

**STRATEGI PEMASARAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL DALAM
MEMBANGUN KEPERCAYAAN (*TRUST BUILDING*) NASABAH
(Studi Kasus di BMT Sidogiri Kota Kediri)**

SKRIPSI

Disusun Dalam Rangka Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syari'ah (SE.Sy)



Oleh :

YANIF RISBIE YUNANTO
NIM. 931305106

**JURUSAN SYARI'AH
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) KEDIRI**

2014
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

**STRATEGI PEMASARAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL DALAM
MEMBANGUN KEPERCAYAAN (*TRUST BUILDING*) NASABAH
(Studi Kasus di BMT Sidogiri Kota Kediri)**

Disusun Oleh :
YANIF RISBIE YUNANTO
NIM. 931305106

Disetujui Oleh:

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II

Rofik Efendi, S.Kom., MM
NIP. 196906171998031002

Ashfa Fikriyah, M.E.I
NIP: 197504192000032002

NOTA DINAS

Nomor : Kediri, Desember 2013
Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi
Kepada
Yth. Bapak Ketua Sekolah Tinggi
Agama Islam Negeri (STAIN) Kediri
Di Jl. Sunan Ampel No. 7 Ngronggo Kota Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Ketua untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : YANIF RISBIE YUNANTO

NIM : 931305106

Judul : STRATEGI PEMASARAN BAITUL MAAL WAT
TAMWIL DALAM MEMBANGUN KEPERCAYAAN
(*TRUST BUILDING*) NASABAH (Studi Kasus di BMT
Sidogiri Kota Kediri)

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 telah ditentukan dapat diujikan dalam Sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II

Rofik Efendi, S.Kom., MM
NIP. 196906171998031002

Ashfa Fikriyah, M.E.I
NIP: 197504192000032002

NOTA PEMBIMBING

Nomor : Kediri, Januari 2014

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Ketua Sekolah Tinggi

Agama Islam Negeri (STAIN) Kediri

Di Jl. Sunan Ampel No. 7 Ngronggo Kota Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Ketua untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : YANIF RISBIE YUNANTO

NIM : 931305106

Judul : STRATEGI PEMASARAN BAITUL MAAL WAT
TAMWIL DALAM MEMBANGUN KEPERCAYAAN
(*TRUST BUILDING*) NASABAH (Studi Kasus di BMT
Sidogiri Kota Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 9 Januari 2014 kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II

Rofik Efendi, S.Kom., MM
NIP. 196906171998031002

Ashfa Fikriyah, M.E.I
NIP: 197504192000032002

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PEMASARAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL DALAM
MEMBANGUN KEPERCAYAAN (*TRUST BUILDING*) NASABAH
(Studi Kasus di BMT Sidogiri Kota Kediri)**

Disusun Oleh :
YANIF RISBIE YUNANTO
NIM. 931305106

Telah Munaqosah di Depan Sidang Munaqosah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri
(STAIN) Kediri Pada Tanggal 9 Januari 2014

Tim Penguji

Penguji Utama

Dr. Khamim, M.Ag
NIP: 19640624200212 1 001 ()

Penguji I

Rofik Efendi, S.Kom., MM
NIP: 196906171998031002 ()

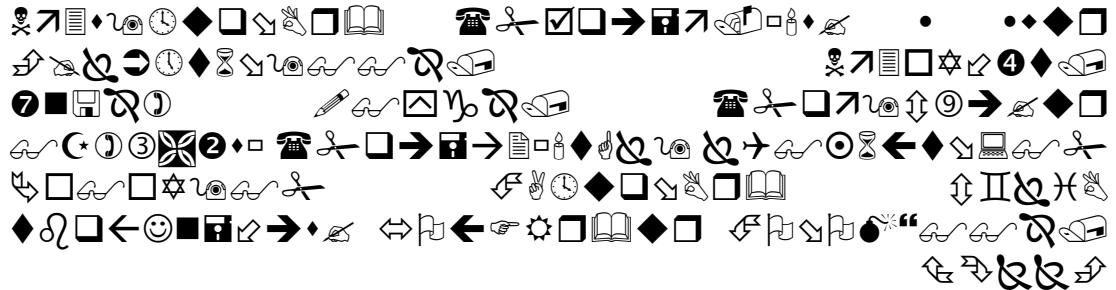
Penguji II

Ashfa Fikriyah, M.E.I
NIP: 197504192000032002 ()

Mengesahkan
Ketua STAIN Kediri

Dr. H. Ahmad Subakir, M.Ag
NIP: 19631226199 103 1001

MOTTO



Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui.”.(Qs. Al Baqarah : 188)¹

¹ Mahmud Yunus, *Tafsir Al-Qur'an*. (Jakarta : Hidakarya Agung Jakarta), 39

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan untuk:

Kedua orang tuaku yang begitu besar jasanya mengasuh dan mendidik ananda sampai dewasa, serta atas bantuan doanya sehingga penulis dapat menyelesaikan studinya di STAIN Kediri.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi tepat pada waktunya, guna memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar sarjana (S-1) pada jurusan Syari'ah.

Sholawat dan salam semoga Allah limpahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Sebagai pendidik agung dan rahmat bagi umat seluruh alam. Demikian juga atas keluarga, sahabat-sahabat dan pengikut-pengikutnya yang setia.

Dengan selesainya skripsi ini, ucapan terima kasih tidak cukup penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah memberikan bantuannya kepada penulis, terutama kepada :

1. Ketua STAIN Kediri dan Ketua Jurusan Syari'ah beserta staf, atas segala kebijaksanaan, perhatian dan dorongannya sehingga penulis selesai studi.
2. Bapak Rofik Effendi, S.Kom., MM, dan Ibu Ashfa Fikriyah, M.E.I, selaku dosen pembimbing yang disela-sela kesibukannya telah rela meluangkan waktu untuk membimbing hingga terselesainya skripsi ini.
3. Bapak dan Ibu Dosen yang telah membekali ilmu pengetahuan kepada penulis.
4. Kawan-kawan Mahasiswa STAIN Kediri yang senasib dan seperjuangan yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga pertemanan kita selama ini kekal dan mendapat berkah dari Allah SWT.

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

Atas segala jasa dan budinya, penulis tidak bisa memberikan balasan, hanya do'a semoga Allah yang akan memberikan balasan yang setimpal.

Akhirnya penulis sadar bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan tentu masih banyak kekurangannya. Oleh karena itu penulis mengharapkan koreksi, saran, bimbingan, pengarahan, kritik dan saran untuk penyempurnaan skripsi ini.

Penulis memohon taufiq dan hidayah-Nya semoga skripsi ini memberi manfaat bagi penulis maupun para pembaca.

Kediri, 26 desember 2013

Penulis

ABSTRAK

Yanif Risbie Yunanto, 931305106. Dosen Pembimbing I Rofik Effendi, S.Kom., MM. Pembimbing II Ashfa Fikriyah, M.E.I, Strategi Pemasaran Baitul Maal Wat Tamwil dalam Membangun Kepercayaan (*Trust Building*) Nasabah (Studi Kasus di BMT Sidogiri Kota Kediri). Jurusan Syari'ah Program Studi Ekonomi Syari'ah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Kediri, 2013.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, BMT, Kepercayaan Nasabah

BMT Sidogiri yang berada di Kota Kediri telah berhasil meningkatkan program pemberdayaan ekonomi, khususnya di kalangan usaha mikro, kecil menengah dan koperasi melalui sistem syari'ah. Serta mampu mendorong kehidupan ekonomi syari'ah dalam kegiatan usaha mikro, kecil dan menengah khususnya pada masyarakat Kota Kediri dan sekitarnya.

Rumusan Masalah dalam skripsi ini adalah: (1) Bagaimana pengelolaan produk-produk BMT Sidogiri Kota Kediri ? (2) Bagaimana penerapan strategi pemasaran BMT Sidogiri Kota Kediri di lapangan yang terdiri dari *product price, place* dan *promotion* dalam membangun kepercayaan (*Trust Building*) pada nasabah ? (3) Strategi mana yang paling dominan di BMT Sidogiri Kota Kediri ?

Metode penelitian dalam skripsi ini menggunakan pendekatan kualitatif, dalam pengumpulan data menggunakan metode observasi, dokumentasi serta wawancara. Sedangkan analisa data menggunakan tehnik diskriptif kualitatif.

Hasil Penelitian ini adalah (1) Pengelolaan Produk-produk dalam BMT Sidogiri Kota Kediri meliputi 3 bagian, yaitu produk pembiayaan produktif meliputi *musyarakah* dan *mudharabah*; produk konsumtif meliputi *murabahah, ijarah muntahia bittamlik, ijarah* manfaat, dan *ijarah* jasa; serta produk sosial atau disebut *qordhul hasan*. Dengan banyaknya pilihan produk pembiayaan yang diciptakan oleh BMT Sidogiri Kota Kediri bertujuan untuk melayani kebutuhan nasabah supaya dapat terpenuhi akan kebutuhannya dan BMT Sidogiri juga dapat tercapai tujuan dari pemasaran produk tersebut apabila produk yang dihasilkan tepat pada sasaran. (2) Strategi pemasaran yang dilakukan BMT Sidogiri Kota Kediri dalam membangun kepercayaan nasabah adalah dengan menerapkan serangkaian unsur-unsur pemasaran (*marketing mix*) yang disebut dengan 4P, yaitu strategi *product, price, place, dan promotion*. Strategi *produk*, BMT Sidogiri Kota Kediri telah menyediakan berbagai macam produk, contohnya dengan menciptakan berbagai macam produk maka akan memudahkan masyarakat yang ingin menjadi nasabah dalam BMT Sidogiri Kota Kediri. Strategi *price*, BMT Sidogiri Kota Kediri dalam strategi harga menerapkan sistem yang *fleksibel* contohnya angsuran secara harian, angsuran secara mingguan, angsuran secara bulanan dan tentunya dengan menggunakan sistem bagi hasil. Strategi *place*, dalam hal ini BMT Sidogiri Kota Kediri dalam melakukan pemasaran sasarannya yaitu pasar tradisional yang ada di kota Kediri. Strategi *promotion*, dalam hal ini BMT Sidogiri Kota Kediri melakukan promosi yaitu dengan cara sosial *oriented*, brosur, SUM (Syilla Ukhuwa Mitra), jemput bola. (3) Strategi yang paling dominan di BMT Sidogiri Kota Kediri adalah strategi promosi yang dilakukan

dengan cara mendatangi nasabah, menjenguk nasabah yang sedang sakit, dll. Karena dengan demikian nasabah akan merasa lebih di perhatikan dan nyaman terhadap pelayanan yang dilakukan BMT sidogiri kota kediri. Dengan timbulnya rasa tersebut pada nasabah maka di harapkan nasabah akan lebih mempercayakan dananya kepada BMT sidogiri kota Kediri.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN NOTA KONSULTAN	ii
HALAMAN NOTA PEMBIMBING.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
MOTTO.....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI.....	xi
BAB I :PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Kegunaan Penelitian.....	10
BAB II : LANDASAN TEORI.....	12
A. Konsep Umum Baitul Maal Wat Tanwil.....	12
1. Pengertian BMT.....	12
2. BMT Sebagai Lembaga Keuangan Syari'ah	15
3. Ciri-ciri dan Prinsip-prinsip BMT.....	18
4. Produk-produk Pembiayaan BMT.....	20

B.	Pemasaran dan Strategi Pengembanganya.....	25
1.	Pengertian Strategi	25
2.	Pengertian Pemasaran	27
3.	Konsep Manajemen Pemasaran	28
4.	Strategi Pemasaran	30
5.	Pengendalian Pemasaran	33
6.	Konsep Islam tentang Strategi Pemasaran.....	34
C.	Membangun Kepercayaan Nasabah	38
1.	Pengertian Kepercayaan Nasabah	38
2.	Teori Kepercayaan Nasabah	40
3.	Indikator Kepercayaan Nasabah	45
BAB III: METODE PENELITIAN.....		46
A.	Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	47
B.	Kehadiran Peneliti.....	48
C.	Lokasi Penelitian.....	49
D.	Sumber Data.....	49
E.	Prosedur Pengumpulan Data.....	50
F.	Teknik Analisa Data.....	52
G.	Pengecekan Keabsahan Data.....	52
H.	Tahap-Tahap Penelitian	53
BAB IV: PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....		54
A.	Latar Belakang Obyek Penelitian.....	55
B.	Paparan Data	70

C. Temuan Penelitian.....	83
BAB V: PEMBAHASAN	
A. Pengelolaan produk-produk produk-produk BMT Sidogiri Kota Kediri	86
B. Penerapan Srategi Pemasaran BMT Sidogiri Kota Kediri di lapangan dalam membangun kepercayaan (<i>Trust Building</i>) pada nasabah	91
BAB VI : PENUTUP.....	108
A. Kesimpulan.....	109
B. Saran.....	110
DAFTAR PUSTAKA	