

**ANALISIS KOMPARASI STRATEGI PEMASARAN
PRODUK SIMPANAN BMT BUS CABANG MAYONG
DAN BMT AL-HIKMAH CABANG MAYONG**



SKRIPSI

Disusun untuk Memenuhi Persyaratan
Penelitian dan Penulisan Skripsi

Oleh:

AGUS SAMSUL MA'ARIF

NIM: 161420000106

NIRM :16/X/17.1.3/0452

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

2020

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kejujuran dan tanggungjawab, saya, Agus Samsul Ma'arif, NIM: 161420000106, NIRM: 16/X/17.1.3/0452 menyatakan dengan sesungguhnya bahwa penelitian skripsi ini:

1. Seluruhnya merupakan karya sendiri dan belum pernah diterbitkan dalam bentuk apapun 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 Syariah dan Hukum UNSNU Jepara apabila di kemudian hari ditemukan ketidakbenaran dari pernyataan ini.

Jepara, 13 Januari 2020

Penulis,



Agus Samsul Ma'arif

PERSETUJUAN PENELITIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menyatakan telah menyetujui Proposal Skripsi mahasiswa:

Nama : Agus Samsul Ma'arif


NIM : 161420000106

NIRM : 16/X/17.1.3/0452


Program Studi : Perbankan Syariah

Judul : Analisis Komparasi Strategi Pemasaran Produk Simpanan BMT BUS Cabang Mayong dan BMT Al-Hikmah Cabang Mayong

Untuk diajukan dalam Seminar Proposal Skripsi.

Nama	Tanggal	Tanda tangan
<u>Faiqul Hazmi, S.E., M.Sy.</u>	<u>10/03/2020</u>	<u></u>

Pembimbing I

Nama	Tanggal	Tanda tangan
<u>Dr. Wahidullah, S.H.I., M.H.</u>	<u>9/3/2020</u>	<u></u>

Pembimbing II



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/II/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

PENGESAHAN

Skripsi mahasiswa di bawah ini :

Nama : **AGUS SAMSUL MA'ARIF**
NIM : 161420000106
NIRM : 16/X/17.1.3/0452
Tempat, Tgl. Lahir : JEPARA, 22 Agustus 1998
Fakultas : Syari'ah dan Hukum
Program Studi : Perbankan Syari'ah
Judul : **ANALISIS KOMPARASI STRATEGI PEMASARAN
PRODUK SIMPANAN BMT BUS CABANG MAYONG
DAN BMT AL-HIKMAH CABANG MAYONG**

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

1 April 2020

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

Jepara, 1 April 2020

Ketua Sidang


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

Dewan Sidang

Sekretaris Sidang


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

Penguji I


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

Penguji II


H. NOOR ARIFIN, S.E., M.Si.

Pembimbing I


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

Pembimbing II


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

ABSTRAK

Judul :ANALISIS KOMPARASI STRATEGI PEMASARAN PROUK SIMPANAN BMT BUS CABANG MAYONG DAN BMT AL-HIKMAH CABANG MAYONG
Penulis : Agus Samsul Ma'arif
NIM : 161420000106
Prodi : Perbankan Syariah
Pembimbing 1 : Faiqul Hazmi, S.E.I., M.E.Sy.
Pembimbing 1 : Dr. Wahidullah, S.H.I., M.H.
Tanggal Ujian : 1 April 2020

Perkembangan dunia usaha pada tahun ini ditandai dengan makin banyaknya pesaing. Peran pemasaran semakin penting dan merupakan ujung tombak setiap perusahaan. Keberhasilan perusahaan ditentukan oleh keberhasilan pemasarnya. Pemasaran memainkan peran yang penting dalam dunia usaha. Kegiatan di BMT dalam mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi untuk meningkatkan dua kualitas kegiatan ekonomi bisnis usaha mikro dengan cara mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Maka dari uraian diatas peneliti melakukan penelitian dengan judul “Analisis Komparasi Strategi Pemasaran Produk Simpanan BMT BUS Cabang Mayong dan BMT Al-Hikmah Cabang Mayong”.

Penelitian ini beretujuan untuk: pertama, mengetahui bagaiman strategi pemasaran produk simpanan BMT BUS Cabang Mayong dan BMT Al-Hikmah Cabang Mayong. Kedua, untuk menganalisis komparasi strategi pemasarn produk simpanan BMT BUS Cabang Mayong dan BMT Al-Hikmah Cabang Mayong. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, dengan teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, observasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: pertama, strategi pemasaran produk simpanan BMT BUS Cabang Mayong menggunakan strategi produk, BMT BUS memiliki keunggulan produk fasilitas bebas biaya, dapat dijadikan agunan, mendapatkan hadiah. sedangkan dibandingkan dengan BMT Al-Hikmah dapat mengikuti undian hadiah tiap tahunnya. Strategi harga, BMT BUS setoran awal lebih berat Rp.100.000-, s/d Rp. 500.00-, berfariasi setiap produk, sedangkan BMT Al-Hikmah unggul karena setoran awal hanya Rp. 50.000-, hampir setiap produk.

Strategi tempat, BMT BUS berada di jalan raya utama, sedangkan BMT Al-hikmah berada di dekat pasar jadi lebih efisien dalam pemasaran. Strategi promosi BMT BUS pemasangan iklan, penyebaran brosur, dan pemasangan spanduk. sedangkan BMT Al-Hikmah dalam bentuk kegiatan bazar, donor darah, senam pagi.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran, Analisis Swot.

ABSTRACT

Judul :ANALISIS KOMPARASI STRATEGI PEMASARAN PROUK SIMPANAN BMT BUS CABANG MAYONG DAN BMT AL-HIKMAH CABANG MAYONG
Penulis : Agus Samsul Ma'arif
NIM : 161420000106
Prodi : Perbankan Syariah
Pembimbing 1 : Faiqul Hazmi, S.E.I., M.E.Sy.
Pembimbing 1 : Dr. Wahidullah, S.H.I., M.H.
Tanggal Ujian : 1 April 2020

The development of the business world this year is marked by the increasing number of competitors. The role of marketing is increasingly important and is the spearhead of every company. The success of a company is determined by the success of its marketer. Marketing plays an important role in the business world. Activities in BMT in developing productive and investment ventures to improve the two qualities of micro-business economic activities by encouraging savings and supporting financing of economic activities. So from the description above the researchers conducted a study with the title "Comparative Analysis of Marketing Strategy for Savings Products of BMT BUS Mayong Branch and BMT Al-Hikmah Mayong Branch".

This study agreed to: first, find out how the marketing strategies of Mayong Branch BMT BUS savings products and Mayong Branch BMT Al-Hikmah. Second, to analyze the comparative marketing strategies of the Mayong Branch BMT BUS and the Mayong Branch BMT BUS Al-Hikmah. This research is a qualitative study, with data collection techniques using interview, observation. The results of this study indicate that: first, the marketing strategy of Mayong Branch BMT BUS savings products uses a product strategy, BMT BUS has the advantage of free of charge facilities, can be used as collateral, get prizes. whereas compared to BMT Al-Hikmah can take part in the prize draw every year.

Price strategy, initial deposit BUS BMT heavier Rp.100,000- to Rp. 500.00-, varying each product, while BMT Al-Hikmah is superior because the initial deposit is only Rp. 50,000-, almost every product. The place strategy, BMT BUS is on the main highway, while BMT Al-hikmah is near the market so it is more efficient in marketing. BMT BUS promotion strategies for advertising, brochure distribution, and addicted installation. Set up BMT Al-Hikmah in the form of a bazaar, blood donor, morning exercise.

Keywords: Marketing Strategy, Marketing Mix, Swot Analysis.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah serta taufiq dan karunia-Nya berupa ilmu pengetahuan, kesehatan, dan petunjuk. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Komparasi Strategi Pemasaran Produk Simpanan BMT BUS Cabang Mayong Dan BMT Al-Hikmah Cabang Mayong” dengan baik. Shalawat serta salam penulis sampaikan kepada baginda Nabi Muhammad SAW, serta para sahabat, dan para pengikutnya yang setia.

Skripsi ini dibuat sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan studi pada program Strata Satu (S1) Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syari’ah dan Hukum Universitas Islam Nahdlatul Ulama’ (UNISNU) Jepara guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Perbankan Syariah.

Ucapan terima kasih sebanyak-banyaknya penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah memberikan pengarahan, bimbingan, dan bantuan dalam bentuk apapun yang sangat besar bagi penulis. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Melalui kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Sa’dullah Assaidi, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Nahdlatul Ulama’ (UNISNU) Jepara beserta para Wakil Rektor Universitas Islam Nahdlatul Ulama’ (UNISNU) Jepara.
2. Ibu Mayadina R Musfiroh, M.A, selaku Dekan Fakultas Syari’ah dan Hukum Universitas Islam Nahdlatul Ulama’ (UNISNU) Jepara beserta para Wakil Dekan Universitas Islam Nahdlatul Ulama’ (UNISNU) Jepara.
3. Bapak Faiqul Hazmi, S.E., M.Sy. dan Bapak Dr. Wahidullah, S.H., M.H selaku Dosen Pembimbing I dan Pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu untuk membimbing, mengarahkan, dan memberikan

petunjuk dengan sabar sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan sesuai yang di inginkan.

4. Segenap Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Nahdlatul Ulama' Jepara yang telah membekali penulis dengan banyak ilmu pengetahuan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Seluruh manager, karyawan di KSPPS Bina Ummat Sejahtera Cabang Mayong dan KSPPS Al-Hikmah Cabang Mayong, ini yang telah membantu memberikan fasilitas dan waktunya selama penulis melakukan penelitian.
6. Sahabat seperjuangan khususnya kelas Perbankan Syari'ah angkatan 2016 reguler 1 yang selalu bersama dalam proses belajar, berjuang bersama menghadapi perkuliahan dari semester 1 hingga skripsi. Semoga ilmu yang sama-sama kita raih bermanfaat dan berkah dunia akhirat. Amin.
7. Dan semua pihak yang telah membantu penulis yang tidak bisa disebutkan satu-persatu, semoga kita semua sukses dan mendapatkan Ridho Allah SWT, dan kita semua terjaga dalam ukhwah Islamiyah.

Penulis menyadari bahwa Skripsi ini banyak kekurangan baik dari teknik penulisan maupun isi, oleh karena itu kritik dan saran serta masukan yang positif selalu diharapkan. Semoga dengan Skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

Jepara, 26 Februari 2020

Penulis

AGUS SAMSUL MA'ARIF

MOTTO

“Waktu Bagaikan Pedang. Jika Kamu Tidak Memanfaatkannya Dengan Baik, Maka Ia Akan Memanfaatkanmu” (HR. Muslimin).

“Maka Sesungguhnya Bersama Kesulitan Itu Ada Kemudahan” (QS. Al-Insyirah: 5).

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan rasa syukur kepada Allah SWT yang banyak dan hari ini yang terdalam, penulisan skripsi ini penulis persembahkan:

1. Kepada kedua orang tua yang paling aku cintai, sayangi dan banggakan, Bapak Tumono dan Ibu Zuliatun yang selalu mendoakanku di setiap langkah ku dalam mencari ilmu dan menjadi semangatku untuk selalu mendoakan mereka berdua agar tetap sehat.
2. Kepada kakak dan adik ku yang saya sayangi, kakak Isa Ansori dan Adik Zulfiana Zailatul Lailiah yang dari dulu mengingatkan ku untuk terus belajar dan mendukungku.
3. Almamaterku tercinta tempatku mencari ilmu, Universitas Islam Nahdlatul Ulama' (UNISNU) Jepara, semoga semakin jaya, maju,berkualitas, dan sesuai dengan berakhlakul karimah.
4. Sahabat Afifah, Hisyam, Farida, Ulin, Nisa, yang selalu membantu dalam proses skripsi ini. Terimakasih sudah mau menemani dari awal hingga akhir.
5. Sahabat-sahabat yang menjadi penyemangatku dan selalu menemani keluh kesah, semua teman - teman ku satu kelas Perbankan Syariah 2016 reguler 1, teman seperjuangan KKN UNISNU Jepara, dan teman-teman organisasi Fakultas Syari'ah dan Hukum dan semua teman yang tidak bisa disebutkan satu persatu.
6. Kepada Bapak Faiqul Hazmi, S.E., M.Sy. dosen wali dan yang selalu mengingatkanku untuk cepat-cepat menyelesaikan skripsi dan wisuda. Terimakasih atas bimbingan dan motivasinya selama ini.
7. Kepada dosen-dosen Universitas Islam Nahdlatul Ulama' (UNISNU) Jepara khususnya dosen Fakultas Syari'ah dan Hukum UNISNU yang telah bersusah payah mendidik dan membesarkanku dengan membekali ilmu, semoga bermanfaat dan berkah dunia akhirat.

DAFTAR ISI

SAMPUL	
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	Error! Bookmark not defined.
PERSETUJUAN PENELITIAN SKRIPSI...	Error! Bookmark not defined.
PENGESAHAN MAJELIS PENGUJI SKRIPSI	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT	x
KATA PENGANTAR	xi
MOTTO.....	xiii
PERSEMBAHAN	xiv
DAFTAR ISI	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Orisinalitas.....	6
F. Kerangka Teori	15
G. Metode Penelitian	22
H. Sistematika Penulisan	27
BAB II LANDASAN TEORI.....	28
A. TINJAUAN PUSTAKA	28
1. Strategi.....	28
2. Pemasaran.....	29

3. Konsep Pemasaran.....	33
4. Pemasaran Syariah.....	34
5. Strategi Pemasaran	39
6. Strategi Pemasaran Syariah	42
7. Produk Simpanan.....	44
8. Analisi SWOT	45
9. <i>Baitul Maal Wat Tamwil</i> (BMT)	47
10. Penghimpunan Dana.....	49
BAB III OBJEK PENELITIAN.....	49
A. BMT BUS Dan BMT AL-HIKMAH	49
B. Visi, Misi BMT BUS dan BMT AL-HIKMAH	52
C. Struktur Organisasi BMT BUS dan BMT Al-Hikmah	54
D. Kondisi Sarana dan Prasarana BMT BUS Cabang Mayong dan BMT Al-Hikmah Cabang Mayong	56
E. Produk layanan jasa di BMT BUS Cabang Mayong dan Al-Hikmah Cabang Mayong.....	58
F. Produk Simpanan BMT BUS Cabang Mayong dan BMT Al-Hikmah Cabang Mayong.....	64
G. Produk Jasa BMT BUS dan BMT Al-Hikmah	69

BAB IV HASIL PENELITIAN	73
A. Strategi pemasaran BMT BUS Cabang Mayong dan BMT Al-Hikmah Cabang Mayong.....	73
B. Hambatan BMT BUS Cabang Mayong dan BMT Al- Hikmah Cabang Mayong dalam strategi pemasaran	84
C . Analisi Swot BMT BUS Cabang Mayong dan BMT Al-Hikmah Cabang Mayong	86
D. Perbandingan (Komparasi) Strategi Pemasaran Produk Simpanan BMT BUS Cabang Mayong dan Al-Hikmah Cabang Mayong	93
BAB V PENUTUP	104
A. Kesimpulan.....	104
B. Saran	105
C. Penutup	106
DAFTAR PUSTAKA	107
BIODATA MAHASISWA	110