.ac.id)

**PENGESAHAN**

Skripsi mahasiswa di bawah ini :

Nama : **NURUL ANITA FIRDAUS SUSANTI**  
NIM : 161420000058  
NIRM : 16/X/17.1.3/0424  
Tempat, Tgl. Lahir : JEPARA, 21 Agustus 1998  
Fakultas : Syari'ah dan Hukum  
Program Studi : Perbankan Syari'ah  
Judul : **STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN QURBAN DI BMT AL-HIKMAH SEMESTA CABANG MLONGGO**

Telah dimunaqasyahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Nahdlatul Ulama' Jepara dan dinyatakan **LULUS**, pada tanggal :

**31 Maret 2020**

dan dapat diterima sebagai kelengkapan syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata I Program Studi Perbankan Syari'ah

Jepara, 31 Maret 2020



Ketua Sidang

**H. MISWAN ANSORI, S.E., M.B.A.**

Sekretaris Sidang

**FAIQUL HAZMI, S.E.I., M.E.Sy.**

Penguji I

**MAYADINA ROHMI MUSFIROH.,  
S.H.I., M.A.**

Penguji II

**Dr. MOH NASUKA, S.E., M.Pd.**

Pembimbing I

**Dr. WAHIDULLAH, S.H.I., M.H.**

Pembimbing II

**AHMAD FAUZAN MUBAROK, S.E., M.Sy.**

### PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kejujuran dan tanggungjawab, saya Nurul Anita Firdaus Susanti, NIM : 16142000058, NIRM : 16/X/17.1.3/0424 menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini :

1. Seluruhnya merupakan karya sendiri dan belum pernah diterbitkan dalam bentuk dan untuk keperluan apapun;
2. Tidak berisi material yang pernah ditulis oleh orang lain kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan rujukan dalam penulisan karya tulis ini.

Saya bersedia menerima sanksi dari Fakultas Syari'ah dan Hukum UNISNU Jepara apabila di kemudian hari ditemukan ketidakbenaran dari pernyataan ini.

Jepara, 18 Maret 2020

Penulis  
  
Nurul Anita Firdaus Susanti

### PERSETUJUAN PEMBIMBING SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan telah menyetujui skripsi mahasiswa :

Nama : Nurul Anita Firdaus Susanti

NIM : 161420000058

NIRM : 16/X/17.1.3/0424

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul : Strategi Pemasaran Produk Simpanan Qurban Di BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo.

Untuk diujikan dalam Ujian Skripsi.

| Nama | Tanggal | Tanda tangan |
|------|---------|--------------|
|------|---------|--------------|

Dr. Wahidullah, S.H.I., M.H

18/3 2020



Pembimbing I

| Nama | Tanggal | Tanda tangan |
|------|---------|--------------|
|------|---------|--------------|

Ahmad Fauzan Mubarak S.E., M.Sv

18/3 2020



Pembimbing II

## ABSTRAK

Judul : STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN QURBAN DI BMT AL-HIKMAH SEMESTA CABANG MLONGGO  
Penulis : Nurul Anita Firdaus Susanti  
NIM : 16142000058  
Prodi : Perbankan Syari'ah  
Pembimbing I : Dr. Wahidullah, S.H.I., M.H.  
Pembimbing II : Ahmad Fauzan Mubarak, S.E., M.Sy.  
Penguji I : Mayadina Rohmi Musfiroh., S.H.I., M.A.  
Penguji II : Dr. Moh Nasuka, S.E., M.Pd.  
Tanggal Ujian : 31 Maret 2020

Penelitian ini berawal dari produk Simpanan Qurban yang ada di BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo. Adanya produk Simpanan Qurban ini bertujuan untuk memudahkan masyarakat untuk melakukan ibadah qurban. Simpanan qurban yang disediakan oleh BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo menggunakan akad wadi'ah dan mudharabah. Namun pada kenyataannya produk simpanan qurban ini kurang diminati oleh masyarakat. Maka hal ini menarik untuk dibahas dalam judul penelitian.

Penelitian ini bertujuan Pertama, untuk mengetahui kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk simpanan qurban di BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo. Kedua, untuk mengetahui bagaimana strategi yang digunakan BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo dalam memasarkan produk simpanan qurban. Ketiga, untuk mengetahui perkembangan anggota produk simpanan qurban dari tahun ke tahun di BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo. Jenis penelitian termasuk penelitian studi kasus dengan menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sumber data dalam penelitian ini ada dua yaitu data primer dan data sekunder.

Hasil dari penelitian ini, Pertama, kendala yang dihadapi yaitu kurangnya ketertarikan masyarakat dalam menabung, kurangnya pemahaman masyarakat terhadap produk simpanan qurban, kurangnya waktu dalam promosi, dan persaingan. Kedua, strategi yang digunakan BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo dalam memasarkan produk simpanan qurban yaitu menggunakan strategi promosi, strategi produk, strategi harga, strategi tempat dan sumber daya manusianya. Ketiga, perkembangan anggota dari tahun ke tahun tidak stabil.

Kata kunci : *Strategi pemasaran, Produk Simpanan Qurban, dan BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo.*

## **ABSTRACT**

*This research began with qurban savings products in BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo. The existence of this qurban savings product aims to facilitate the public to perform qurban worship. Qurban savings are provided by BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo using the Wadi'ah and Mudharabah agreements. But in reality, this qurban savings product is less demand by the public. Then this is interesting to discuss in the research title.*

*This study aims first, to find out the obstacles faced in marketing qurban savings product at BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo. Secondly, to find out how the strategies used by BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo in marketing the sacrificial savings product. Third, to know the development of members of sacrifice products from year to year in the BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo. This type of research includes the type of case study research using observation techniques, interviews and documentation. There are two data sources in this study, namely primary data and secondary data. The approach used is descriptive qualitative.*

*The results of the obstacles faced are lack of community interest in saving, lack of public understanding of qurban saving products, lack of time in promotion, and competition. Second, this study first the strategy used by BMT AL-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo in marketing qurban savings products is to use promotional strategies, product strategies, pricing strategies, place strategies and human resources. Third, member development from year to year is not stable.*

*Keyword : Marketing Strategies, Qurban Savings Products, and BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo.*

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur saya haturkan kepada Allah SWT. karena atas limpahan rahmat dan karunia-Nya saya mampu menyelesaikan skripsi ini. Tak lupa shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada baginda agung Nabi Muhammad SAW yang saya harap dan tunggu syafaatnya di hari kiamat nanti.

Penulis menyadari bahwasanya manusia tidaklah mungkin hidup tanpa bantuan orang lain dan tidaklah mungkin terwujud semua usaha tanpa bantuan orang lain. Dengan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Sa'dullah Assa'idi, M. Ag., Rektor Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara.
2. Ibu Mayadina Rohmi Mushfiroh, S.H.I., M. A. selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Nahdlatul Ulama.
3. Bapak Miswan Ansori, S.E., MBA selaku Kepala Program Studi Perbankan Syari'ah Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara.
4. Bapak Dr. Wahidullah, S.H.I., M.H. Dosen pembimbing I yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan, arahan, bimbingan, kritik dan saran serta memotivasi untuk penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Ahmad Fauzan Mubarak, S.E., M.Sy. Dosen pembimbing II yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan, arahan, bimbingan, kritik dan saran dalam penyusunan skripsi ini.
6. Bapak/Ibu Dosen Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara Khususnya Dosen pengampu mata kuliah selama kurang lebih delapan semester yang telah memberikan banyak ilmu dan telah bersabar dalam membimbing penulis, serta segenap karyawan di UNISNU Jepara.
7. Segenap pegawai Perpustakaan UNISNU Jepara, yang senantiasa mendukung serta membantu mencari referensi dalam penyusunan skripsi ini.

8. Segenap karyawan Kantor BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo , yang telah menjadi narasumber bagi penyusunan skripsi ini.
9. Kedua orang tua Bapak Ismail dan Ibu Fasikhatul Lisan yang telah mendoakan, memberi support, dan semangat tak henti-hentinya serta tulus memberi kasih sayang yang tulus kepada penulis.
10. Teman-teman seperjuangan Prodi Perbankan Syari'ah angkatan 2016 yang senantiasa membantu dalam memahami mata kuliah selama kurang lebih delapan semester, memberikan bantuan baik tenaga maupun pikiran demi pemahaman serta memberikan motivasi dan dukungan.

Penulis menyadari bahwa apa yang telah tersaji dalam penelitian ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itulah kritik dan saran pembaca sangat penulis harapkan demi perbaikan ini di kemudian hari.

Jepara, 18 Maret 2020

Penyusun



## MOTTO

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزِنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

***"Dan janganlah kamu (merasa) lemah, dan jangan (pula) bersedih hati, sebab kamu paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang yang beriman." (QS. Ali Imran : 139)***

## PERSEMBAHAN

Penulis menyadari bahwa dalam menyusun skripsi ini, tidak akan berarti tanpa adanya dukungan, bantuan, dan kerjasama antara pihak-pihak yang berperan didalamnya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, dengan penuh perasaan tulus penulis sampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Kedua orang tua Bapak Ismail dan Ibu Fasikhatul Lisan yang telah mendoakan, memberi support, dan semangat tak henti-hentinya seta tulus memberi kasih sayang yang tulus kepada penulis.
2. Dosen pembimbing Bapak Dr.Wahidullah, S.H.I., M.H dan Bapak Ahmad Fauzan Mubarak, S.E., M.Sy. yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan, arahan, bimbingan, kritik dan saran serta motivasi untuk penyusunan skripsi ini.
3. Pihak BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo, terutama Bapak Ah. Oge Iwang Sutiyono yang telah mengizinkan saya melakukan penelitian di BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo sehingga penyusunan skripsi ini terselesaikan.
4. Teman seperjuangan Prodi Perbankan Syari'ah angkatan 2016, terutama sahabat saya Mudrikah dan Fiki yang menjadi teman berjuang kurang lebih selama empat tahun.
5. Teman-teman KKN desa Jinggotan yang sempat berkumpul dalam satu atap selama kurang lebih 40 (empat puluh) hari, terutama teman dekat saya Mia, Mala dan Silvi.
6. Teman dekat saya dirumah Ulvi yang selalu memberikan support dan dukungan selama penyusunan skripsi ini.

## DAFTAR ISI

|   |             |
|---|-------------|
| <b>HALAMAN JUDUL .....</b>                              | <b>i</b>    |
| <b>PENGESAHAN MAJELIS PENGUJI UJIAN SKRIPSI .....</b>   | <b>ii</b>   |
| <b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....</b>                 | <b>iii</b>  |
| <b>PERSETUJUAN PEMBIMBING SKRIPSI .....</b>             | <b>iv</b>   |
| <b>ABSTRAK .....</b>                                    | <b>v</b>    |
| <b>ABSTRACT .....</b>                                   | <b>vi</b>   |
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>                              | <b>vii</b>  |
| <b>MOTTO .....</b>                                      | <b>ix</b>   |
| <b>PERSEMBAHAN.....</b>                                 | <b>x</b>    |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                                  | <b>xi</b>   |
| <b>DAFTAR TABEL .....</b>                               | <b>xiii</b> |
| <b>DAFTAR GAMBAR.....</b>                               | <b>xiv</b>  |
| <b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>                           | <b>1</b>    |
| A. Latar Belakang .....                                 | 1           |
| B. Rumusan Masalah .....                                | 6           |
| C. Tujuan .....   | 7           |
| D. Manfaat .....  | 7           |
| E. Tinjauan Pustaka .....                               | 8           |
| F. Kerangka Teori.....                                  | 20          |
| G. Metode Penelitian.....                               | 26          |
| H. Sistematika Penulisan .....                          | 29          |
| <b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>                      | <b>31</b>   |
| A. Strategi Pemasaran.....                              | 31          |
| 1. Pengertian Strategi .....                            | 31          |
| 2. Pengertian Pemasaran.....                            | 32          |
| 3. Pengertian Strategi Pemasaran .....                  | 33          |
| B. Konsep Pemasaran .....                               | 37          |
| C. Perencanaan Pemasaran Produk.....                    | 39          |
| D. <i>Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)</i> .....            | 41          |
| 1. Pengertian <i>Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)</i> ..... | 41          |
| 2. Ciri-ciri <i>Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)</i> .....  | 42          |
| 3. Jenis Usaha <i>Baitul Maal Wattamwil (BMT)</i> ..... | 43          |
| E. Simpanan Qurban.....                                 | 44          |
| <b>BAB III OBJEK PENELITIAN .....</b>                   | <b>47</b>   |

|   |           |
|---|-----------|
| A. Gambaran Umum BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo .....   | 47        |
| B. Sejarah BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo.....  | 47        |
| C. Lokasi BMT Al-Hikmah Semesta Mlonggo .....   | 49        |
| D. Visi Misi dan Motto BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo .....   | 49        |
| E. Struktur Kepengurusan, Kepegawaian BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo dan Kewenangan.....                | 50        |
| F. Produk-Produk BMT Al-Hikmah Semesta cabang Mlonggo .....   | 56        |
| G. Jumlah Anggota Simpanan Qurban di BMT Al-Hikmah Semesta cabang Mlonggo .....                               | 61        |
| <b>BAB IV HASIL PENELITIAN.....</b>   | <b>62</b> |
| A. Kendala yang Dihadapi dalam memasarkan Produk Simpanan Qurban di BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo..... | 62        |
| B. Strategi Pemasaran Simpanan Qurban di BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo .....                           | 64        |
| C. Perkembangan Anggota Produk Simpanan Qurban di BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo.....                   | 73        |
| <b>BAB V PENUTUP .....</b>  | <b>75</b> |
| A. Kesimpulan .....   | 75        |
| B. Saran-saran.....   | 76        |
| C. Penutup.....   | 76        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>   | <b>77</b> |
| <b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>  | <b>79</b> |
| <b>BIOGRAFI PENELITI .....</b>  | <b>85</b> |

## DAFTAR TABEL

|  |    |
|--|----|
| Tabel 1. Tinjauan Pustaka .....                                | 18 |
| Tabel 2. Inventaris BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Mlonggo ..... | 49 |
| Tabel 3. Karyawan .....  | 52 |
| Tabel 4. Jumlah Anggota Simpanan Qurban .....                  | 61 |

## DAFTAR GAMBAR

|                 |    |
|-----------------|----|
| Gambar.1 .....  | 27 |
| Gambar. 2 ..... | 50 |
| Gambar. 3 ..... | 51 |
| Gambar. 4 ..... | 73 |
| Gambar. 5 ..... | 73 |
| Gambar. 6 ..... | 84 |
| Gambar. 7 ..... | 84 |