

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH ANGOTA SIMAPANAN *MUDHARABAH* DITINJAU DARI
*MARKETING SYARIAH***

(Studi Kasus Di BMT Rahmat Kediri)

SKRIPSI

**Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)**



Oleh:

SULLAMUD DIANA

931406818

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH ANGGOTA SIMPANAN *MUDHARABAH* DITINJAU DARI
*MARKETING SYARIAH***

(Studi Kasus Pada BMT Rahmat Kediri)

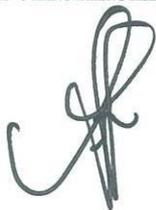
Ditulis Oleh:

SULLAMUD DIANA

931406818

Disetujui Oleh:

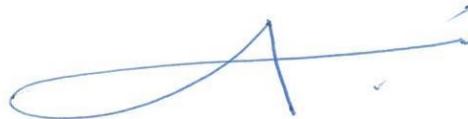
Pembimbing I



Dr. Andriani, SE, MM

NIP. 197301132003122001

Pembimbing II



Abdul Rosyid, M.A

NIP 199302192019031007

NOTA DINAS

Kediri, 15 Januari 2024

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth, Bapak Dekan

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswi tersebut dibawah ini :

Nama : Sullamud Diana

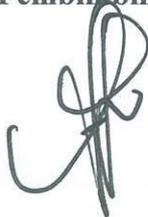
Nim : 931406818

Judul : **Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Simpanan *Mudharabah* Ditinjau Dari *Marketing* Syariah (Studi Kasus Pada BMT Rahmat Kediri)**

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).Bersamaan dengan ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak, kami ucapkan terimakasih.
Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Andriani, SE, MM

NIP. 197301132003122001

Pembimbing II



Abdul Rosyid, M.A

NIP 199302192019031007

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 15 Januari 2024

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth, Bapak Dekan

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswi tersebut dibawah ini :

Nama : Sullamud Diana

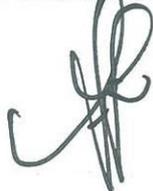
Nim : 931406818

Judul : **Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Simpanan *Mudharabah* Ditinjau Dari *Marketing* Syariah (Studi Kasus Pada BMT Rahmat Kediri)**

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang munaqasah pada tanggal 2 Januari 2024, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak, kami ucapkan terimakasih.
Wassalamualaikum Wr. Wb.

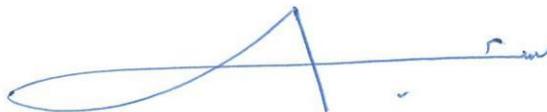
Pembimbing I



Dr. Andriani, SE, MM

NIP. 197301132003122001

Pembimbing II



Abdul Rosyid, M.A

NIP 199302192019031007

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH ANGGOTA SIMPANAN *MUDHARABAH* DITINJAU DARI
MARKETING SYARIAH

(Studi Kasus Pada BMT Rahmat Kediri)

SULLAMUD DIANA

931406818

Telah diajukan di depan Sidang Munaqasah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Kediri

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Dr. Yuliani, S.E., M.M

NIP. 198407102019032009

()

2. Penguji 1

Dr. Andriani, SE, MM

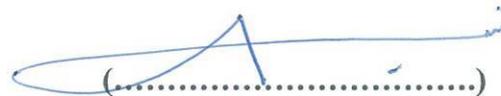
NIP. 197301132003122001

()

3. Penguji 2

4. Abdul Rosyid, M.A

NIP.199302192019031007

()

Kediri, 15 Januari 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri




Dr. Imam Annas Mushlihin, MHI
NIP. 197501011998031002

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (٢٩)

“Wahai orang-orang yang beriman, Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu” (QS. An-Nisa: 29).

HALAMAN PERSEMBAHAN

Ku persembahkan karya skripsi ini sebagai tanda bukti cinta kasihku kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta yang telah memberikan ketulusan dari hati atas do'a baik yang tak pernah putus, selalu memberikan nasihat dan semangat yang tak ternilai serta dukungan penuh sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Lembaga BMT Rahmat Semen Kediri yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan observasi dan penelitian.
3. Kakak-adikku yang selalu memberikan semangat tersirat untuk menyelesaikan skripsi ini.
4. Sahabatku Aisyah Nur fadhilah dan Fera Elisa hadiyanti yang senantiasa membantu menyelesaikan penelitian ini dan selalu memberikan semangat.
5. Eliza Nazlil KartikaSari yang telah memberikan motivasi serta do'a kepada penulis.
6. Dan juga kepada Hamdan Kifli terima kasih sudah menemani dalam proses yang panjang ini.
7. Semua teman-teman ku seperjuangan Perbankan Syariah IAIN Kediri angkatan 2018 yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah penulis ucapkan puji syukur kehadiran Allah SWT atas taufik hidayah dan inayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Dalam upaya penyelesaian skripsi ini penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada pihak-pihak yang telah membantu antara lain:

1. Dr. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Dr. Sulistyowati, SHI, MEI selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah.
4. Ibu Dr. Andriani, SE, MM dan Bapak Abdul Rosyid, M.A selaku dosen pembimbing yang telah begitu sabar menuntun penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.
5. Bapak dan Ibu dosen, serta semua staff Jurusan Perbankan Syariah IAIN Kediri.
6. Kedua orang tua serta kakak-adik penulis yang tiada henti memberi semangat kepada penulis.
7. Lembaga BMT Rahmat Semen Kediri yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan observasi dan penelitian.
8. Teman-teman mahasiswa IAIN Kediri seperjuangan yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

9. Dan semua pihak yang ikut dalam dalam membantu menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang tidak mungkin penulis sebutkan satu persatu dalam tulisan ini.

Atas segala amal kebaikan dan budinya penulis tidak bisa memberikan balasan, hanya do'a semoga semua pihak yang telah berpartisipasi diberikan pahala yang berlipat ganda.

Penulis menyadari bahwa banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini maka penulis mengharapkan kritik dan saran yang dapat membantu memperbaiki skripsi ini dan penulis mengharapkan skripsi ini dapat menjadi bahan referensi untuk penelitian yang akan datang dan juga pembaca.

Kediri, 20 November 2023



SULLAMUD DIANA

ABSTRAK

SULLAMUD DIANA, 2023. Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Simpanan *Mudharabah* Ditinjau Dari *Marketing* Syariah (Studi Kasus Pada BMT Rahmat Kediri). Perbankan Syariah, Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri. Dosen Pembimbing Dr. Andriani, SE,MM dan Abdul Rosyid M.A,

Kata Kunci: Bauran Pemasaran, Simpanan *Mudharabah*, Marketing Syariah

Sebuah usaha akan sukses dan bertahan lama dikarenakan memiliki strategi pemasaran yang baik, pemasaran yang baik juga dilandasi dengan prinsip *marketing* syariah. betapapun baiknya sebuah pemasaran jika tidak sesuai dengan prinsip *marketing* syariah, maka pemasaran tersebut belum dapat dikatakan baik karena dalam pemasarannya terjadi penyimpangan. Adapun dari tujuan penelitian ini yaitu yang pertama, untuk mengetahui strategi bauran pemasaran di BMT Rahmat Kediri, yang kedua untuk mengetahui startegi bauran pemasaran dalam meningkatkan jumlah anggota simpanan *mudharabah* di BMT Rahmat Kediri, dan yang ketiga untuk mengetahui strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan jumlah anggota simpanan *mudahrabah* ditinjau dari *marketing* syariah di BMT Rahmat Kediri.

Penelitian merupakan jenis kualitatif deskriptif. Menggunakan sumber data yang dikumpulkan ada dua macam, yaitu sumber data primer dan sekunder yang dilakukan dengan caara observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data dilakukan dengan proses reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Dalam pengecekan keabsahan data dilakukan melalui perpanjangan pengamatan, ketekunan pengamatan, dan triangulasi sumber.

Hasil penelitian ini menjelaskan yang pertama, bahwa strategi bauran pemasaran yang dilakukan BMT rahmat Kediri menggunakan bauran pemasaran, yakni 4P dapat meningkatkan jumlah anggota simpanan mudharabah sesuai data pada tahun 2020-2022. Yang kedua bahwa peningkatan jumlah anggota simpanan mudharabah Pada tahun 2020 terdapat 14 anggota baru atau tumbuh 3,3%. Kemudian tahun 2021 terdapat 24 anggota baru atau tumbuh 5,%. Tahun 2022 terdapat 30 anggota baru atau tumbuh 6,8%. Sedangkan yang ketiga dalam *marketing* syariah secara keseluruhan pemasaran yang dilaksanakan di BMT Rahmat Kediri telah sesuai dengan nilai dan karakteristik pemasaran syariah, walaupun dalam segi promosi sudah tidak dimaksimalkan dengan tidak adanya promosi apapun baik dengan menggunakan media cetak ataupun media sosial, hal tersebut jika dipandang dari segi pemasaran syariah tidak sesuai dengan karakter realistik.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA DINAS.....	iii
NOTA PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
HALAM AN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	11
C. Tujuan Penelitian	12
D. Manfaat Penelitian	12
E. Telaah Pustaka	13
 BAB II LANDASAN TEORI	
A. Bauran Pemasaran	20
1. Pengertian bauran pemasaran.....	20

B. Simpanan <i>Mudharabah</i>	22
1. Pengertian <i>Mudharabah</i>	22
C. <i>Marketing</i> Syariah	23
1. Pengertian <i>Marketing</i> Syariah	23
2. Indikator <i>Marketing</i> Syariah	25
D. <i>Baitul Maal wa Tamwil</i> (BMT)	27
1. Pengertian <i>baitul maal wa tamwil</i>	27
2. Visi, misi, tujuan dan sifat BMT	27
3. Asas dan landasan BMT	28
4. Prinsip utama BMT	28
5. Fungsi BMT	30
6. Ciri-ciri utama BMT	30

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	32
B. Lokasi Penelitian	33
C. Data dan Sumber Data	33
D. Teknik Pengumpulan Data.....	34
E. Analisis Data	35
F. Uji Keabsahan Data	36
G. Tahap Penelitian	37

BAB IV PAPARA DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum	38
B. Paparan Data	45
C. Temuan Penelitian	58

BAB V PEMBAHASAN

A. Strategi Bauran Pemasaran Simpanan <i>Mudharabah</i> di BMT Rahmat Kediri	59
--	----

- B. Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Simpanan
Mudharabah di BMT Rahmat Semen 65
- C. Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Simpanan
Mudharabah di BMT Rahmat Kediri Ditinjau Dari Marketing Syariah 67

BAB VI PENUTUP

- A. Kesimpulan72
- B. Saran73

DAFTAR PUSTAKA74

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penerapan Strategi Bauran Pemasaran	5
Tabel 1.2 Jumlah Anggota BMT Rahmat Kediri.....	7
Tabel 1.3 Perbandingan Jumlah Anggota Simpanan dan Pembiayaan	8
Tabel 1.4 perbandingan Jumlah Anggota Produk-Produk Simpanan	9
Tabel 1.5 Pertumbuhan Anggota Simpanan <i>Mudharabah</i>	9

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1	Struktur Organisasi	45
Gambar 5.1	Pertumbuhan Jumlah Anggota Baru Simpanan <i>Mudharabah</i> ..	65
Gambar 5.2	Persentase Pertumbuhan Jumlah Anggota Baru Simpanan <i>Mudharabah</i>	65

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I: Pedoman Wawancara

Lampiran II: Surat Izin Penelitian

Lampiran III: Dokumentasi

Lampiran IV: Daftar Riwayat Hidup