

**ANALISIS STRATEGI *PERSONAL SELLING* (JEMPUT BOLA) PADA  
PRODUK TABUNGAN IDULFITRI DALAM MENINGKATKAN  
JUMLAH ANGGOTA BMT UGT NUSANTARA CABANG PEMBANTU  
PARE KEDIRI DITINJAU DARI MARKETING SYARIAH**

**SKRIPSI**



Oleh:

**AHMAD ZAKI ALWI RIDLO**

**NIM. 931402818**

**PROGRAM .STUDI .PERBANKAN .SYARIAH  
.FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN KEDIRI**

**2023**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**Analisis Strategi *Personal Selling* (Jemput Bola) Pada Produk Tabungan  
Idulfitri Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota BMT UGT Nusantara  
Cabang Pembantu Pare Kediri Ditinjau Dari Marketing Syariah**

**AHMAD ZAKI ALWI RIDLO**

**NIM. 9314.028.18**

Disetujui oleh:

Pembimbing I



**(Dr. Andriani, SE, MM)**  
NIP. 19730113 200312 001

Pembimbing II



**(Erawati Dwi Lestari, SS, M. HUM)**  
NIP. 19930306 201903 2 016

## NOTA DINAS

Kediri, 10 April 2023

Nomor :  
Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi  
Kepada  
Yth. Ibu Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
Di  
Jl. Sunan Ampel 07, Ngronggo, Kota Kediri  
Assalamualaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Ketua Institut Agama Islam Negeri Kediri untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Ahmad Zaki Alwi Ridlo

NIM : 931402818

Judul : Analisis Strategi *Personal Selling* (Jemput Bola) Pada Produk Tabungan Idulfritri Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare Kediri Ditinjau Dari Marketing Syariah

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam sidang Munaqosah

Demikian agar maklum dan atas kesediaan bapak kamu ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



**(Dr. Andriani, SE, MM)**  
NIP. 19730113 200312 001

Pembimbing II



**(Erawati Dwi Lestari, SS, M. HUM)**  
NIP. 19930306 201903 2 016

## NOTA PEMBIMBING

Kediri, 2023

Nomor :  
Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada  
Yth. Ibu Dekan Fakultas Tarbiyah  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
Di  
Jl. Sunan Ampel 07, Ngronggo, Kota Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Ketua Institut Agama Islam Negeri Kediri untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Ahmad Zaki Alwi Ridlo

NIM : 931402818

Judul : Analisis Strategi *Personal Selling* (Jemput Bola) Pada Produk Tabungan Idulfitri Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare Kediri Ditinjau Dari Marketing Syariah

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 18 Juli 2023, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Pembimbing I



**(Dr. Andriani, SE, MM)**  
NIP. 19730113 200312 001

Pembimbing II



**(Erawati Dwi Lestari, SS, M. HUM)**  
NIP. 19930306 201903 2 016

## HALAMAN PENGESAHAN

### **Analisis Strategi *Personal Selling* (Jemput Bola) Pada Produk Tabungan Idulfitri Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare Kediri Ditinjau Dari Marketing Syariah**

**AHMAD ZAKI ALWI RIDLO**

**NIM. 9314.028.18**


Telah diujikan di depan sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
Pada tanggal 18 juli 2023

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

**Ririn Tri Puspita Ningrum, M.SI**

**NIP. 198408152018012001**

()

2. Penguji I

**Dr. Andriani, SE, MM**

**NIP. 19730113200312001**

()

3. Penguji II

**Erawati Dwi Lestari, SS, M. HUM**

**NIP. 199303062019032016**

()

Kediri, 19 Juli 2023

Dekan Ekonomi dan Bisnis Islam



**Annas Muslihun Munifah, MHI**

**NIP. 19750101 199803 1 002**





**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI  
PERPUSTAKAAN**

Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kota Kediri  
E-Mail: perpustakaan@iainkediri.ac.id

---

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Ahmad Zaki Alwi Ridlo

NIM : 931402818

Fakultas/Jurusan : Ekonomi Dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah

E-mail address : Wwwwzakyalwirido02@gmail.com

Jenis Karya Ilmiah :  Skripsi     Tesis     Disertasi  
 Lain-lain (.....)

Judul Karya Ilmiah : ANALISIS STRATEGI PERSONAL SELLING (JEMPUT BOLA)  
PADA PRODUK TABUNGAN IDULFITRI DALAM  
MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA BMT UGT NUSANTARA  
CABANG PEMBANTU PARE KEDIRI DITINJAU DARI  
MARKETING SYARIAH

Dengan ini menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan IAIN Kediri, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah tersebut diatas beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan IAIN Kediri berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis dan pengembangan ilmu pengetahuan tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan IAIN Kediri, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Kediri, 14 November 2023

Penulis

(Ahmad Zaki Alwi Ridlo)

## **MOTTO**

*Pemuda tergantung tekadnya yang kuat, Tanpa tekad jelas tak dapat manfaat.  
Karena dengan adanya keyakinan yang kuat, seorang akan di angkat derajatnya  
pada derajat yang luhur oleh Allah dan barang siapa yang tidak memiliki  
keyakinan yang kuat, maka tidak bisa mengambil manfaat (dan tidak di angkat  
derajatnya oleh Allah)*

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Alhamdulillah rasa syukur yang tidak ada hentinya dipanjatkan kepada Allah SWT atas semua nikmat sehat, waktu, berkah, rahmat dan taufik-Nya saya dapat menyelesaikan skripsi ini yang saya persembahkan untuk:

1. Kepada Almarhum ayah saya dan Ibu saya yang masih hidup yang selalu memberikan akses pendidikan yang layak selama ini. Ibu yang sangat kuat dan sabar mendidik dan mendukung saya serta selalu mendoakan saya agar senantiasa selalu berada dalam lindungan Allah SWT.
2. Kepada yang terhormat dosen pembimbing Ibu Dr. Andriani, SE, MM dan Ibu Erawati Dwi Lestari, SS, M. HUM yang telah membimbing dan mengarahkan saya dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi saya dengan baik dan tulus.
3. Teruntuk keluarga besar terkhusus keluarga besar yang berada di Gresik, Jawa Timur yang selalu menjadi alasan saya berjuang mati-matian menempuh pendidikan di kampung orang.
4. Pihak BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare yang telah bersedia membantu saya menyelesaikan penelitian saya.
5. Kepada teman-teman di kos yang selama ini berjuang untuk hidup bersama di kampung orang. Meskipun kita berbeda tapi satu hal yang akan membekas di hati saya yaitu kebersamaan selama di kos.



## ABSTRAK

Ahmad Zaki Alwi Ridlo. 2023. Analisis Strategi *Personal Selling* (Jemput Bola) Pada Produk Tabungan Idulfitri Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Bmt Ugt Nusantara Cabang Pembantu Pare Kediri Ditinjau Dari Marketing Syariah. Skripsi, Perbankan Syariah, Ekonomi Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Kediri. Pembimbing (1) Dr. Andriani, SE, MM (2) Erawati Dwi Lestari, SS, M. HUM.  
Kata Kunci : *Personal Selling*, Tabungan Idulfitri, Strategi Pemasaran, Prinsip Syariah

Skripsi ini adalah suatu kajian ilmiah yang membahas tentang strategi *Personal Selling* (jemput bola) pada produk tabungan Idulfitri dalam meningkatkan jumlah anggota nasabah BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare Kediri dan ditinjau dari marketing syariah. Penelitian ini berfokus pada; 1) Bagaimana penerapan strategi jemput bola pada produk tabungan Idulfitri dalam meningkatkan jumlah nasabah di BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare Kediri. 2) Bagaimana praktik strategi jemput bola pada produk tabungan Idulfitri dalam meningkatkan jumlah nasabah di BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare Kediri ditinjau dari perspektif marketing syariah. Tujuan dari penelitian ini yaitu; 1) Untuk mengetahui penerapan strategi jemput bola pada produk tabungan Idulfitri dalam meningkatkan jumlah nasabah di BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare Kediri. 2) Untuk menganalisis praktik strategi jemput bola pada produk tabungan Idulfitri dalam meningkatkan jumlah nasabah di BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare Kediri ditinjau dari perspektif marketing syariah.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pengumpulan data dalam penelitian ini melalui tahap observasi, wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan kepala BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare Kediri beserta beberapa staff dan karyawan, beberapa nasabah juga terlibat dalam wawancara. Teknik triangulasi digunakan untuk mengecek keabsahan data. Lalu analisa data menggunakan metode reduksi data, penyajian data dan penyimpulan data.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pihak; 1) Pihak BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare berhasil meningkatkan jumlah nasabah melalui penerapan strategi *Personal Selling* dengan cara memenuhi ketiga indikator yaitu *Personal Interaction*, *Cultivation*, dan *Respons*. Jumlah nasabah dari tahun 2015 yang awalnya 1.100 anggota dengan jumlah tabungan 100 juta rupiah berhasil meningkat setiap tahunnya hingga pada Tahun 2022 BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare berhasil memperoleh jumlah anggota menjadi 7.138 orang dengan jumlah tabungan mencapai angka 2,6 milyar rupiah dengan persentase peningkatan mencapai angka 5,48. 3) Pihak BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare Kediri tidak mengingkari prinsip-prinsip marketing syariah. Promosi yang dilakukan para *sales* kepada nasabah menerapkan karakteristik keislaman seperti Theistis (*Rabbaniyah*), Etis (*Akhlaqiyyah*), Realistis (*Al-Waqiyyah*), Humanitis (*Insaniyyah*).

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puja puji syukur terpanjatkan kepada Allah SWT, yang Maha Mulia, yang Maha Pemberi Rahmat dan Karunia sehingga penulis bisa menyusun skripsi ini sampai selesai dengan baik. Sholawat dan salam juga tidak lupa dipanjkatkan kepada sang Kekasih baginda Nabi Muhammad SAW, satu-satunya manusia yang secara ikhlas membawa kehidupan dari kegelapan menuju hidup yang lebih terang dan jelas.

Dalam kesempatan ini penulis mengungkapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. H. Wahidul Anam M.Ag. selaku rektor Institut Agama Islam Negeri Kediri.
2. Bapak Dr. Imam Annas Muslim, M. H. I selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Dr. Sulistyowati, SHI, MEI selaku ketua prodi Perbankan Syariah.
4. Ibu Dr. Andriani, SE, MM selaku dosen pembimbing I dan Ibu Erawati Dwi Lestari, SS, M. HUM selaku pembimbing II.
5. Segenap dosen dan staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri
6. Kedua orang tua saya, Almarhum ayah dan Ibu yang masih berjuang memberikan kehidupan untuk saya
7. Adik saya yang selalu menjadi teman di rumah, bertengkar saat dekat, saling merindukan saat jauh.
8. Teman-teman kos yang menjadi sahabat perjuangan dari awal semester sampai dengan akhir perjuangan.
9. Kepala, staff serta segenap keluarga BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare yang telah membantu memberikan informasi kepada peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini.

Penulis sangat menyadari bahwa skripsi ini masih belum sempurna, baik dari segi penulisan, maupun konteks dan isinya. Oleh karena itu, penulis juga mengharapkan kritik dan saran dari siapa saja yang telah membaca skripsi ini. Dengan begitu semoga skripsi ini dapat membawa manfaat bagi orang banyak.

Kediri, 5 April 2023

Penulis,

Ahmad Zaki Alwi Ridlo

## DAFTAR ISI

|  |      |
|--|------|
| HALAMAN PERSETUJUAN.....                       | i    |
| NOTA DINAS .....                               | ii   |
| NOTA PEMBIMBING .....                          | iii  |
| HALAMAN PENGESAHAN.....                        | iv   |
| MOTTO .....                                    | v    |
| HALAMAN PERSEMBAHAN .....                      | vi   |
| ABSTRAK .....                                  | vii  |
| KATA PENGANTAR .....                           | viii |
| DAFTAR ISI.....                                | ix   |
| DAFTAR LAMPIRAN.....                           | xi   |
| DAFTAR TABEL DAN BAGAN .....                   | xii  |
| BAB I .....                                    | 1    |
| PENDAHULUAN .....                              | 1    |
| A. Latar Belakang.....                         | 1    |
| B. Fokus Penelitian.....                       | 8    |
| C. Tujuan Penelitian .....                     | 9    |
| D. Kegunaan Penelitian .....                   | 9    |
| E. Penelitian Terdahulu .....                  | 10   |
| BAB II.....                                    | 16   |
| LANDASAN TEORI.....                            | 16   |
| A. Baitul Mal wa At-Tamawil.....               | 16   |
| B. Strategi Jemput Bola.....                   | 18   |
| C. <i>Personal Selling</i> .....               | 20   |
| D. Marketing Syariah (Pemasaran Syariah) ..... | 21   |
| BAB III .....                                  | 26   |
| METODE PENELITIAN.....                         | 26   |
| A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....       | 26   |
| B. Kehadiran Peneliti.....                     | 26   |
| C. Lokasi Penelitian.....                      | 27   |
| D. Sumber Data .....                           | 27   |
| E. Teknik Pengumpulan Data.....                | 28   |
| F. Teknik Analisis Data .....                  | 29   |
| G. Pengecekan Keabsahan Data .....             | 30   |

|   |    |
|---|----|
| H. Tahap-tahan Penelitian .....   | 31 |
| BAB IV .....  | 33 |
| HASIL PENELITIAN.....   | 33 |
| A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....  | 33 |
| 1. Profil BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare Kediri .....   | 33 |
| 2. Visi Misi Usaha.....   | 35 |
| 3. Struktur.....  | 36 |
| 4. Tugas Wewenang dan Jabatan .....   | 37 |
| B. Paparan Data .....   | 39 |
| 1. Penerapan strategi <i>Personal Selling</i> (Jemput bola) pada produk Tabungan Idulfiri dalam meningkatkan jumlah nasabah di BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare .....   | 39 |
| 2. Praktik Strategi <i>Personal Selling</i> (Jemput bola) Pada Produk Tabungan Idulfiri dalam meningkatkan jumlah nasabah di BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare Kediri ditinjau dari marketing syariah.....                     | 53 |
| C. Temuan Penelitian .....  | 61 |
| 1. Temuan dari penerapan strategi <i>Personal Selling</i> (Jemput Bola) pada produk Tabungan Idulfiri dalam meningkatkan jumlah nasabah di BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare .....   | 62 |
| 2. Temuan dari praktik strategi <i>Personal Selling</i> (Jemput Bola) Pada Produk Tabungan Idulfiri dalam meningkatkan jumlah nasabah di BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare Kediri ditinjau dari marketing syariah....          | 66 |
| BAB V.....  | 67 |
| PEMBAHASAN .....  | 67 |
| 1. Pembahasan tentang penerapan strategi <i>Personal Selling</i> (Jemput Bola) pada produk Tabungan Idulfiri dalam meningkatkan jumlah nasabah di BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare.....                                       | 67 |
| 2. Pembahasan tentang praktik strategi <i>Personal Selling</i> (Jemput Bola) Pada Produk Tabungan Idulfiri dalam meningkatkan jumlah nasabah di BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare Kediri ditinjau dari marketing syariah ..... | 70 |
| BAB VI.....   | 73 |
| PENUTUP.....  | 73 |
| A. Kesimpulan .....   | 73 |
| B. Saran .....  | 74 |
| DAFTAR PUSTAKA .....  | 75 |
| LAMPIRAN-LAMPIRAN.....  | 77 |

## DAFTAR LAMPIRAN

|  |    |
|--|----|
| Lampiran I : Surat Izin Penelitian dari Kampus.....                | 75 |
| Lampiran II : Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian ..... | 76 |
| Lampiran III : Dokumentasi.....                                    | 77 |
| Lampiran IV : Bukti Konsultasi Dosen Pembimbing .....              | 81 |
| Lampiran V : Riwayat Hidup.....                                    | 82 |

## DAFTAR TABEL DAN BAGAN

|  |    |
|--|----|
| Tabel 1.1 Perbandingan BMT di Kecamatan Pare Kediri.....                   | 4  |
| Tabel 1.2 Produk Simpanan Tabungan Idulfiri.....                           | 7  |
| Bagan 4.1. Struktur Organisasi BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare..... | 34 |
| Tabel 4.1. Tugas dan wewenang BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare.....  | 35 |
| Tabel 4.2 Peningkatan Jumlah Nasabah dari tahun 2015 sampai 2022 .....     | 51 |