

STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN *WORD OF MOUTH* PADA PRODUK SIMPANAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH

(Studi di BMT Babussalam Mojoagung Jombang)

SKRIPSI



OLEH:

LINA INDRIANI ARYANTO

NIM. 20402009

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI
2025**

HALAMAN JUDUL

STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN *WORD OF MOUTH* PADA PRODUK SIMPANAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH

(Studi di BMT Babussalam Mojoagung Jombang)

SKRIPSI

Diajukan Kepada

Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri

Untuk memenuhi salah satu persyaratan

Dalam menyelesaikan program Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh

Lina Indriani Aryanto

20402009

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN *WORD OF MOUTH* PADA PRODUK SIMPANAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH

(studi di BMT Babussalam Mojoagung Jombang)

Oleh:

Lina Indriani Aryanto

20402009

Disetujui Oleh:

Pembimbing 1



Ning Purnama Sariati, M.E.I
NIP. 198712282020122011

Pembimbing II



Erawati Dwi Lestari, M.HUM.
NIP. 199303062019032016

NOTA DINAS

Kediri, 6 November 2025

Lampiran : 4 (empat) lembar

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel 07, Ngronggo, Kota Kediri

Assalamu 'alaikum Wr.Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing
penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Lina Indriani Aryanto

Nim : 20402009

Judul : Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan *Word Of Mouth*
Pada Produk Simpanan Dalam Meningkatkan Jumlah
Nasabah (Studi Di BMT Babussalam Mojoagung Jombang)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa
skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana
Strata Satu (S-1). Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya,
dengan harapan dalam waktu yang ditentukan dapat diujikan dalam Sidang
Munaqosah.

Dengan demikian agar maklum dan atas ketersediaan Bapak, kami
ucapkan banyak terimakasih.

Wassalamu 'alaikum Wr.Wb.

Pembimbing 1


Ning Purnama Sariati, M.E.I
NIP. 198712282020122011

Pembimbing 2


Erawati Dwi Lestari, M.HUM.
NIP. 199303062019032016

NOTA PEMBIMBING

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth. Dekan fakultas ekonomi dan bisnis islam
Di
Jln. Sunan Ampel 07, Ngronggo, Kota Kediri

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Memenuhi permintaan Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Lina Indriani Aryanto

Nim : 20402009

Judul : Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan *Word Of Mouth* Pada Produk Simpanan Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi di BMT Babussalam Mojoagung Jombang)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1). Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan dalam waktu yang ditentukan dapat diujikan dalam Sidang Munaqosah.

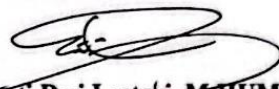
Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pembimbing I



Ning Purnama Sariati, M.E.I
NIP. 198712282020122011

Pembimbing II



Erawati Dwi Lestari, M.HUM.
NIP. 199303062019032016

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN *WORD OF MOUTH* PADA PRODUK SIMPANAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH (STUDI DI BMT BABUSSALAM MOJOAGUNG JOMBANG)

LINA INDRIANI ARYANTO
20402009

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri pada tanggal 5 Desember 2025

1. Penguji Utama

Sri Hariyanti, M.M
NIP. 198510032019032006



2. Penguji I

Ning Purnama Sariati, M.E.I
NIP. 198712282020122011



3. Penguji II

Erawati Dwi Lestari, M.HUM.
NIP. 199303062019032016



Kediri, 12 Desember 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri



Amam Annas Mushlihin, MHI
NIP. 197501011998031002

MOTTO

Allah memang tidak menjanjikan hidupmu akan selalu mudah, tapi dua kali

Allah berjanji bahwa **فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا**

Artinya: “Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”

(QS. Al-Insyirah: 5)

“Selalu ada harga dalam sebuah proses, nikmati saja lelah-lelah ini. Lebarakan lagi rasa sabar itu. Semua yang kau investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kau impikan, mungkin tidak akan selalu berjalan lancar. Tapi, gelombang-gelombang itu yang nanti bisa kau ceritakan.”

(Boy Candra)

“Semua jatuh bangunmu hal yang biasa, angan dan pertanyaan waktu yang menjawabnya, berikan tenggat waktu bersedihlah secukupnya, rayakan perasaanmu sebagai manusia”

(Baskara Putra - Hindia)

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Lina Indriani Aryanto

Nim : 20402009

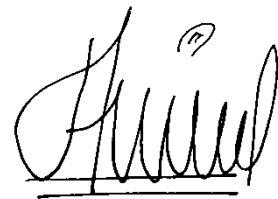
Prodi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis dengan judul “Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan *Word Of Mouth* Pada Produk Simpanan Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi di BMT Babussalam Mojoagung Jombang)”. Benar-benar tulisan saya sendiri. Jika kemudian hasil karya ini terbukti merupakan duplikat atau plagiasi, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai ketentuan yang berlaku.

Kediri, 07 Desember 2025

Yang membuat pernyataan



Lina Indriani Aryanto
NIM. 20402009

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala Rahmatnya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Sholawat serta salam tetap tercurahkan kepada Rasulullah SAW yang telah membawa zaman kegelapan menuju zaman terang benderang yaitu agama islam yang nantinya diharapkan syafaatnya di hari akhir. Setelah melalui perjalanan panjang yang penuh liku, karya sederhana ini adalah sebuah tanda bakti yang kupersembahkan kepada:

1. Kedua orang tua saya, ayah Harianto dan Ibu Nurul Hidayati, dua pahlawan yang tak pernah lelah berjuang. Terimakasih atas setiap tetes keringat, doa yang tak pernah putus di sepertiga malam, cinta yang tak terhingga dan kehadiran kalian menjadi sumber motivasi bagi saya untuk terus maju dan menyelesaikan perjuangan ini. Tak ada kata yang mampu membalas segala pengorbanan Ayah dan Ibu. Skripsi ini hanyalah sebuah langkah kecil, persembahan dari hati, sebagai upaya untuk membuat kalian tersenyum bangga. Semoga Allah senantiasa memuliakan dan menjaga kalian dalam kesehatan dan kebahagiaan
2. Untuk saudara saya, Azkiyah Nafisa Aryanti, teman bertengkar sekaligus penyemangat terbaikku. Terimakasih sudah menjadi pendengar setia segala keluh kesah, penghibur saat kakakmu ini lelah dan pengingat untuk tidak menyerah. Kehadiranmu membuat perjalanan ini terasa lebih ringan. Semoga kita selalu bisa saling membanggakan kedua orang tua dan menjaga satu sama lain.
3. Untuk Mbah Um, Mbah Buk, dan almarhum Mbah kung dan Mbah Gimam, serta Tante Dayah, Om Kris dan seluruh keluarga besar, yang tidak bisa kusebutkan satu per satu. Terimakasih atas dukungan, kehangatan, dan canda

tawa yang selalu menghidupkan suasana. Kalian adalah bukti bahwa keluarga adalah rumah yang tak pernah terganti.

4. Untuk Tante saya, Tante Anis Khoirun Nisa' sebagai orang yang telah menjadi bagian dari kehidupan penulis dan telah berkontribusi banyak mendidik saya dari kecil. Terimakasih sudah membersamai menjadi penyemangat disaat patah, pendengar disaat keluh, pengingat disaat lupa dan motivator yang baik. Terimakasih untuk semua nasehatnya yang sudah diberikan.
5. Kepada Dosen Pembimbing, Ibu Ning Purnama Sariati, M.E.I dan Ibu Erawati Dwi Lestari, M.HUM. saya haturkan rasa hormat dan terima kasih yang tulus. Terimakasih atas kesabaran yang luar biasa, waktu yang diluangkan, dan ilmu tak ternilai yang telah Ibu berikan. Bimbingan dan arahan Ibu adalah kompas yang menuntun saya hingga skripsi ini selesai. Saya memohon maaf atas kesalahan baik disengaja maupun tidak selama masa bimbingan.
6. Bagi teman di Pesantren saya, Falen, Ikna, dan Fara, Lutfi kalian adalah saksi hidup jatuh bangunnya proses ini. Terimakasih untuk setiap diskusi hingga larut malam, untuk telinga yang selalu sedia mendengar, untuk semangat yang tak pernah padam, dan untuk setiap langkah yang kalian temani. Kalian lebih dari sebagai teman, kalian adalah keluarga. Semoga ikatan ini tak pernah putus.
7. Kepada partner hidup saya yang terkasih yang tak kalah penting kehadirannya, Feri Fadeli yang menjadi salah satu penyemangat karena selalu ada dalam suka maupun duka dan tak henti-hentinya memberikan semangat dan dukungan serta bantuan baik itu tenaga, materi, maupun moril. Terimakasih banyak telah menjadi bagian dalam perjalanan hidup saya. Terimakasih telah menjadi rumah yang nyaman, baik, menghibur, penasehat yang baik, senantiasa memberikan

cinta dan semangat untuk pantang menyerah. Semoga Allah mengganti berkali-kali lipat dan sukses kedepannya untuk kita berdua..Aamiin.

8. Terakhir kepada diri saya sendiri, Lina Indriani Aryanto, sebagai bentuk penghargaan atas segala perjuangan, kesabaran dan keyakinan yang telah menemani setiap langkah dalam menyelesaikan skripsi ini. Perjalanan ini bukan sekadar proses akademik, tetapi juga perjalanan batin yang penuh dengan tantangan, tekanan, rasa kecewa, bahkan keinginan untuk menyerah. Namun, di tengah segala keterbatasan, saya memilih untuk bangkit dan terus melangkah, berpegang teguh pada prinsip: “*sesungguhnya, bersama kesulitan ada kemudahan.*” Setiap air mata, doa, dan usaha yang dilakukan didalam dia telah menjadi saksi berharganya proses ini. Terimakasih kepada diri saya sendiri yang telah mampu bertahan, meski tidak semua orang memahami jalan yang ditempuh. Kini, ketika sampai pada titik yang dahulu hanya menjadi harapan doa, saya merasa bangga, bukan semata karena hasilnya, melainkan karena tidak menyerah di tengah jalan dan segala rintangan. Perjalananmu belum usai, tetapi akan dimulai, akan ada banyak tantangan lain di depan sana. Namun, selama yakin dengan kebenaran dan terus berjuan. Insyaallah keberhasilan akan menyusun. Semoga Allah selalu meridhoi setiap langkah yang telah dan akan ditempuh.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkanNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan *Word Of Mouth* Pada Produk Simpanan Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi di BMT Babussalam Mojoagung Jombang).” Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.

Adanya penyusunan skripsi ini, penulis menyadari tentu tidak dapat terlepas dari kelemahan dan kekurangan. Penulis juga menyadari proses penyusunan skripsi ini tidak mungkin terselesaikan dengan baik tanpa adanya doa, dukungan, bimbingan, arahan dan bantuan dari berbagai pihak baik secara moral maupun materi. Penulis mengucapkan terima kasih pada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlih, M.HI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
3. Ibu Dr. Hj. Sulistyowati, SHI. MEI selaku Kepala Program Studi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.
4. Ibuning Purnama Sariati, M.E.I., dan Ibu Erawati Dwi Lestari, M.HUM. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberi bimbingan dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Ayah Harianto dan Ibu Nurul Hidayati, selaku kedua orang tua yang telah memberikan cinta, dukungan dan doa untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Saudara saya, Azkiyah Nafisah Aryanti, yang tidak pernah berhenti memberi semangat selama proses skripsi ini.

7. Abah Kirom dan Amah Munifah selaku pengasuh Pesantren Pelajar Al-Fath yang telah memberikan perhatian, doa dan semangat dalam menyusun skripsi ini
8. Segenap Pimpinan beserta Staff di BMT Babussalam Mojoagung Jombang yang telah memberikan bantuan dan bimbingannya selama proses penelitian ini.
9. Seluruh pihak yang telah memberikan bantuan, dukungan dan kontribusi dalam proses penyusunan skripsi ini, yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya. Segala bentuk bantuan yang diberikan sangat berarti dan turut mendukung terselesaikannya skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis dengan tangan terbuka menerima kritik dan saran yang membangun untuk penyempurnaan karya ini. Harapan penulis, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak, khususnya bermanfaat untuk penulis sendiri.

Kediri, 07 Desember 2025
Penulis



Lina Indriani Aryanto
NIM. 20402009

ABSTRAK

LINA INDRIANI ARYANTO, Dosen Pembimbing NING PURNAMA SARIATI, M.E.I dan ERAWATI DWI LESTARI, M.HUM.,: Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan *Word Of Mouth* Pada Produk Simpanan Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi di BMT Babussalam Mojoagung Jombang), Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri, 2025.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, *Word Of Mouth*, Produk Simpanan, Peningkatan Jumlah Nasabah, BMT

Persaingan antar lembaga keuangan syariah non-bank (BMT) menuntut strategi pemasaran yang efektif. BMT Babussalam Mojoagung Jombang berhasil unggul dalam jumlah nasabah dengan secara dominan mengandalkan strategi *word of mouth* (WOM). Fenomena unik terjadi di mana strategi WOM ini terbukti sangat sukses meningkatkan nasabah produk simpanan, namun tidak menunjukkan dampak serupa pada produk pembiayaan. Oleh karena itu, penelitian bertujuan untuk mengidentifikasi bagaimana strategi pemasaran WOM diterapkan serta menganalisis peran strategi WOM dalam meningkatkan jumlah nasabah produk simpanan di BMT Babussalam Mojoagung Jombang.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan manajer, staf *marketing funding, teller*, dan 14 nasabah produk simpanan, serta didukung oleh observasi dan dokumentasi. Analisis data dilakukan menggunakan model Miles Huberman yang mencakup reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi WOM di BMT Babussalam Mojoagung Jombang bersifat terpadu (menggabungkan *amplified* dan *organic* WOM), dengan pembicara (*talkers*) utama yang kredibel (staf dan nasabah lama). Topik (*topics*) utama yang disebarkan adalah keunggulan layanan, yakni tidak adanya biaya administrasi bulanan dan adanya layanan jemput bola. Strategi ini terbukti sangat efektif meningkatkan jumlah nasabah simpanan (dari 880 di tahun 2022 menjadi 1.073 pada tahun 2024). Sebanyak 92,86% nasabah (13 dari 14 responden) pernah merekomendasikan BMT Babussalam Mojoagung Jombang secara aktif, didorong oleh motivasi tulus karena kepuasan layanan. Kekuatan WOM (70-90%) mampu mengalahkan faktor rasional (seperti lokasi dan biaya) karena berhasil memobilisasi kepercayaan. Oleh karena itu, disarankan BMT Babussalam Mojoagung Jombang untuk mengembangkan mekanisme pengawasan formal dan mengevaluasi faktor keberhasilan ini untuk diterapkan pada produk pembiayaan.

PEDOMAN TRANSLITERASI

A. Huruf Transliterasi

Arab	Indonesia	Arab	Indonesia
ع	‘	ض	D{
ب	B	ط	T{
ت	T	ظ	Z{
ث	Th	ع	‘
ج	J	غ	Gh
ح	H{	ف	F
خ	Kh	ق	Q
د	D	ك	K
ذ	Dh	ل	L
ر	R	م	M
ز	Z	ن	N
س	S	و	W
ش	Sh	ه	H
ص	S{	ي	Y

B. Konsonan Rangkap

Konsonan rangkap (*Shaddah*), yang bersumber dari ya’ nisbah (ya’ yang ditulis sebagai petunjuk sifat) ditulis coretan di atasnya.

احمدية : ditulis *Ahmadiyah*

Konsonan rangkap yang ditulis berasal dari ya’ nisbah ditulis doble hurufnya

دل : ditulis *dalla*

C. Ta’ Marbutah

1. Bila dimatikan ditulis “ah”,

جماعة : ditulis *jam'ah*

2. Bila dihidupkan karena berangkai dengan kata lain (sebagai Mudaf), ditulis:

نعمة الله : ditulis Nikmat Allah

زكاة الفطر : ditulis zakat *al-fitr'*

D. Vokal Pendek

Fathah ditulis a, kasrah ditulis i, dan dammah ditulis u, masing masing dengan huruf tunggal.

E. Vokal Panjang

a panjang ditulis a, i panjang ditulis i, dan u panjang ditulis u, masing-masing dengan coretan di atas huruf a, i dan u.

F. Bunyi Huruf Dobel

Bunyi hidup dobel (diphthong) Arab ditransliterasikan dengan menggabungkan dua huruf “ay” dan “aw” masing-masing untuk (أَي) dan (أَو)

G. Kata Sandang Alif + Lam

الجامعة : ditulis *al-Jami'ah*

الشيعة : ditulis *al-Shi'ah*

H. Huruf Besar

Penulisan huruf besar disesuaikan dengan EYD.

I. Kata Dalam Rangkaian Frasa dan Kalimat

Tetap konsisten dengan rumusan di atas, kata dalam rangkaian frasa dan kalimat ditulis per kata

شيخ الاسلام : ditulis *Shaykh al-Islam*

J. Lain-lain

Kata-kata yang sudah dibakukan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (seperti kata ijma, nash, al-Qur'an, dan hadis), tidak mengikuti pedoman transliterasi ini dan ditulis sebagaimana dalam kamus tersebut.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
NOTA DINAS.....	iv
NOTA PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
MOTTO	vii
PERNYATAAN KEASLIAN.....	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
ABSTRAK	xiv
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	19
C. Tujuan Penelitian	19
D. Kegunaan Penelitian.....	20
E. Penelitian Terdahulu	21
BAB II LANDASAN TEORI	31
A. Strategi Pemasaran	31
1. Pengertian Strategi Pemasaran	31
2. Bauran Pemasaran	33
B. <i>Word Of Mouth Marketing</i>	37
1. Pengertian <i>Word Of Mouth</i>	37
2. Jenis-Jenis <i>Word Of Mouth</i>	39
3. Manfaat <i>Word Of Mouth</i>	41
4. Elemen Dasar <i>Word Of Mouth</i>	42
5. Indikator <i>Word Of Mouth</i>	43

6. <i>Word Of Mouth</i> dalam Perspektif Islam	44
C. Simpanan Tabungan	47
1. Pengertian Simpanan	47
2. Jenis-Jenis Produk Penghimpunan Dana (Simpanan)	48
3. Akad Yang Digunakan Pada Produk Simpanan	50
D. Nasabah	52
1. Pengertian Nasabah	52
2. Sifat-Sifat Nasabah	53
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	56
A. Pendekatan Dan Jenis penelitian	56
B. Kehadiran Peneliti	56
C. Lokasi Penelitian	57
D. Data dan Sumber Data	57
E. Teknik Pengumpulan Data	60
F. Teknik Analisis Data	63
G. Pengecekan Keabsahan Data	65
H. Tahap-Tahap Penelitian	66
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN DATA	68
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	68
1. Sejarah Berdirinya BMT Babussalam Mojoagung Jombang	68
2. Visi dan misi, motto KSU BMT Babussalam	70
3. Struktur organisasi KSU BMT Babussalam	71
4. Produk KSU BMT Babussalam Mojoagung Jombang	78
B. Paparan Data	82
1. Strategi Pemasaran <i>Word Of Mouth</i> Di BMT Babussalam Jombang	82
2. Strategi Pemasaran <i>Word Of Mouth</i> Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk Simpanan Di BMT Babussalam Jombang	82
C. Temuan Penelitian	147
BAB V PEMBAHASAN	160
A. Strategi Pemasaran <i>Word Of Mouth</i> Di BMT Babussalam Jombang	160
B. Strategi Pemasaran <i>Word Of Mouth</i> Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk Simpanan Di BMT Babussalam Jombang	167

BAB VI PENUTUP	174
A. Kesimpulan	174
B. Saran.....	175
DAFTAR PUSTAKA	177
LAMPIRAN-LAMPIRAN	180
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	191

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data BMT Yang Ada di Kabupaten Jombang	3
Tabel 1. 2 Daftar Lima BMT Terpilih di Kabupaten Jombang	4
Tabel 1. 3 Perbandingan Gambaran Umum BMT Babussalam Mojoagung Jombang, BMT UGT Nusantara Dan BMT PETA	5
Tabel 1. 4 Jumlah Nasabah Produk Simpanan Dan Pembiayaan di BMT Babussalam Mojoagung Jombang Tahun 2022-2024	13
Tabel 1. 5 Hasil Wawancara Nasabah: Sumber Informasi Awal Dan Alasan Menjadi Nasabah BMT Babussalam Mojoagung Jombang	15
Tabel 4. 1 Struktur Organisasi KSU BMT Babussalam Mojoagung Jombang	72
Tabel 4. 2 Nisbah Bagi Hasil Simpanan Berjangka (Deposito) BMT Babussalam Mojoagung Jombang.....	79
Tabel 4. 3 Sumber Perolehan Informasi Awal Nasabah Mengenai BMT Babussalam Mojoagung Jombang.....	83
Tabel 4. 4 Ringkasan Persentase Rekomendasi Nasabah.....	103
Tabel 4. 5 Ringkasan Tanggapan Dan Konversi Nasabah Berdasarkan Wawancara	111
Tabel 4. 6 Jumlah Penghimpunan Dana Di BMT Babussalam Mojoagung Jombang Tahun 2022-2024	132

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara	180
Lampiran 2 Foto Dokumentasi	183
Lampiran 3 Surat Izin Penelitian	189
Lampiran 4 Surat Keterangan Penelitian	190