

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN *BAITUL MAAL*
WAT TAMWIL (BMT) UGT SIDOGIRI BANJARBARU
UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH**

SKRIPSI

**OLEH
RUSDIYANSYAH**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
BANJARMASIN
2021 M/1442 H**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN *BAITUL MAAL*
WAT TAMWIL (BMT) UGT SIDOGIRI BANJARBARU
UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Guna Mencapai Gelar Sarjana
Dalam Ilmu Ekonomi**

Oleh:

**Rusdiyansyah
170101050739**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI SYARIAH
BANJARMASIN
2021 M - 1442 H**

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rusdiyansyah
NIM : 170101050739
Tempat/Tgl. Lahir : Kupang, 23 September 1998
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari
Banjarmasin

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilalihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri. Jika di kemudian hari terbukti ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian besar, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Banjarmasin, 12 April 2021

Yang membuat pernyataan,

Tanda tangan


Rusdiyansyah

PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul : Strategi Pemasaran Produk Simpanan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) UGT Sidogiri Banjarbaru Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah.

Ditulis oleh : Rusdiyansyah

N I M : 170101050739

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program : Strata Satu (S-1)

Program Studi : Ekonomi Syariah

Tahun Akademik : 2020/2021


Tempat dan tanggal lahir : Kupang, 23 September 1998

Alamat : Jl. A. Yani KM 20.500 Gang Dandaman, Liang Anggang, Landasan Ulin Barat Kota Banjarbaru

Setelah diteliti dan diadakan perbaikan seperlunya, kami dapat menyetujuinya untuk dipertahankan di depan Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antsari Banjarmasin.

Banjarmasin, 12 April 2021


Pembimbing



Dr. Muhaimin, S.Ag., M.A
NIP. 197408171998031005

Mengetahui,
Ketua Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin,




Rohana Faridah, SE, MM
NIP. 197804272009012010

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Simpanan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) UGT Sidogiri Banjarbaru Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah”, ditulis oleh Rusdiyansyah, telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin pada:

Hari : Kamis

Tanggal : 01 Juli 2021

Dinyatakan LULUS dengan predikat: A (83,5)

Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin



Dr. H. Fathurrahman Azhari, MHI
NIP. 196006091988031003

TIM PENGUJI

Nama	Tanda Tangan
1. Dr. Muhaimin, M.A.	1.
2. Annisa Sayyid, M.S.I.	2.
3. Lutpi Sahal, M.S.I.	3.
4. Faqih El Wafa, M.S.I.	4.

ABSTRAK

Rusdiyansyah. 2021. Strategi Pemasaran Produk Simpanan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) UGT Sidogiri Banjarbaru Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah. Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: Dr. Muhaimin, S.Ag., M.A.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Koperasi BMT

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh masyarakat yang berkeinginan untuk menabung tetapi mereka tidak sempat menabung karena kesibukan mereka dalam bekerja sehingga, BMT UGT Sidogiri Banjarbaru perlu mencari strategi pemasaran yang efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah di kalangan masyarakat yang sekarang semakin konsumtif.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk tabungan BMT UGT Sidogiri meningkatkan jumlah nasabah, dan kendala apa saja yang dihadapi strategi pemasaran produk tabungan dalam meningkatkan jumlah nasabah.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif yang dilakukan melalui wawancara mendalam, dan hasilnya dapat disimpulkan sebagai kesimpulan. Penyedia informasi untuk penelitian ini adalah Kepala Cabang BMT UGT Sidogiri Banjarbaru.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan dalam meningkatkan jumlah nasabah oleh BMT UGT Sidogiri Banjarbaru dengan membidik pasar (karena posisi antara BMT dengan pasar yang berdekatan). Strategi pemasaran ini termasuk dalam bauran pemasaran yang meliputi pemasangan iklan dengan mendistribusikan brosur dan menerapkan layanan antar jemput atau yang sering disebut dengan layanan jemput bola yang memudahkan pelanggan dalam bertransaksi. Kendala dalam strategi pemasaran ini adalah persaingan antara koperasi dan keterbatasan waktu serta sumber daya internal manusia.

Dari hasil yang telah didapatkan diharapkan bisa memberikan gambaran kepada penelitian selanjutnya untuk menggunakan intuisi yang lebih terperinci terhadap objek dan rumusan masalah yang di angkat agar memberikan hasil yang lebih maksimal pada penelitian.

MOTTO

**“WAKTU BAGAIKAN PEDANG, JIKA KAMU TIDAK
MEMANFAATKANNYA DENGAN BAIK, MAKA IA AKAN
MENEBASMU”**

-HR. Muslim-

**“TIDAK HARUS BERPENGHASILAN TETAP,
YANG PENTING TETAP BERPENGHASILAN”**

“Don't be afraid to fail, be afraid not to try”

“Jika kamu berpikir kamu akan menyerah, ingatlah bagaimana perjuanganmu dan bagaimana cerita tentang kamu untuk bisa sampai di titik ini. Ada banyak orang di sekelilingmu yang mencintaimu”

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan rasa syukur atas limpahan rahmat dan karunia kepada Allah

SWT yang memberikan kemudahan dan kelancaran dalam
penulisan skripsi ini.

Saya persembahkan karya tulis sederhana ini kepada
Abah dan Ibu saya tercinta yaitu Abdul Jaji dan Hj. Salasiah
atas setiap do'a yang terucap, kasih sayang yang tulus, dukungan, semangat, dan
motivasi.

Serta kepada saudaraku
yang tak pernah lelah memberikan nasehat untuk masa depan saya yang lebih
baik, tanpa dukungan dari kalian semua mungkin keinginan saya untuk
menyelesaikan tugas penelitian ini takkan terwujud.

Teruntuk seluruh dosen
yang memberikan bimbingan serta ilmu-ilmu yang sangat bermanfaat dalam
hidup ini yang tidak akan pernah terbalaskan.

Teruntuk sahabat-sahabatku
yang terbaik ekonomi syariah 2017, juga sahabat-sahabat yang satu kelas dan
sahabat yang tidak bisa disebutkan nama-namanya semua
terima kasih atas do'a dan dukungannya.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Fonem konsonan Bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, atau sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 158/1987 dan 0543 b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988, sebagai berikut:

I. Konsonan tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba ^ʾ	B	Be
ت	Ta [`]	T	Te
ث	Ša [']	Š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa [']	Ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ža	Ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Šad	Š	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	Ṭ	te (dengan titik di bawah)

ظ	Za'	Z	zet (dengan titik di bawah)
ع	'Ain	'	Koma terbalik diatas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	We
ه	ha'	H	Ha
ء	Hamzah	`	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

II. Konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap

متكبر	Ditulis	<i>Mutakabbir</i>
القدوس	Ditulis	<i>al-qudus</i>

III. Ta' marbutah di akhir kata

a. Bila dimatikan ditulis *h*

جامعة	Ditulis	<i>jami'ah</i>
مكتبة	Ditulis	<i>Maktabah</i>

(ketentuan ini tidak diperlukan untuk kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti salat, surat, ayat, zakat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

- b. Bila diikuti dengan kata sandang ‘al’ serta bacaan kedua terpisah, maka ditulis dengan *h*

المكتبة الجميلة	Ditulis	<i>al-maktabah al-jamilah</i>
-----------------	---------	-------------------------------

IV. Vokal pendek

◌َ	Fathah	Ditulis	A
◌ِ	Kasrah	Ditulis	I
◌ُ	Dammah	Ditulis	U
شكر	Fathah	Ditulis	Syakara
قرأ	Kasrah	Ditulis	quri’a
ينطق	Dammah	Ditulis	yantiqu

V. Vokal panjang

1	fathah + alif كاملة	Ditulis	<i>ā - kāmīlah</i>
2	fathah + ya mati صلى	Ditulis	<i>ā - sallā</i>
3	kasrah + ya mati شديد	Ditulis	<i>ī - syadīd</i>
4	dammah + wawu mati صدر	Ditulis	<i>ū - sudūr</i>

VI. Vokal rangkap

1	fathah + ya mati رويد	Ditulis	Al <i>ruwaidun</i>
2	fathah + wawu mati و فرعون ذي الأوتاد	Ditulis	Au <i>wa fir'auna zi al-autād</i>

VII. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أنتم أشد خلقا	Ditulis	<i>a'antum asyaddu khalqan</i>
---------------	---------	--------------------------------

VIII. Kata sandang alif+lam

a. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القران	Ditulis	<i>al-Qur'an</i>
الكتاب	Ditulis	<i>al-kitab</i>

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan diidgamkan

الصبح	Ditulis	<i>as-subhu</i>
الساهرة	Ditulis	<i>as-sāhirah</i>

IX. Penulisan Kata-Kata Dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya dengan menulis penulisannya

بر الوالدين	Ditulis	<i>Birru al-w ā lidaini</i>
إذا الشمس	Ditulis	<i>Iza asy-syamsu</i>

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji hanyalah bagi Allah Swt, atas segala limpahan karunia, nikmat, dan petunjuk-Nya sehingga pada akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Shalawat serta salam selalu kita haturkan kepada panutan Nabi Besar Muhammad Saw, keluarga, sahabat, dan para pengikut beliau hingga akhir zaman. Lepas dari khilaf dan segala kekurangan, penulis merasa sangat bersyukur telah menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Strategi Pemasaran Produk Simpanan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) UGT Sidogiri Banjarbaru Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah**”, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar strata satu Sarjana Ekonomi, pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

Penulis menyadari sepenuhnya, telah banyak mendapatkan dukungan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu, tenaga dan sebagainya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan terima kasih kepada:

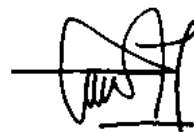
1. Prof. Dr. H. Mujiburrahman, MA., Rektor UIN Antasari Banjarmasin.
2. Dr. H. Faturrahman Azhari MHI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
3. Ibu Rohana Faridah, SE, MM., dan Ibu Erisa Nilasari, MP., selaku ketua dan sekretaris program studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

4. Dr. Muhaimin, S.Ag., M.A. selaku Pembimbing Skripsi yang telah memberikan saran serta meluangkan waktunya kepada penulis selama menyelesaikan skripsi.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
6. Ibu dan Bapakku, terima kasih atas doa, cinta dan pengorbanan yang tidak pernah ada habisnya, kasih sayangmu tak pernah kulupakan.

Semoga Allah Swt, membalas segala bentuk kebaikan pihak-pihak yang terkait. Akhir kata penulis mengharapkan ampunan dan ridha Allah Swt., semoga karya tulis ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak dan menambah khazanah pengetahuan ekonomi dan bisnis Islam, Amin.

Banjarmasin, 12 April 2021

Penulis,



(Rusdiyansyah)

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
MOTTO	vi
KATA PERSEMBAHAN	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA	viii
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Kegunaan Penelitian	6
E. Definisi Operasional	7
F. Kajian Pustaka	9
G. Sistematika Penelitian.....	11
BAB II STRATEGI PEMASARAN	
A. Strategi Pemasaran.....	13
1. Pengertian Strategi.....	14
2. Pengertian Pemasaran.....	16
3. Pengertian Strategi Pemasaran.....	16
4. Jenis dan Tujuan Strategi Pemasaran.....	17
5. Konsep Pemasaran.....	18
B. Bauran Pemasaran.....	22
C. Produk Simpanan.....	26
1. Pengertian Produk.....	26

2. Pengertian Simpanan.....	26
3. Macam-Macam Produk Simpanan.....	27
D. Tinjauan Islam Tentang Pemasaran.....	28
 BAB III METODE PENELITIAN	
A. Metode Penelitian.....	35
B. Lokasi Penelitian.....	38
C. Teknik Pengolahan Data.....	39
D. Analisis Data.....	39
 BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA	
A. Gambaran Umum.....	41
B. Penyajian Data.....	43
C. Analisis Data dan Hasil Penelitian.....	48
 BAB V PENUTUP	
A. Simpulan	64
B. Saran-Saran	65
 DAFTAR PUSTAKA.....	67
 LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	70
 DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	71