ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN UMUM SYARIAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH KEUNTUNGAN DI BMT UGT SIDOGIRI CABANG BANJARBARU

SKRIPSI

Oleh:

Upi

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PERBANKAN SYARIAH
BANJARMASIN
2019 M/ 1440 H

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN UMUM SYARIAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH KEUNTUNGAN DI BMT UGT SIDOGIRI CABANG BANJARBARU

SKRIPSI

Di ajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Untuk Memenuhi Sebagian Syarat

Guna Mencapai Gelar Sarjana

Dalam Ilmu Ekonomi Islam

Oleh:

Upi

NIM. 1301160404

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI
FAKULTAS EKONOM DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN PERBANKANSYARIAH
BANJARMASIN
2019 M/1440 H

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertandatangan di bawahini:

Nama	: Upi
NIM	: 1301160404
Tempat/Tgl. Lahir	: Babirik, 15 Mei 1995
Jurusan	: Perbankan Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan karya saya sendiri, bukan merupakan pengambil alihan 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, November 2018

Yang membuat pernyataan,

Upi

PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul	:	**Analisis strategi pemasaran produk tabungan umum syariah dalam meningkatkan jumlah keuntungan di BMT UGT Sidogiri cabang Banjarbaru**
Ditulis oleh	:	Upi
NIM	:	1301160404
Fakultas	:	EkonomidanBisnis Islam
Program	:	Strata Satu (S-1)
Jurusan	:	PerbankanSyariah

Setelah diteliti dan diadakan perbaikan seperlunya, kami dapat menyetujui untuk dipertahankan di depan sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis IslamUIN Antasari Banjarmasin.

Banjarmasin, November2018

Pembimbing I,

Dr. H. Sukarni, M. Ag
.NIP. 19630417199102 1001

Pembimbing II,

Annisa Sayyid, SHI, MSI
NIP. 198305262011012007

Mengetahui:
Ketua Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas EkonomidanBisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin

H. Haris Faulidi Asnawi, Lc., MSI.
NIP. 197904102005011010

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "Analisis strategi pemasaran produk tabungan umum syariah dalam meningkatkan jumlah keuntungan di BMT UGT Sidogiri cabang Banjarbaru, ditulis oleh Upi, telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas EkonomidanBisnis IslamUIN Antasari Banjarmasin pada:

Hari : Jumat

Tanggal : 04 Januari 2019

Dinyatakan LULUS dengan predikat: 77 (B+)

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin

Dr. H. Fathurrahman Azhari, MHI
NIP. 19600609198803 1003

Tim Penguji

Nama	Tanda Tangan
1. (Ketua) Dr. H. Sukarni, M.Ag	1.
2. (Anggota) H. Abdul Gafur, Lc., MA.	2.
3. (Anggota) Rohana Faridah, SE, MM.	3.
4. (Anggota) Atika Zahra Maulida, SHI., MSI	4.

ABSTRAK

Upi. **2018**. *Analisis strategi pemasaran produk tabungan umum syariah dalam meningkatkan jumlah keuntungan di BMT UGT Sidogiri cabang Banjarbaru*. Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: (I) Dr. H. Sukarni, M. Ag. (II) Annisa Sayyid, SHI, MSI

Kata Kunci: Strategi pemasaran, Strategi Alternatif

Latar belakang penelitian ini berdasarkan survei lapangan yang dilakukan peneliti bahwa produk tabungan Umum Syariah sudah ada sejak tahun 2012 sampai 2018 namun peminat dari tabungan ini masih sedikit dikarenakan kepercayaan masyarakat disana kurang terhadap BMT dan belum diketahui apakah strategi pemasaran pada produk tabungan Umum Syariah ini sudah berjalan dengan baik atau belum.

Tujuan penelitian ini ialah untuk mengetahui faktor internal (kekuatan dan kelemahan)dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) pada strategi pemasaran produk tabungan umum syariah di BMT UGT Sidogiri Cabang Banjarbaru, dan alternatif strategi pemasaran produk tabungan umum syariah di BMT UGT Sidogiri Cabang Banjarbaru.

Teknik penelitian yang digunakan yaitu dengan menggunakan teknik analisis data kualitatif dan kuantitatif, analisis kualitatif digunakan untuk menggambarkan proses kegiatan usaha dan penentuan alternatif strategi perusahaaan, sedangkan analisis kuantitatif digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal, serta penentuan prioritas strategi perusahan.

Dari hasil penelitian diperoleh data mengenai faktor internal perusahaan. Didapatkan kekuatan yang saat ini dimiliki perusahaan, yaitu: sistem jemput bola, mempunyai aplikasi mobile printer, biaya admistrasi ringan, persyaratan mudah, bebas admin. Faktor internal yang menjadi kelemahan perusahaan yaitu: tidak ada Anjungan Tunai Mandiri (ATM) nya, *Customer service* dan *Teller* menjada satu, pelayanan yang kurang maksimal, dan tempat yang kurang strategis. Dari data mengenai faktor eksternal perusahan. Didapatkan peluang yang dapat dimanfaatkan perusahaan, yaitu: Kecendrungan nasabah menabung di BMT dibandingkan menabung di Bank, promosi yang sangat menentukan keberhasilan perusahaan, mampu memasarkan produk ke desa terpencil karena bagian pemasaran memiliki akses yang banyak, dibutuhkan di semua kalangan. Data yang menjadi ancaman bagi perusahaan, yaitu: banyaknya pesaing disekitar lokasi usaha, masyarakat masih belum terlalu percaya terhadap BMT, dan sistem jemput bola tergantung cuaca. Adapun dari hasil analisis SWOT diperoleh beberapa alternatif strategi pengelolaan dan yang paling diprioritaskan bagi BMT UGT Sidogiri cabang banjarbaru yaitu meningkatkan promosi yang lebih gencar disemua media untuk meningkatkan pangsa pasar.

MOTTO

MAKE THE IMPOSSIBLE

BECOMES POSSIBLE

KATA PERSEMBAHAN

Rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT yang selalu memberikan kemudahan disetiap pejalanan hidup yang ku lalui. Dan ku haturkan shalawat untuk teladanku Nabi Muhammad saw.

Terimakasih yang pertama kepada kedua orang tua tercinta yang selalu menjadi penyemangat, yang penuh cinta, penuh kasih sayang, penuh kesabaran serta keikhlasan mengiringi setiap langkah-langkahku dengan segenap do'a dan kerja keras. Tak ada hal paling indah dalam hidupku selain melihat dan membuat kalian bahagia meski bukan dengan sesuatu yang luar biasa. Serta adik-adik dan seluruh keluarga yang selalu menjadi penyemangat dan materi kepada saya.

Terimakasih kepada dosen pembimbing saya Bapak Dr. H. Sukarni, M. Ag, dan Bapak Rahman Helmi, S. Ag., MSI, dan Ibu Annisa Sayyid, SHI, MSI yang selalu membimbing dan memberikan masukan-masukan kepada saya sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik serta seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmu dan pengalamannya kepada saya.

Tak lupa juga saya ucapkan terimakasih banyak kepada Habibku Yib Mansub, Ahmad Riyadi, Sumidi, Encep, Kunuy yang telah memberikan semangat tidak hanya dengan kata-kata namun dengan usaha dan bantuan. Kepada seluruh ClubYamaha Vixion Lovers Community Indonesia yang selalu ada di luar kehidupan perkuliahan. Dan seluruh Lokal E Perbankan Syariah angkatan 2013 yang selalu mendoakan dan memberikan semangat serta memberikan warna warni indah nya kebersamaan kepada saya.

Terimakasih yang sebanyak-banyaknya, semoga kita semua selalu berada dalam lindungan-Nya dan semoga skripsi ini berguna dan bermanfaat bagi kita semua. *Aminyarobbalalamin.*

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, dan sebagian lain lagi dilambangkan 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:

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	-	Tidak di lambangkan
ب	bā`	B	Be
ت	tā`	T	Te
ث	ṡā`	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jīm	J	Je
ح	hā`	ḥ	ha (dengan titikdibawah)
خ	khā`	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Żal	Ż	zet (dengan titik di atas)
ر	rā`	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sīn	S	Es
ش	Syīn	Sy	Es dan ye
ص	Ṣād	ṣ	es (dengan titik di bawah)

ض	Dād	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ţā`	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	zā`	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fā`	F	Ef
ق	Qāf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lām	L	‘el
م	Mim	M	‘em
ن	Nun	N	‘en
و	Wāwu	W	We
ه	hā`	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ى	yā`	Y	Ye

2. Konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap

متعقدين	Ditulis	*muta‘aqqidīn*
عدّة	Ditulis	*‘iddah*

3. Ta’marbutah

a) Apabila dimatikan ditulis h.

هبة	Ditulis	*Hibbah*
جزية	Ditulis	*Jizyah*

(ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap kedalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat dan sebagainya, kecuali apabila dikehendaki lafal aslinya).
Bila diikuti dengan kata sandang"al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرمة الأولياء	Ditulis	*Karāmatul-auliyā'*

b) Apabila ta' marbutah hidup atau dengan harakat, fatha, kasrah dan dammah ditulis t.

زكاة الفطر	Ditulis	*Zakātul-fitri*

4. Vokal Pendek

ـِ	Kasrah	Ditulis	*I*
ـَ	Fathah	Ditulis	*A*
ـُ	Dammah	Ditulis	U

5. Vokal Panjang

1	Fathah + alif - **جاهلية**	Ditulis	ā - *jāhiliyyah*
2	Fathah + ya'mati - **يسعى**	Ditulis	ā - *yas'ā*
3	Kasrah + ya'mati - **كريم**	Ditulis	ī - *karīm*
4	Dammah + wawumati - **فروض**	Ditulis	ū - *furūḍ*

6. Vokal Rangkap

1	Fathah + ya' mati **بينكم**	Ditulis	au –*Bainakum*
2	Fathah + wawumati **قو ل**	Ditulis	au –*Qaulun*

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

أأنتم	Ditulis	*a' antum*
أعدت	Ditulis	*u' iddat*
لئن شكر تم	Ditulis	*la'insyakartum*

8. Kata sandang alif + lam

a) Apabila di ikuti huruf Qomariyyah ditulis dengan menggunakan huruf "al".

القرأن	Ditulis	*al-Qur'ān*
القياس	Ditulis	*al-Qiyās*

b) Bila di ikuti huruf syamsiyyah, ditulis dengan menggunakan huruf syamsiyyah yang mengikutinya, dengan menghilangkan huruf "al" nya.

السماء	Ditulis	*as-Samā*
الشمس	Ditulis	*asy-Syams*

9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

ذوي الفروض	Ditulis	*Żawi al -furūḍatau Żawilfurūḍ*
أهل السنة	Ditulis	*ahl as-sunnahatau ahlussunnah*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللهِ الرَّ حْمَنِ الرَّ حِيْمِ

اَلْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَا لَمِيْن وَالصَّلاَ ةُ وَالسَّلاَ مُ عَلَى اَ شْرَ فِ الْأَ نْبِيَاءِ وَ الْمُرْ سَلِيْنَ

سَيْدِ نَا مُحَمَّدٍ وَ عَلَى اَلِهِ وَصَحْبِهِ اَجْمَعِيْنَ، اَ مَّا بَعْدُ

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah swt. Yang telah melimpahkan taufiq dan hidayah-Nya. Shalawat dan salam semoga tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad saw. Beserta keluarga, sahabat dan para pengikut beliau hingga akhir zaman, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dan penulisan skripsi yang berjudul: Analisis strategi pemasaran produk tabungan umum syariah dalam meningkatkan jumlah keuntungan di BMT UGT Sidogiri cabang Banjarbaru.

Untuk itu dalam kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, terutama kepada yang terhormat:

1. Rektor UIN Antasari Banjarmasin Prof. Dr. H. Mujiburrahman, MA.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin Dr. H. Fathurrahman Azhari, MHI.
3. Bapak H. Haris Faulidi Asnawi, Lc., MSI selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
4. Bapak Dr. H. Sukarni, M. Ag dan Bapak Rahman Helmi, S. Ag., MSI dan Ibu Annisa Sayyid, SHI, MSI. selaku pembimbing I dan pembimbing II, yang telah banyak memberikan bimbingan dan petunjuk serta koreksi dalam rangka menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

5. Seluruh Dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan selama peneliti berstudi di Jurusan Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINAntasari Banjarmasin.
6. Kepala Perpustakaan UIN Antasari Banjarmasin dan Kepala Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan pelayanan yang baik dalam peminjaman buku-buku yang diperlukan dalam pembuatan skripsi ini.
7. BMT UGT Sidogiri Cabang Banjarbaru yang telah memberikan izin riset, waktu dan data yang diperlukan, sehingga penelitian yang dilakukan peneliti bisa menjadi sebuah skripsi.

Semoga Allah swt. Melimpahkan rahmat, karunia-Nya dan ganjaran yang berlipat ganda dari kebaikan mereka semua. Skripsi ini dibuat dengan usaha yang semaksimal mungkin oleh penulis. Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembacanya. *Amin Ya Rabbal 'alamin.*

Banjarmasin, 27 November 2018 M
Safar 1440 H

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i

HALAMAH PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN ii

HALAMAN PERSETUJUAN iii

HALAMAN PENGESAHAN iv

ABSTRAK v

RIWAYAT HIDUP PENULIS vi

MOTTO vii

KATA PERSEMBAHAN viii

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA ix

KATA PENGANTAR xiii

DAFTAR ISI xiv

DAFTAR TABEL xvii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1
B. Rumusan Masalah 8
C. Tujuan Penelitian 9
D. Signifikasi Penelitian 9
E. Defenisi Operasional 10
F. Kajian Pustaka 11
G. Sistematika Penulisan 13

BAB II LANDASAR TEORI

A. Strategi Pemasaran 15
   1. Pengertian Strategi 15
   2. Pengertian Pemasaran 16
   3. Strategi Pemasaran 17

4. Tujuan Pemasaran 18
B. Bauran Pemasaran *(Marketing mix)* 20
C. Strategi Pemasaran Dalam Islam 23
D. Matriks Internal-Eksternal 29
E. Analisis Swot 30
F. Analisis QSPM 32
G. Baitul Mal Wat Tamwil 33

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian 39
B. Lokasi Penelitian 39
C. Sumber Data 40
D. Teknik Pengumpulan Data 40
E. Teknik Pengolahan dan Analisis Data 41

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Penyajian Data 54
1. Sejarah BMT UGT Sidogiri 54
2. Visi dan Misi 56
3. Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri 57
4. Penyajian Data Lingkungan Internal 58
5. Penyajian Data lingkungan Eksternal 60
B. Analisis Data 62

BAB V PENUTUP

A. Simpulan 83
B. Saran-saran 84

DAFTAR PUSTAKA .....

LAMPIRAN-LAMPIRAN .....

DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....

DAFTAR TABEL

1. Tabel 1. Matriks IFE 46
2. Tabel 2. Matriks EFE 48
3. Tabel 3. Matriks IE 52
4. Tabel 4. Matriks SWOT 53
5. Tabel 5. *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) 55
6. Tabel 6. Perhitungan Matriks IFE 77
7. Tabel 7. Perhitungan Matriks EFE 78
8. Tabel 8. Hasil Matrik IE 79
9. Tabel 9. Hasil Matriks SWOT 83
10. Tabel 10. Prioritas Strategi Pemasaran Produk Tabungan Umum Syariah Pada BMT UGT Sidogiri Cabang Banjarbaru 85