



**STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK SAHARA
(SIMPANAN HARI RAYA IDUL FITRI) DI BMT AL FATAA
ULUJAMI - PEMALANG**

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md.)

Oleh :

MUHAMMAD ROKI ADE ALFAYET
NIM. 2012116042

**JURUSAN D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
2020**



**STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK SAHARA
(SIMPANAN HARI RAYA IDUL FITRI) DI BMT AL FATAA
ULUJAMI - PEMALANG**

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md.)



Oleh :

MUHAMMAD ROKI ADE ALFAYET
NIM. 2012116042

**JURUSAN D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
2020**



SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Roki Ade Alfayet
NIM : 2012116042
Judul Tugas Akhir : Strategi Pemasaran Pada Produk SAHARA
(Simpanan Hari Raya Idul Fitri) di BMT AL
FATAA Ulujami Pemasang

Menyatakan bahwa Tugas Akhir ini merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sumbernya. Apabila Tugas Akhir ini terbukti merupakan hasil duplikasi atau plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi akademis dan dicabut gelarnya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Pekalongan, 20 Juni 2020

Yang menyatakan,

METERAI
TEMPEL
TGL. 20
E7A4AHF515834138
6000
ENAM RIBU RUPIAH

Muhammad Roki Ade Alfayet
NIM. 2012116042

NO TA PEMBIMBING

Muhammad Khoirul Fikri, M.E.I

Guntur Kidul RT 01 RW 05 Ds. Karangdadap Kec. Karangdadap Kab.
Pekalongan

Lamp. : 3 (tiga) eksemplar

Hal : Naskah Tugas Akhir Sdr. M Roki Ade Alfayet

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
c. q. Ketua Jurusan Perbankan Syariah
di
PEKALONGAN

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah Tugas Akhir Saudara/i:

Nama : M Roki Ade Alfayet

NIM : 2012116042

Jurusan : D3 Perbankan Syariah

Judul : Strategi Pemasaran pada Produk SAHARA (Simpanan Hari Raya Idul Fitri) di BMT AL FATAA Ulujami-Pemalang

Dengan ini mohon agar Tugas Akhir Saudara/i tersebut dapat segera dimunaqasahkan.

Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya, saya sampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pekalongan, 24 Februari 2020

Pembimbing,



Muhammad Khoirul Fikri, M.E.I
NIP. 199002122019031006





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Pahlawan, Rowolaku, Kajen. Telepon 085728204134, Faksimili (0285) 423418
Website: febi.iainpekalongan.ac.id E-mail: febi@iainpekalongan.ac.id

PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pekalongan mengesahkan Tugas Akhir Saudara :

Nama : M ROKI ADE ALFAYET
NIM : 2012116042
Judul : STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK SAHARA (SIMPANAN HARI RAYA IDUL FITRI) DI BMT AL FATAA ULUJAMI PEMALANG

Telah diujikan pada hari Kamis, tanggal **12 Maret 2020** dan dinyatakan **LULUS** serta diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) dalam Ilmu Perbankan Syariah.

Dewan Penguji,

Penguji I


Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, SH., M.H.
NIP. 19750220 199903 2 001

Penguji II


Muhamad Mastur M.E.I.
NIP. 19791211 201503 1 001

Pekalongan, 13 Maret 2020

Disahkan oleh,


Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, SH., M.H.
NIP. 19750220 199903 2 001



PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan buku ini adalah hasil Putusan Bersama Menteri Agama Republik Indonesia No. 158 tahun 1987 dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No. 0543b/U/1987. Transliterasi tersebut digunakan untuk menulis kata-kata Arab yang dipandang belum diserap ke dalam Bahasa Indonesia. Kata-kata Arab yang sudah diserap ke dalam Bahasa Indonesia sebagaimana terlihat dalam Kamus Linguistik atau Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). Secara garis besar pedoman transliterasi itu adalah sebagai berikut.

1. Konsonan

Fonem-fonem konsonan Bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasi dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba	b	be
ت	ta	t	te
ث	sa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	jim	j	je
ح	ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	kh	ka dan ha
د	dal	d	de



ذ	zal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	ra	r	er
ز	zai	z	zet
س	sin	s	es
ش	syin	sy	es dan ye
ص	sad	ş	es (dengan titik di bawah)
ظ	dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	ain	’	koma terbalik (di atas)
غ	gain	g	ge
ف	fa	f	ef
ق	qaf	q	qi
ك	kaf	k	ka
ل	lam	l	el
م	mim	m	em
ن	nun	n	en
و	wau	w	we
ه	ha	h	ha
ء	hamzah	’	apostrof
ي	ya	y	ye

2. Vokal

Vokal Tunggal	Vokal Rangkap	Vokal Panjang
أ = a		أ = ā
إ = i	أي = ai	إي = ī
أ = u	أو = au	أو = ū

3. Ta Marbutah

Ta marbutah hidup dilambangkan dengan /t/. Contoh:

مرأة جميلة ditulis *mar'atun jamīlah*

Ta marbutah mati dilambangkan dengan /h/. Contoh:

فاطمة ditulis *fāṭimah*

4. Syaddad (tasydid, geminasi)

Tanda geminasi dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberi *syaddad* tersebut. Contoh:

ربنا ditulis *rabbānā*

البر ditulis *al-birr*

5. Kata sandang (artikel)

Kata sandang yang diikuti oleh “huruf syamsiyah” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu. Contoh:

الشمس ditulis *asy-syamsu*

الرجل ditulis *ar-rajulu*

السيدة ditulis *as-sayyidah*





Kata sandang yang diikuti oleh “huruf qamariyah” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu /l/ diikuti terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang. Contoh:

القمر ditulis *al-qamar*

البدیع ditulis *al-badī'*

الجلال ditulis *al-jalāl*

6. Huruf hamzah

Hamzah yang berada di awal kata tidak ditransliterasikan. Akan tetapi, jika hamzah tersebut berada di tengah kata atau di akhir kata, huruf hamzah itu ditransliterasikan dengan apostof ^/\. Contoh:

أمرت ditulis *umirtu*

شيء ditulis *syai`un*

PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini Penulis mempersembahkan kepada:

1. Bapak Dr. H. Ade Dedi Rohayana, M.Ag selaku Rektor IAIN Pekalongan.
2. Ibu Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, S.H., MH selaku Dekan Fakultas EkonoI dan Bisnis Islam.
3. Bapak H. Tamamudin, S.E., M.M selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah.
4. Bapak Ali Trigiyatno, Dr., M.Ag selaku dosen wali.
5. Ibu Khoirul Fikri M.E.I selaku Pembimbing Tugas Akhir sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhirnya.
6. Para dosen dan staf pengajar di IAIN Pekalongan yang sudah memberi ilmu yang bermanfaat.
7. Para pegawai BMT AL FATAA Ulujami Pemasang yang sudah membantu penulis meluangkan waktunya dalam penyelesaian Tugas Akhir sampai selesai.
8. Yang tercinta Bapak, Ibu, dan keluarga yang selalu memberi semangat, doa dan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir.
9. Sahabat-sahabat yang sudah memberikan semangat dalam menyelesaikan Tugas Akhir dan teman-teman seangkatan D3 Perbankan Syariah 2016.

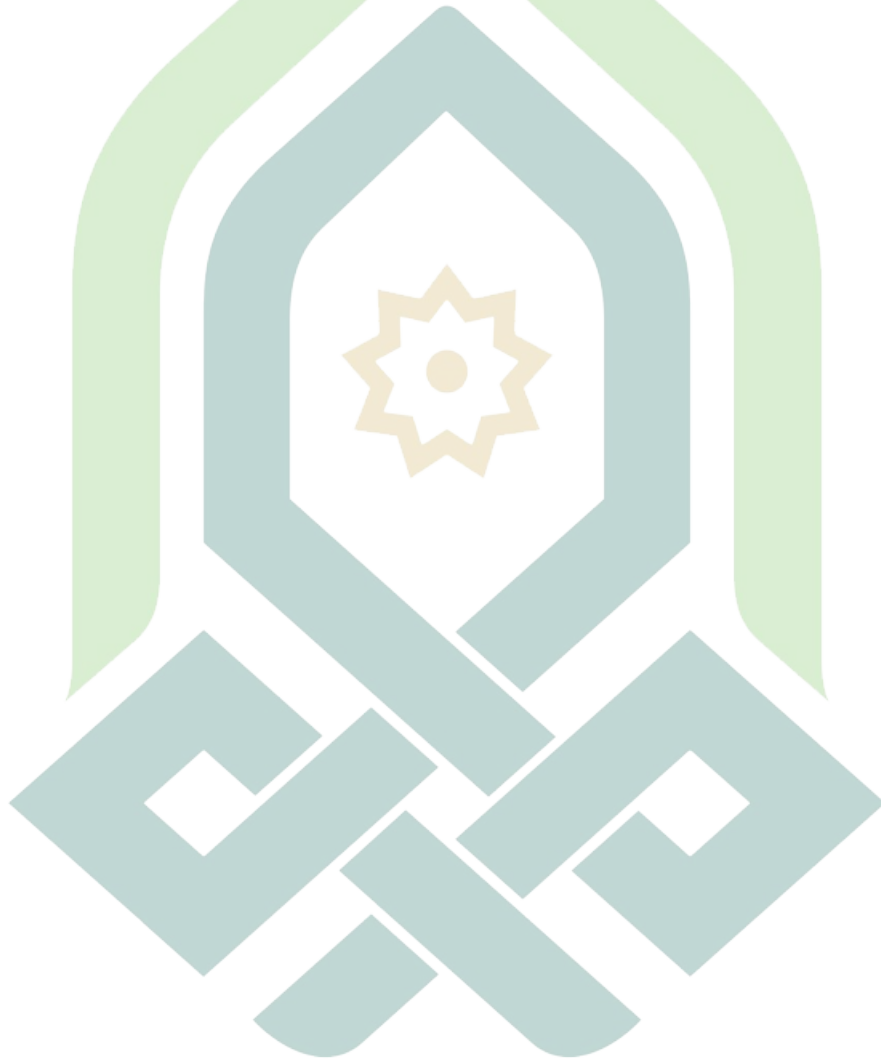




MOTTO

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat”. (QS. An Nisa’ Ayat : 58)

“Hidup ini mudah, Cuma orang lain yang bikin susah”





ABSTRAK

BMT AL FATAA Ulujami Pemalang adalah salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang dimana didalamnya terdapat produk SAHARA (Simpanan Hari Raya Idul Fitri) yang mana produk ini menghimpun dana dari masyarakat yang khususnya ingin memenuhi kebutuhan pada hari raya Idul Fitri. Dengan adanya Simpanan Idul Fitri di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang memudahkan masyarakat dalam mendapat dana untuk kebutuhan hari raya Idul Fitri karena sebelumnya sudah mempunyai tabungan yang dipersiapkan untuk memenuhi pada hari raya Idul Fitri. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi pemasaran produk simpanan hari raya idul fitri ini sudah berjalan dengan baik atau belum.

Metode penelitian yang digunakan adalah dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan. Sumber data yang digunakan ada dua, yaitu sumber data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Metode analisis data menggunakan metode analisis data kualitatif, yaitu setelah data terkumpul kemudian diuraikan dan dikumpulkan dengan metode deskriptif.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh BMT AL FATAA Ulujami Pemalang yaitu dengan jemput bola maupun promosi hal tersebut berguna untuk meningkatkan jumlah nasabah di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang. Salah satu cara efektif yang dilakukan oleh pihak BMT AL FATAA Ulujami Pemalang, yaitu dengan strategi pemasaran “jemput bola” yang langsung ke masyarakat umum, pasar-pasar, *door to door*, dan informasi dari mulut ke mulut antar warga tentang produk simpanan idul fitri di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Simpanan Hari Raya Idul Fitri (SAHARA).

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah Swt yang telah melimpahkan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya. Sehingga pada kesempatan ini, penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Strategi Pemasaran pada Produk SAHARA (Simpanan Hari Raya Idul Fitri) di BMT AL FATAA Ulujami Pematang”. Tugas Akhir ini telah disusun dengan sungguh-sungguh guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah di IAIN Pekalongan.

Dalam penyusunan Tugas Akhir, penulis memperoleh banyak bimbingan, saran dan dukungan dari berbagai pihak sehingga Tugas Akhir ini dapat diselesaikan. Untuk itu penulis menyampaikan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Ade Dedi Rohayana, M. Ag. selaku Rektor IAIN Pekalongan.
2. Ibu Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, S. H., M. H. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan.
3. Bapak Dr. A. M. M. Hafidz Ma'shum, M. Ag. selaku wakil Dekan Satu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan.
4. Bapak Drs. H. A. Tubagus Surur, M. Ag. selaku wakil Dekan Dua Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan.
5. Bapak H. Tamamudin, S. E., M. M. selaku Ketua Jurusan D3 Perbankan Syariah IAIN Pekalongan.
6. Bapak M. Khoirul Fikri, M. E. I. Selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan





pengarahan dan bimbingan dalam penyusunan Tugas Akhir ini dengan sabar dan ikhlas.

7. Bapak Ali Trigiarno, M. Ag. selaku Wali Dosen yang telah menjadi orang tua penulis selama belajar di bangku perkuliahan.
8. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membimbing dan mengajar penulis selama belajar di bangku perkuliahan.
9. Bapak Mashudi SH. selaku Manager di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang beserta seluruh pegawainya yang telah memberikan izin dan memberikan data-data maupun informasi .yang dibutuhkan dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

Semoga segala bantuan dan jasa yang diberikan kepada penulis dalam penyusunan Tugas Akhir ini dicatat oleh Allah Swt sebagai amal sholeh disisi-Nya. Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih memiliki banyak kekurangan. Untuk itu, saran dan kritik dari pembaca sangat penulis harapkan. Semoga Tugas Akhir ini dapat menjadi ilmu yang bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Pekalongan, 2020

M. Roki Ade Alfayet
NIM. 2012116042



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI	v
PERSEMBAHAN	ix
MOTTO	x
ABSTRAK	xi
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Kegunaan Penelitian	4
E. Penegasan Istilah	5
F. Sistematika Penulisan	6
BAB II Kajian Pustaka	8
A. Landasan Teori	8
B. Telaah Pustaka	23
C. Kerangka Berfikir	30
BAB III Metode Penelitian	31
1. Jenis Penelitian	31
2. Pendekatan Penelitian	31
3. Lokasi Penelitian	32
4. Sumber Data	32
1. Data Primer	32



2. Data Sekunder	33
5. Teknik Pengumpulan Data	33
1. Observasi	33
2. Wawancara (<i>Interview</i>)	34
3. Dokumentasi	34
6. Metode Analisis Data	34
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	36
A. Profil BMT AL FATAA	36
B. Produk-produk BMT AL FATAA	41
C. Tinjauan umum Simpanan Hari Raya	44
D. Analisis Strategi Pemasaran	46
E. Kendala	58
BAB V PENUTUP	61
A. Kesimpulan	61
B. Saran	61
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Jumlah Nasabah SAHARA.....	3
Tabel 2.1 Telaah Pustaka.....	23





DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Panduan Wawancara
- Lampiran 2 Transkrip Wawancara
- Lampiran 3 Surat Pengantar Penelitian dari IAIN Pekalongan
- Lampiran 4 Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian dari BMT AL
FATAA Ulujami Pemalang
- Lampiran 5 Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 6 Dokumentasi Peneliti Saat Melakukan Wawancara
- Lampiran 8 Brosur
- Lampiran 9 Daftar Riwayat Hidup



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sistem Lembaga keuangan di Indonesia di era modern saat ini mulai menunjukkan kemajuannya. Adanya perkembangan dalam industri perbankan, koperasi dan BMT serta terbukanya informasi bebas menyebabkan tingginya persaingan antar Lembaga keuangan. Sehingga setiap lembaga keuangan berlomba-lomba untuk memenangkan persaingan dengan menggunakan strategi pemasaran.

Pemasaran produk Baitul Mal wat Tamwil (BMT) maupun Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) sebagai lembaga keuangan mikro Syariah lebih mengenai pada sektor menengah kebawah. Lembaga ini biasanya menggunakan metode jempot bola yang efektif dikalangan menengah kebawah. Metode ini lebih efektif diterapkan mengingat Baitul Mal wat Tamwil (BMT) maupun Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) yaitu memiliki usaha bisnis yang bersifat mandiri, ditumbuh kembangkan dengan swadaya dan dikelola secara profesional serta berorientasi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat lingkungannya.¹

Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) merupakan bentuk Lembaga Keuangan dan bisnis yang berbadan hukum koperasi. Menurut UU No. 25 tahun 1992 tentang perkoperasian, yang dimaksud koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang orang atau badan hukum koperasi,

¹ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga keuangan Syariah*, (Jakarta: 2009), hlm.448.

dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai Gerakan ekonomi rakyat, yang berdasar atas kekeluargaan.² BMT juga salah satu lembaga keuangan syariah yang kegiatan operasionalnya dapat disamakan dengan kegiatan simpan-pinjam dalam koperasi atau kegiatan perbankan secara umum. Akan tetapi karena kegiatan BMT merupakan lembaga keuangan syariah, BMT juga dapat disamakan dengan sistem perbankan atau Lembaga keuangan berdasar kegiatannya dengan prinsip syariah. Hal ini juga terlihat dari produk-produk yang dijual hampir sama dengan yang ada dalam perbankan syariah.

BMT AL FATAA Ulujami Pemalang merupakan salah satu Lembaga keuangan mikro yang berbasis Syariah yang berbadan hukum yang berdiri pada tanggal 30 September 1998 dan mulai beroperasi pada tanggal 1 Oktober 1998.³ Seiring dengan kebutuhan manusia yang meningkat, BMT AL FATAA Ulujami Pemalang menawarkan salah satu produk simpanan hari raya idul fitri (SAHARA). Dalam hal ini pemenuhan segala kebutuhan menjelang idul fitri seperti persiapan mudik, belanja, dan lain sebagainya memerlukan dana yang tidak sedikit. Maka dengan memenuhi kebutuhan tersebut dengan cara menabung. Simpanan idul fitri ini di peruntukan untuk mendapat sembako/bingkisan saat menjelang hari raya idul fitri.

Mengingat simpanan idul fitri tersebut sudah banyak dikeluarkan oleh Lembaga keuangan Syariah lainnya, maka BMT ALFAA harus

² Arifin Sitio dan Harlomoan Tamba, *Koperasi teori dan praktik* (Jakarta:Erlangga,2001) hlm.18.

³ Profil BMT Alfataa ulujami pemalang.





mampu bersaing untuk menarik minat masyarakat dan tetap mempertahankan nasabah yang sudah ada. Berikut adalah tabel data jumlah nasabah dalam produk SAHARA tahun 2016-2018.

Tabel 1.1

TAHUN	JUMLAH NASABAH
2016	733
2017	829
2018	849

Sumber: Data dari BMT AL FATAA Ulujami Pemalang

Dari tabel 1.1 menunjukkan terdapat peningkatan jumlah anggota produk simpanan idul fitri, hal tersebut menunjukkan bahwa simpanan idul fitri mampu menarik perhatian dan minat para anggotanya.

Dalam melakukan pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Pemasaran semakin menjadi penting dengan meningkatnya pengetahuan masyarakat. Pemasaran juga dapat dilakukan dalam rangka menghadapi persaingan dari waktu ke waktu yang semakin meningkat.⁴ Pemasaran produk juga dapat dilakukan melalui bermacam-macam media. Seperti media elektronik, pengajian, dan sebagainya.

⁴ Kasmir, *pemasaran bank*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 59.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, penulis ingin meneliti produk simpanan idul fitri untuk mengetahui bagaimana trik ataupun strategi dari BMT ALFATAA Ulujami Pekalongan untuk menarik perhatian masyarakat agar menjadi anggota produk simpanan hari raya (SAHARA). Maka peneliti mengambil judul **“Strategi Pemasaran pada Produk SAHARA (Simpana Hari Raya Idul Fitri) Di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang”**.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Strategi Pemasaran yang diterapkan di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang?
2. Bagaimana Kendala Yang Dihadapi Dalam Memasarkan Produk SAHARA di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui Bagaimana Strategi Pemasaran Produk simpanan idul fitri
2. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk simpanan idul fitri

D. Kegunaan Penelitian

1. Secara Praktis

Hasil penulisan ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang berarti bagi Lembaga-lembaga perbankan, khususnya tentang BMT dan sekaligus dapat memberikan penjelasan tentang strategi pemasaran produk simpanan idul fitri di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang.



2. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat dalam menambah wawasan ilmu pengetahuan dalam bidang keuangan syariah khususnya lembaga keuangan mikro syariah terutama pada produk SAHARA (Simpanan Hari Raya Idul Fitri) yang ada di BMT ALFATAA Ulujami Pekalongan.

E. Penegasan Istilah

Selanjutnya, supaya pembahasan dan pemahaman lebih terarah maka perlu adanya penjelasan dan penjabaran terhadap istilah sebagai berikut.

1. Strategi

Strategi menurut Griffin adalah rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi.⁵ Dalam hal ini peneliti bermaksud meneliti strategi pemasaran yang dilakukan BMT AL FATAA ulujami Pemalang dalam memasarkan produk simpanan hari raya.

2. Pemasaran

Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan bisnis yang ditunjukkan untuk merencanakan, menentukan harga dan mendistribusikan barang dan memuaskan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.⁶

⁵ Griffin, dalam Ernie Trisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar manajemen* (Jakarta: Kencana:2006), hlm, 132.

⁶ Basu Swasta dan Irawan, *manajemen pemasaran modern*, (Yogyakarta: Liberty, 1999), hlm. 5.



3. Simpanan Idul Fitri

Simpanan idul fitri yaitu simpanan yang diperuntukan untuk nasabah yang ingin mendapat paket lebaran berupa roti, sirup, gula, dan lainnya. Paket ini diberikan 10 hari sebelum hari raya.⁷

F. Sistematika Penulisan

BAB I Pendahuluan, mencakup tentang Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan penelitian, Kegunaan Penelitian, Penegasan Istilah, Tinjauan Pustaka, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

BAB II Landasan Teori, Bab ini mencakup tentang pengertian strategi, pengertian pemasaran, strategi pemasaran, bauran pemasaran, tujuan pemasaran, fungsi pemasaran, telaah pustaka, dan kerangka berfikir.

BAB III Metode Penelitian, mencakup jenis dan pendekatan penelitian, tempat penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, metode analisis data.

BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan, penelitian dan pembahasan, mencakup tentang sejarah berdirinya BMT AL FATAA Ulujami Pemalang, visi dan misi, tujuan BMT AL FATAA Ulujami Pemalang, struktur organisasi BMT AL FATAA Ulujami Pemalang, lokasi BMT AL FATAA Ulujami Pemalang, gambaran umum BMT ALFATAA Ulujami Pemalang,

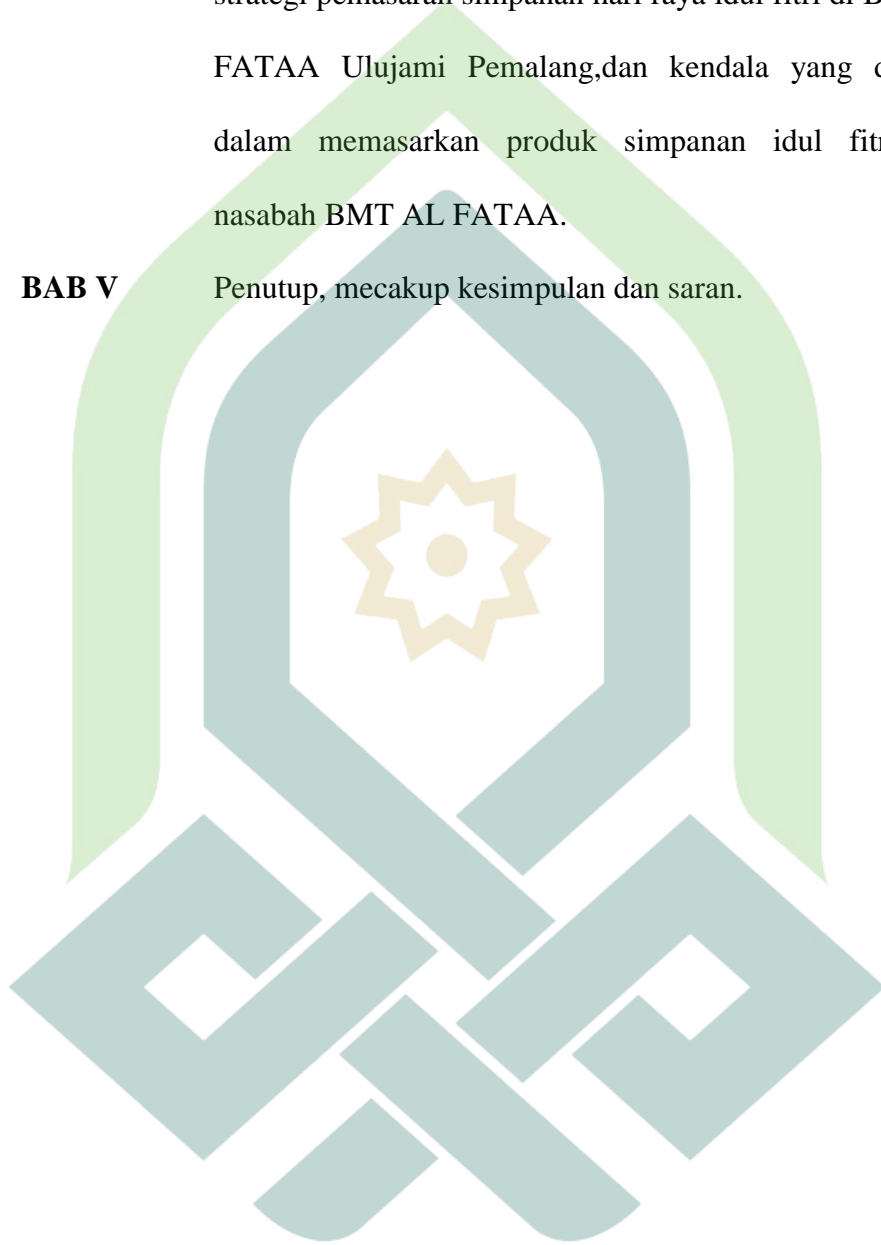
⁷ BMT AL FATAA





produk-produk BMT AL FATAA Ulujami pemalang,tinjauan umum simpanan hari raya, analisis strategi pemasaran simpanan hari raya idul fitri di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang,dan kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk simpanan idul fitri pada nasabah BMT AL FATAA.

BAB V Penutup, mencakup kesimpulan dan saran.





BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian di bmt AL FATAA Ulujami pemalang yang berjudul tentang strategi pemasaran pada produk sahara di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang maka dapat peneliti simpulkan bahwa, dalam pemasaran terhadap produk sebuah perusahaan perlu menerapkan strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah Pelanggan dan membuat Pelanggan tetap loyal terhadap suatu produk yang di jual.

BMT AL FATAA Ulujami Pemalang menerapkan elemen 7P dalam bauran pemasaran yaitu meliputi : produk (*produc*), harga (*price*), distribusi(*place*), promosi (*promotion*), orang (*people*), proses (*process*) dan bukti fisik (*physical evidence*) untuk meningkatkan jumlah anggota dari tahun ke tahunnya. Selain menerapkan strategi *marketing mix* pada produk sahara di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang menerapkan pentingnya segmen pemasaran, target pemasaran, dan posisi pemasaran dan posisi pemasarn untuk menjadikan produk sahara sebagai produk unggulan dari BMT AL FATAA Ulujami Pemalang.

B. Saran

1. Promosi yang dilakukan BMT AL FATAA Ulujami Pemalang hendaknya lebih luas dan menggunakan media yang lebih mendukung, seperti seperti masuk dalam media elektroniktelevisi local.

2. BMT AL FATAA Ulujami Pemalang perlu memerlukan sosialisasi lebih mendalam yaitu dengan menjelaskan kepada calon anggota tentang pentingnya persiapan hari raya idul Fitri dan peran dari Simpanan Hari Raya Idul Fitri (SAHARA).
3. Perlunya pengembangan produk-produk d BMT AL FATAA Ulujami Pemalang agar lebih inovatif mengingat semakin banyaknya pesain dari Lembaga keuangan syariah lain agar masyarakat mengenal BMT AL FATAA Ulujami Pemalang.





DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Anwar. 1998. Metode penelitian. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Assauri, Sofyan. 1993. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Rajawali.
- Azwar, Saifudin. 2010. Metode Penelitian. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Bungin, Burhan. 2011. Metodologi Penelitian Kualitatif. Jakarta: Rajawali Pers.
- Dharma, Agus. 1997. Kebijakan dan Strategi manajemen, Jakarta: Erlangga.
- Faisal, senapiah. 1995. Formal-formal Penelitian Sosial. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- J.Moleong, Lexy. 2002. Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: PT Remaja Rosda Karya.
- Kotler, Philip. 2005. Manajemen Pemasaran. Jakarta: PT Index Kelompok.
- Kasmir. 2009. pemasaran bank, Jakarta: Kencana.
- Purnama, Lingga. 2002. Strategi Marketing Plan, Jakarta: Gramedia.
- Setyo, Ichsan Budi. 2006. Manajemen strategi. Jakarta: Salemba Empat.
- Soemitra, Andri. 2009. Bank dan Lembaga keuangan Syariah, Jakarta: Kencana.
- Sule, Ernie Trisnawati dan Kurniawan Saefullah. 2006. Pengantar manajemen, Jakarta: Kencana.
- Sutrisnohadi. 1998. Metode Research. Yogyakarta: Yayasan Penertbitan fakultas Psikologi UGM.
- Swastha, Basu dan Irawan. 1999. Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta: Libery.
- Suryabrata, Sumadi. 1997. Metodologi Penelitian. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Swastha Basu Dharmamesta dan T Hani Handoko. 2014. Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen. Yogyakarta: BPF.



Sudarso dan Edilius. 2010. Manajemen Koperasi Indonesia. Jakarta: PT Rineka Cipta.

Tamba, Halomoan dan Arifin Sitio, 2001. Koperasi Teori dan Praktek, Jakarta: Erlanga.

Tjiptono, Fandy. 2008. Pemasaran Strategik. Yogyakarta: Andi Offset.

Yazid, 2008. Pemasaran Jasa: konsep dan implementasi, Yogyakarta: Ekonosia

B. Jurnal

Nurkholis. 2013. “*Pendidikan Dalam Upaya Memajukan Teknologi*”. Jurnal Kependidikan. Vol. 1. No. 1.

W, P Ferdi. 2013. “*Pembiayaan Pendidikan : Suatu Kajian Teoritis Financing of Education : A Teoritical study*”. Jurnal Pendidikan dan Kebudayaan. Vol. 19. No. 4.

C. Penelitian Terdahulu

Bagoes Prasetyo. 2019. “Strategi Bauran Pemasaran Pada Produk Simpanan Idul Fitri (SiFitri) di KSPPS BMT Mitra Umat Pekalongan”. Tugas Akhir Program Studi D3 Perbankan Syariah. Pekalongan: Perpustakaan IAIN Pekalongan.

Cicik Erma Noviayu. 2014. “Strategi Bauran Pemasaran Dalam Produk Simpanan Hari raya di KJKS BMT El-Farus Pekalongan”. Tugas Akhir Program Studi D3 Perbankan Syariah. Pekalongan: Perpustakaan IAIN Pekalongan.

Fahrul zaki. 2018. “Strategi Bauran Pemasaran pada Produk Simpanan Idul Fitri (SIFITRI) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan”. Tugas Akhir Program Studi D3 Perbankan Syariah. Pekalongan: Perpustakaan IAIN Pekalongan.

Oki Rizqi Indah Yanto. 2016. “Strategi pemasaran Produik Simpanan Idul Fitri di KJKS Mitra Sejahtera Subah Batang”. Tugas Akhir Program Studi D3 Perbankan Syariah. Pekalongan: Perpustakaan IAIN Pekalongan.



D. Wawancara

Mashudi, SH. Wawancara Pribadi, Manager BMT AL FATAA Ulujami Pemalang. 08 juli 2019

Siti Imroatun. Wawancara pribadi, Anggota BMT AL FATAA Ulujami Pemalang 08 juli 2019.

Amalia selaku nasabah BMT AL FATAA Ulujami Pemalang, wawancara pribadi pada tanggal 10 juli 2019.





DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

Pertanyaan kepada pihak BMT AL FATAA Ulujami pemalang

1. Bagaimana sejarah BMT AL FATAA Ulujami Pemalang ?
2. Apa visi dan misi BMT AL FATAA Ulujami Pemalang ?
3. Sebutkan dan jelaskan produk-produk yang ada di BMT AL ALFTAA Ulujami Pemalang ?
4. Apa yang dimaksud dengan Produk SAHARA (Simpanan Hari Raya IdulFitri) di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang ?
5. Apasaja syarat dan ketentuan pembukaan tabungan SAHARA (Simpanan Hari Raya IdulFitri) di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang ?
6. Apa saja manfaat yang diberikan pada produk SAHARA (Simpanan Hari Raya IdulFitri) di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang ?
7. Berapa jumlah nasabah pada produk SAHARA (Simpanan Hari Raya IdulFitri) di BMT AL FATAA UlujamiPemalang ?
8. Bagaimana Strategi yang digunakan BMT AL FATAA Ulujami Pemalang untuk mengenalkan produk SAHARA (Simpanan Hari Raya IdulFitri) pada masyarakat ?
9. Apa keunggulan dan kelemahan pada produk SAHARA (Simpanan Hari Raya IdulFitri) di BMT AL FATAA UlujamiPemalang ?
10. Bagaimana kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk sahara?



Daftar pertanyaan kepada nasabah produk simpanan idul fitri

1. Sejak kapan anda menjadi anggota SAHARA di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang?
2. Anda tahu dari mana tentang produk SAHARA di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang?
3. Mengapa anda tertarik dengan produk SAHARA di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang?
4. Bagaimana ketika memulai membuka rekening SAHARA di BMT AL FATAA Ulujami pemalang?
5. Bagaimana setoran yang diberlakukan oleh BMT AL FATAA pada produk SAHARA memberatkan Bapak/Ibu?.
6. Bagaimana pelayanan dari BMT AL FATAA Ulujami Pemalang?
7. Apakah setoran pokok untuk sahara menurut bapak terjangkau?



Daftar Wawancara Pihak BMT AL FATAA Ulujami Pemalang

1. Sejarah BMT AL FATAA Ulujami Pemalang ?

Jawab: BMT AL-FATAA Ulujami Pemalang berdiri pada tanggal 30 September 1998 dan mulai beroperasi pada tanggal 1 Oktober 1998.

BMT AL-FATAA didirikan oleh pengurus dan anggota Barisan Anshor serbaguna Anak Cabang Kecamatan Ulujami, Pemalang dengan anggota pendiri sebanyak 20 orang. Anggota koperasi yang pertama kali adalah 50 orang. Setiap orang mengeluarkan uang Rp. 100.000,- jadi modal awal sebesar Rp. 5.000.000,- setelah setahun berjalan, BMT mendapatkan simpanan anggota sebesar Rp.

6.000.000,- dan pada tahun 2000 BMT mendapatkan modal dari Departemen Tenaga Kerja senilai Rp. 1.000.000.000,-

Pada tahun 1998-1999 karyawan tidak memiliki gaji/ upah, tahun 2000 gaji karyawan hanya Rp. 88.000,- karena SHU aset masih kecil. Tahun

2002-2003 BMT melakukan studi banding ke tempat BMT At-Taqwa Purwodadi, setelah dari Purwodadi mendapatkan banyak masukan sehingga Tahun 2004-2005 aset mulai bertambah dan sejak itu

perkembangan BMT lebih baik. Dalam perkembangannya aktifitas BMT AL-FATAA memperoleh pengesahan akte badan usaha dengan

nomor 28/BH/KWK.11.11/1/1/1998 sebagai ijin operasional dari Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) pada tanggal 2 Januari 1999.

2. Visi dan misi BMT AL FATAA Ulujami Pemalang ?

Jawab:



- VISI

“Terwujudnya Koperasi Yang Sehat, Mandiri Dan Tangguh Dalam Permodalan, Pengelolaan Usaha Dan Keuangan”

- MISI

- a. Memberikan pelayanan yang terbaik untuk para anggota/calon anggota
- b. Meningkatkan kesejahteraan anggota/calon anggota
- c. Memberikan pelayanan lebih cepat dibanding Lembaga keuangan lainnya.
- d. Meningkatkan manajemen yang professional, mandiri dan berdedikasi dan terpercaya.
- e. Memperkuat permodalan sendiri.
- f. Menciptakan koperasi sebagai wadah usaha besar, bermanfaat bagi anggota, calon anggota dan masyarakat.

3. Sebutkan produk-produk yang ada di BMT AL ALFTAA Ulujami Pemasang ?

Jawab:

A. Produk-produk tabungan (simpanan), terdiri dari:

- TABAH (Tabungan Mudharabah)
- TARBIYAH (Simpanan Pendidikan)
- SAHARA (Simpanan Hari raya)
- SIMBAKO (Simpanan Sembako)
- SAQURA (Simpanan Qurban dan Aqiqah)



- WISATA

B. Produk-produk pembiayaan

- Murabahah
- Bai Bitsaman Ajil
- Musyarakah

4. Apa yang dimaksud dengan Produk SAHARA (Simpanan Hari Raya Idul Fitri) di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang ?

Jawab: Sahara adalah simpanan yang disediakan untuk nasabah yang ingin menyambut hari raya. Simpanan ini tidak dapat diambil sewaktu-waktu, hanya dapat diambil 10 hari menjelang Hari Raya Idul Fitri

5. Apa saja syarat dan ketentuan pembukaan tabungan SAHARA (Simpan Hari Raya Idul Fitri) di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang ?

Jawab:

Syarat pembukaan rekening Simpanan Hari Raya Idul Fitri

- a. Fotocopy identitas diri KTP yang masih berlaku.
 - b. Mengisi formulir pendaftaran SAHARA.
 - c. Setoran awal pembukaan rekening Rp. 25.000 dan Rp. 50.000.
 - d. Setoran selanjutnya Rp.25.000 dan Rp. 50.000
 - e. Penarikan simpanan dapat dilakukan 10 hari sebelum lebaran
6. Apa saja manfaat yang diberikan pada produk SAHARA (Simpanan Hari Raya Idul Fitri) di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang ?

Jawab:



- a. Aman, bermanfaat, dan menguntungkan
- b. Bisa digunakan sebagai jaminan untuk persiapan lebaran
- c. Menolong sesama tanpa harus mengurangi keuangan nasabah
- d. Adanya dana yang mengendap satu tahun
- e. Bebas biaya administrasi

7. Berapa jumlah nasabah pada produk SAHARA (Simpanan Hari Raya Idul Fitri) di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang ?

Jawab: 849 nasabah

8. Bagaimana Strategi yang digunakan BMT AL FATAA Ulujami Pemalang untuk mengenalkan produk SAHARA (Simpanan Hari Raya Idul Fitri) pada masyarakat ?

Jawab:

- a. Apa yang dimaksud strategi harga?

Harga yang berlaku di BMT ALFATAA untuk simpanan hari raya.

Penetapan harga di bmt al fataa memiliki dua pilihan, yaitu 25.000 atau 50.000 per minggu. Harga tersebut sangat terjangkau untuk masyarakat umum.

- b. Apa yang dimaksud strategi produk?

Menggunakan akad wadiah. Penerapan strategi pemasaran produk Simpanan Idul Fitri yang dilakukan di BMT ALFATAA adalah dengan syarat yang mudah yaitu menggunakan akad wadiah. tabungan yang dijalankan berdasarkan akad wadiah, yakni akad penitipan barang di mana pihak penerima titipan dengan atau tanpa izin pemilik barang dapat memanfaatkan barang titipan dan harus bertanggung jawab terhadap kehilangan atau kerusakan



barang. Semua manfaat dan keuntungan yang diperoleh dalam penggunaan barang tersebut menjadi hak penerima titipan.

Dalam hal ini, anggota bertindak sebagai penitip yang memberikan hak kepada BMT ALFATAA untuk menggunakan atau memanfaatkan uang atau barang titipannya, sedangkan BMT ALFATAA bertindak sebagai pihak yang ditipti dana atau barang yang disertai hak untuk menggunakan atau memanfaatkan dana atau barang tersebut. Sebagai konsekuensinya, BMT ALFATAA bertanggung jawab terhadap keutuhan harta titipan tersebut serta mengembalikannya pada waktu menjelang hari raya Idul Fitri dengan memberikan bonus kepada anggotanya. Di sisi lain, BMT ALFATAA juga berhak sepenuhnya atas keuntungan dari hasil pemanfaatan harta titipan tersebut. Karena akadnya adalah wadiah yg merupakan akad sukarela/sosial atau tabarru' maka tidak ada keuntungan bagi hasil bagi anggotanya tetapi adanya berupa bonus.

c. Apa yang dimaksud strategi promosi?

1. Dengan brosur
Nanti dapat dilihat brosur nya.
2. Dengan website
silahkan bisa di akses web bmt
(<http://bmtalfataaaujujamipemalang.blogspot.com>)
3. Tenaga pemasaran/ dilapangan dengan sistem jemput bola

Karena kebanyakan anggota sibuk dan tidak sempat datang langsung ke kantor, maka kami membuat strategi untuk jemput bola sehingga memudahkan anggota untuk menabung.

d. Apa yang dimaksud strategi distribusi?

Mendatangi para calon anggota /masyarakat, dalam hal ini pihak BMT ALFATAA menerapkan sistem jemput bola. Dan hal yang terpenting dalam distribusi produk Simpanan Idul Fitri yaitu pihak KSPPS Arthamadina menjamin pencairan dana produk,



ketika para anggota ingin menarik dana yang dilakukan pada setiap tahun pada saat menjelang hari Raya Idul Fitri tiba.

e. Apa yang dimaksud strategi distribusi?

mendatangi para calon anggota /masyarakat, dalam hal ini pihak BMT ALFATAA menerapkan sistem jemput bola. Dan hal yang terpenting dalam distribusi produk Simpanan Idul Fitri yaitu pihak BMT AL FATAA menjamin pencairan dana produk, ketika para anggota ingin menarik dana yang dilakukan pada setiap tahun pada saat menjelang hari Raya Idul Fitri tiba.

f. Apa yang dimaksud strategi *people*?

Elemendari *people* adalah manajer, marketing, teller, customer service dan anggota dari BMT AL FATAA. Dalam tugasnya manajer berperan mengenalkan produk-produk jasa BMT AL FATAA dan melayani transaksi diluar kantor. Sementara *teller* dan *customer service* berperan memberikan pelayanan terhadap transaksi di dalam kantor. Dalam pelayanan, karyawan dari BMT AL FATAA harus mempunyai prinsip membangun ekonomi syariah dalam bertransaksi maupun cara berpakaian artinya setiap karyawan harus sesuai syariah islam dan menjalankan sebaik mungkin tugasnya.

Anggota mempunyai peran terhadap pemasaran dan pelayanan yang dilakukan BMT AL FATAA seperti amanat pelayanan jasa, tutur kata yang sopan, pakaian yang rapi, perilaku dan pelayanan yang baik sehingga nasabah merasa nyaman terhadap pelayanan jasa yang di berikan BMT AL FATAA.

g. Apa yang dimaksud strategi proses?



Di BMT AL FATAA proses pendaftaran sangat mudah yaitu sebagai berikut:

1. Prosedur pembukaan SAHARA

- Peserta melakukan pendaftaran dan mengisi formulir secara pribadi atau melalui kolektor.
- Peserta boleh mendaftar lebih dari satu nama.
- Setoran pertama Rp. 25.000,- dan Rp. 50.000,-
- Setoran selanjutnya sesuai setoran pertama Rp. 25.000,- dan Rp. 50.000,-
- Mendapatkan bingkisan sembako pada saat pengambilan.

Sedangkan dari sisi penyeteroran bias dititipkan melalui kolektor masing-masing serta dilihat dari proses pengambilan dimulai dari h-10 lebaran.

h. Apa yang dimaksud strategi bukti fisik?

1. Bukti fisik yang tidak dapat dilihat namun dapat dirasakan adalah prinsip amanat dalam pelayanan jasa, tutur kata yang sopan, pakaian yang rapi, serta perilaku dan pelayanan yang baik menjadi keberhasilan dalam pemasaran setiap produk. Sedangkan bukti fisik yang dapat dilihat adalah brosur dan hadiah menarik dari setiap produk BMT AL FATAA.
2. Dalam mengutamakan kenyamanan anggota, BMT AL FATAA memberikan pelayanan sebaik mungkin. Selain jemput bola BMT AL FATAA juga memberikan pelayanan informasi melalui sms dan telepon, Anggota juga dapat menyampaikan



keluhan apabila dikesalahan ketika bertransaksi atau kesalahan dalam pelayanan jasa.

3. Dalam berpakaian karyawan BMT AL FATAA mempunyai seragam atau almameter yang warnacorak dan corak yang sama. Hal ini bermaksud menunjukan untuk identitas karyawan BMT AL FATAA.

9. Apa keunggulan pada produk SAHARA (Simpanan Hari Raya Idul Fitri) di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang ?

Jawab:

- a. Jemput Bola
- b. Bonus Menarik
- c. Bebas Biaya Potongan.
- d. Sistem Syariah

10. Bagaimana kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk sahara?

- a. Masyarakat sekitar BMT ALFATA belum memahami produk simpanan idul fitri
- b. Kurang perhatian terhadap promosi produk simpanan idul fitri
- c. Kurangnya SDM yang melaksanakan kegiatan pemasaran
- d. Kurangnya ketertarikan masyarakat dalam menabung
- e. Kurangnya jaringan dalam memasarkan produk



DAFTAR WAWANCARA NASABAH

1. Sejak kapan anda menjadi anggota SAHARA di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang?
Jawab: 2018
2. Anda tahu dari mana tentang produk SAHARA di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang?
Jawab: saya mengetahui produk ini dari marketing BMT AL FATAA
3. Mengapa anda tertarik dengan produk SAHARA di BMT AL FATAA Ulujami Pemalang?
Jawab: Ingin mempunyai simpanan untuk lebaran
4. Bagaimana ketika memulai membuka rekening SAHARA di BMT AL FATAA Ulujami pemalang?
Jawab: mengumpulkan fotocopy ktp dan kartu keluarga, mengisi formulir pembukaan rekening SAHARA, membayar setoran awal pembukaan rekening sebesar 25.000,- dilanjutkan dengan setoran selanjutnya sebesar 25.000,-
5. Bagaimana setoran yang diberlakukan oleh BMT AL FATAA pada produk SAHARA memberatkan Bapak/Ibu?
Jawab: Secara setoran tidak memberatkan, karena karena saya mengambil yang nominal 25.000,- masih terjangkau.
6. Bagaimana pelayanan dari BMT AL FATAA Ulujami Pemalang?



Jawab: pelayanan yang diberikan memuaskan, karena ada pihak BMT yang mengambil uang setoran.

7. apakah setoran pokok untuk sahara menurut ibu terjangkau?

Jawab: Menurut saya untuk pilihan 25.000-50.000 perminggu sudah cukup terjangkau





Produk di BMT AL FATAA Ulujami Pemasang

Tabungan Wisata

TABUNGAN
Wisata



Candi Borobudur



Malloboro



Pantai

Setoran
Rp. 30.000,-/minggu

**WUJUDKAN IMPIAN ANDA
JADI KENYATAAN**

**MENABUNG SAMBIL BERWISATA
GRATIS**

INFO LEBIH LANJUT HUBUNGI KAMI



Kantor Pusat : (0285) 4473099
Cabang Rowosari : (0285) 4473109
Cabang Bumirejo : (0285) 7917712
Cabang Limbangan : (0285) 4474243



Karakteristik

- ★ Tabungan yang dikhususkan untuk kegiatan wisata
- ★ Simpanan/Tabungan hanya dapat diambil satu minggu sebelum wisata
- ★ Jangka waktu simpanan sampai dengan 100 minggu /24 bulan
- ★ Jumlah peserta minimal 100 orang
- ★ Simpanan dikelola dengan amanah dan syariah

Keunggulan

- ★ Tidak dikenai biaya administrasi tiap bulannya
- ★ Setoran yang ringan hanya Rp 30.000,-/minggu
- ★ Dapat bonus undian setiap bulannya (Bagi yang setoran lancar)
- ★ Biaya wisata gratis
- ★ Pelayanan bisa antar jemput

Tujuan

- ★ Pantai Parangtritis → Panyandaran
- ★ Malioboro → Green Canyon
- ★ Candi Borobudur → Pantai batu hui
- Pantai Panyandaran

Persyaratan

- ★ Mengisi formulir pendaftaran Tabungan Wisata
- ★ Menyerahkan foto copy identitas Diri, KTP atau SIM yang masih berlaku



Produk SAQURA

BMT AL FATAA
MAJU BERSAMA UMAT

SAQURA

Simpanan Aqiqoh dan Qurban
Ayo siapkan aqiqoh dan qurban
Anda dari Sekarang!!!!!!!

Dengan SAQURA, Rencana Aqiqoh
dan Qurban Anda Insya Allah
Terjaga dan Tidak ada ruginya
jika Anda bergabung bersama kami

Aku Siap Menjadi Kendaraanmu
di Surga Nanti.....!!!!!!!

Kami siap membantu Anda :

HUB :	
TRI JULIANTO	: 0856 - 4272 - 8696
ANDI LUHAWAN	: 0856 - 4322- 9287
SRI JAYANTI	: 0856 - 4033 - 2634
NUNING INDIRAWATI	: 0857 - 2553-5796
MUKHLISIN	: 0878 - 0201 - 8502
ATI NUR AMALINA	: 0857 - 4269 - 8287



Produk SAHARA

Simpanan Anda Siap dijemput !!!

Melalui program simpanan Hari Raya Anda akan siap menghadapi lebaran tahun depan, karena Anda telah memiliki simpanan khusus lebaran

SIMPANAN
Hari Raya
Karakteristik Tabungan

- Simpanan khusus Hari Raya
- Tidak dikenakan biaya administrasi
- Jangka waktu simpanan selama 50 minggu/ 1 tahun
- Simpanan tetap utuh dan mendapatkan bingkisan lebaran.

HUB :	
TRI JULIANTO	: 0856 - 4272 - 8696
ANDI UJIWAN	: 0856 - 4322 - 9287
SRI JAYANTI	: 0856 - 4033 - 2634
NUNUNG INDIRAWATI	: 0857 - 2553 - 5796
MUKHLISIN	: 0878 - 0201 - 8502
ATI NUR AMALINA	: 0857 - 4269 - 8257

Simpanan Hari Raya :
1. 50.000/minggu
2. 25.000/minggu
Simpanan Paket Sembako Lebaran
5.000.- /minggu



Slip Pembiayaan

KOPERASI SIMPAN PINJAM PEMBIAYAAN SYARIAH (KSPPS)
BAITUL MAAL WATTAMWIL (BMT)
"AL FATAA"

Atas Nama: _____ Nomor: _____
Nomor Rekening: _____ Tanggal: _____

Penarikan / Dibayar dari: Deposito Simpanan Pinjaman

Sudah kami terima uang sejumlah:

Jumlah pengembalian: _____ Jumlah dalam bulan: _____

Atas Nama: _____ Nomor: _____
Nomor Rekening: _____ Tanggal: _____

Keterangan: _____

Teller: _____ Tanda Tangan Pengambil: _____

SLIP PENGAMBILAN

KOPERASI SIMPAN PINJAM PEMBIAYAAN SYARIAH (KSPPS)
BAITUL MAAL WATTAMWIL (BMT)
"AL FATAA"

Atas Nama: _____ Nomor: _____
Nomor Rekening: _____ Tanggal: _____

Jumlah setoran: _____ Tertib: _____

Setoran untuk: Deposito Simpanan Anggaran pinjaman
 SW Adm. Infas

Jenis Setoran: Tunai Cek/Kyrt G/pc

Keterangan: _____

Teller: _____ Tanda Tangan Penyetor: _____

SLIP SETORAN



TABEL ANGSURAN PEMBAYARAN
KIPPA AL-FATAH GULONARI

PLAFOND	12	18	24
1.000.000	110.000	81.000	64.000
2.000.000	220.000	163.000	128.000
3.000.000	330.000	245.000	192.000
4.000.000	440.000	327.000	256.000
5.000.000	550.000	409.000	320.000
6.000.000	660.000	491.000	384.000
7.000.000	770.000	573.000	448.000
8.000.000	880.000	655.000	512.000
9.000.000	990.000	737.000	576.000
10.000.000	1.100.000	819.000	640.000
11.000.000	1.210.000	901.000	704.000
12.000.000	1.320.000	983.000	768.000
13.000.000	1.430.000	1.065.000	832.000
14.000.000	1.540.000	1.147.000	896.000
15.000.000	1.650.000	1.229.000	960.000
16.000.000	1.760.000	1.311.000	1.024.000
17.000.000	1.870.000	1.393.000	1.088.000
18.000.000	1.980.000	1.475.000	1.152.000
19.000.000	2.090.000	1.557.000	1.216.000
20.000.000	2.200.000	1.639.000	1.280.000
21.000.000	2.310.000	1.721.000	1.344.000
22.000.000	2.420.000	1.803.000	1.408.000
23.000.000	2.530.000	1.885.000	1.472.000
24.000.000	2.640.000	1.967.000	1.536.000
25.000.000	2.750.000	2.049.000	1.600.000

* Administrasi 2% x L/100

Spesifikasi syarat pengisian pembayaran:

- Mengisi formulir permohonan pembayaran
- Pembayaran ditandatangani: KIP / FAK / dll.
- Encerment kartu rekening (KRS)
- Encerment kartu rekening / BUKU / Seret/bekal
- Bersifat sukarela pengisian
- Bersifat di luaras

Mahasiswa:
Agus Aryanto, S. Pd.1
0832.8130.8875

SLIP REALISASI PEMBAYARAN
Form 23

No. Transaksi: _____

Atas Nama: _____

Alipah: _____

Angsuran Pokok: _____

Jumlah: _____

Atas Nama: _____

Tgl. Jarak Tempo: _____

Atas Nama: _____

Atas Nama: _____

Tanggal: _____

Tanda Tangan: _____

Mengisi: _____

Pembayaran: _____

MUPIP: _____

KOPERASI SIMPAH PINJAM PEMBAYARAN SYARIAH (KOPPS)
BRIITUL MAAL WATTAMIR (BM)
"AL-FATAH"
Majlis Berakad Islam

Tanggal: _____

No. Pembayaran: _____

Atas Nama: _____

Akad: _____

Selain untuk:

- Angsuran Pokok
- Cadangan Risiko
- Bagi Hasil / Mark-Up
- Jumlah

Keterangan: _____

Tanda Tangan Penerima: _____

SLIP ANGSURAN



Buku Pembiayaan

KETERANGAN PEMBIAYAAN

NO FENOM	
TANGGAL	
TGL REALISASI	
TGL DITUNJANG	
PONOR	Rp
TUNJANG	Rp
JUMLAH KREDIT	Rp

KETERANGAN ANGSURAN

BIAYA ANGSURAN	Rp
ANGKA PERKOR	Rp
CAD. RESERVA	Rp
BAGI HASIL	Rp
AKAD	BA/MS/MA/CM
B. HASIL ANGSURAN	SI

Pejabat
Buku ini milik BMT AL-FATAA cabang Semarang
Buku ini tidak dipinjamkan kepada
BANKU MUAMALAHAT AL-FATRA
Alamat:
1. Kantor Pusat : Jl. Raya Andonegoro Km. 1, Ungaran
2. Cabang Pegadaian RT01/02-Du. 9 Pasar Ungaran
3. Kantor Pasar Srandul Du. Buhrenas

BMT AL-FATAA
Maju Bersama Umat

KARTU PEMBIAYAAN

Nama _____
No. Anggota _____
Alamat _____

NO	TGL ANGS	TGL PERIK	ANGSURAN PERIKOR	BALOKSET	CALONKOR BELI	BAGI HASIL / MAJLIS SP	INSTRUMEN	REVISI
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								

MENGETAHUI
AGL PEMBIAYAAN



Formulir pembiayaan

**FORMULIR PERMOHONAN PEMBIAYAAN
KEPADA KOPERASI SERBA USAHA
KSU UJKS BMT AL-FATAA ULUJAMI - PEMALANG**

Nama _____
Tempat, Tgl lahir _____
Alamat Rumah _____
Alamat Kantor/Usaha _____
Data Rumah: a. Milik sendiri, b. Sewa, c. Milik keluarga, d. Sewa /sewa-trak

Usaha Pekerjaan _____
Status Perusahaan _____
Jenis Usaha _____
Penghasilan rata-rata /bulan Rp. _____ (Perkiraan Mutakhir)
Penghasilan tambahan per bulan:
a. Gaji tetap bulanan / tetep = Rp. _____
b. Penghasilan lainnya perbulan = Rp. _____
Jumlah = Rp. _____

Modal Usaha Rp. _____
Kapasitas Usaha (aset) Rp. _____
Daerah Operasi _____
Status Perusahaan: a. Milik sendiri, b. Milik keluarga, c. PT, d. Lain-lain

Wilayah Usaha _____
Bank - bank lain _____
Diperkalkulasi oleh _____
Borang Jaminan _____
Status Borang Jaminan: a. Milik sendiri, b. Milik orang lain, c. Milik keluarga

Jumlah Permohonan Rp. _____
Kebutuhan _____
Cara / jangka pengambilan pembiayaan _____

Pemalang, _____ 20____
Permohonan _____

Lampiran - lampiran
1. Foto Copy Identitas diri KSP
2. _____
3. _____



KOPERASI SERBA USAHA (KSU)
UNIT JASA KEUANGAN SYARIAH (UJKS)
BAITUL MAAL WATTAMWIL (BMT)
"AL-FATAA"
 Badan Hukum No. 28/01/2008 11.11.01/0000
 KECAMATAN ULUJAMI KAB. PEMALANG
 Alamat Kantor Pusat : Jl. Antasari Uluwatu Telp. (0221) 647210
 Kantor Cabang : Pasar Boreang / Pasar Soreah / Bumiayu / Kota Pekalongan Lingsarpan / Uluwatu

DATA POTENSI / DAFTAR PERMINTAAN KEBUTUHAN MODAL Form 01

Survei Tg. _____

A. Identitas dan Profil Usaha. Jumlah Pemohonan : Rp. _____
 1. Nama _____ Suami / Istri
 2. Umur _____ th.
 3. Jenis Kelamin : Laki - laki / Perempuan
 4. Alamat Rumah _____ RT _____ RW _____
 5. Lokasi Usaha _____
 6. Jenis Usaha _____
 7. Modal Usaha _____

B. Sistem Rumah Tinggal dan Tempat Usaha
 1. Rumah Tinggal a. Hak milik Kontrak / Tahunan / Bulanan Rp. _____
 2. Tempat Usaha b. Hak milik Kontrak / Tahunan / Bulanan Rp. _____

C. Modal Usaha
 1. Modal Sendiri Rp. _____
 2. Modal Orang Lain Rp. _____
 3. Pinjaman Pihak Lain Rp. _____
 Jumlah Modal Rp. _____

D. Perhitungan Laba Usaha Per Minggu / Bulan
 1. Laba Usaha Per Minggu / Bulan Rp. _____
 2. Harga Pokok Barang Rp. _____
 3. Biaya Usaha Rp. _____
 4. Laba Usaha Rp. _____

E. Perhitungan Kemampuan Beras
 1. Laba Usaha Per Minggu / Bulan (Dq) Rp. _____
 2. Pendapatan Lain
 a. Dari Istri / Suami Rp. _____
 b. Lainnya Rp. _____
 Jumlah Pendapatan Rp. _____

F. Biaya Luar Usaha
 1. Kebutuhan Rumah Tangga Rp. _____
 2. Biaya Pendidikan Rp. _____
 3. Biaya Lainnya Rp. _____
 Jumlah Biaya di luar Usaha Rp. _____

G. Pendapatan Bersih Rp. _____

H. Jumlah Pembiayaan yang dapat diberikan Rp. _____

I. Alasan Yang Penting / Analisis Bagian Pembiayaan / Pemasaran / Alasan

J. Caraan & Kepuasan Manajer dengan Pertimbangan / Alasan :

maka dipertahankan permohonan pembiayaan tersebut di atas :
 Diterima Ditolak Ditunda sampai

 Manajer Bagian Pembiayaan/Komite Pembiayaan



KOPERASI SIMPAN PINJAM PEMBIAYAAN SYARIAH (KSPPS)
BAITUL MAAL WATTAMWIL (BMT)
"AL-FATAA"
Badan Hukum No. 2880/0000.11.11001998
KECAMATAN ULUJAMI KAB. PEMALANG
Jalan Cendek, Desa Kemuning, Kecamatan Ulu-Jami, Kabupaten Pemalang, Jawa Tengah 52312
Telp. (0251) 447738

PENILAIAN JAMINAN

I. SERTIFIKAT

NO. _____ NAMA _____

JURUSAN/UMUM
- Teknik / Dasar
- Kesehatan
- Keguruan
- Lainnya _____

BATAS-BATAS TANPAH
- Uraian _____
- Titus _____

II. BPKB

No. BPKB _____ Tahun Perolehan _____
- Status Kendaraan _____ - No. Motor _____
- Tipe _____ - No. Rangka _____
- No. Polisi _____ - Kondisi Kend. _____

Peminjam menjamin sepenuhnya bahwa diperolehnya BPKB AL-FATAA Ulu-Jami dan tidak sekurangnya bila kendaraan tersebut dijadikan jaminan.

Liberal Pemilik Jaminan

Catatan Surveyor: _____

Pada Surveyor 1) _____ 2) _____
3) _____ 4) _____

Tidak didokumentasikan dengan pihak yang berwenang.
Manajer _____

Ditulis, Luluji, Nambak



Perpustakaan IAIN Pekalongan

Perpustakaan IAIN Pekalongan

KOPERASI SIMPAH PILJAN PEMBIAYAAN SYARIAH (KSPPS)
 BAITUL WAAL WATTAMWIL (BMT)
AL-FATAA
 Badan Hukum No. : 2820/PM/11-11/2010
 KECAMATAN ULUJARI KAB. PEMALANG

Alamat Kantor : Jl. Jemberwatu Jember Telp. (0331) 447333
 Kantor Cabang : Pasar Bawean, Pasar Candi, Buntung, Way Pudu, Desa Lingsar, Kab. Uluwatu, Kota Tolo, Kecamatan-Candi

SURAT PERNYATAAN

Teng Berkas yang di Surahi ini

Nama _____

Umur _____

Kelamin _____

Pekerjaan _____

Mendapatkan Salinan surat _____

_____ dan suami/istri/keluarga saya, dan dengan ini menyatakan dan tidak menyetujui/terhadap debitur pada BMT Al-Fataa. Dan segala resiko dari pernyataan ini kami tanggung bersama.

Demiikian surat pernyataan ini kami buat dengan sesungguhnya dan segala akibat di kemudian hari.

Uluwatu, _____ 20____

Calon Debitur _____
 Suami/istri/Keluarga _____

Dokumentasi Foto

Foto bersama pihak BMT AL FATAA Ibu Siti Imroatun





Foto Bersama nasabah sahara ibu Amalia



Foto kantor pusat BMT AL FATAA





DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama : Muhamad Roki Ade Alfayet
2. Tempat, Tanggal lahir : Batang, 28 Oktober 1998
3. Jenis Kelamin : Laki-Laki
4. Agama : Islam
5. Alamat : Ds. Wonodadi Rt.04 Rw.01 Kec. Bandar
6. Nama Ayah : Ruslani Duky
7. Pekerjaan : Wiraswasta
8. Nama Ibu : Sri Intayah
9. Pekerjaan : Pedagang

B. Riwayat Pendidikan

- SD N Wonodadi 01** : Lulus tahun 2010
- SMP N 04 Bandar** : Lulus tahun 2013
- SMA N 01 Bandar** : Lulus tahun 2016
- IAIN Pekalongan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**
- Jurusan D3 Perbankan Syariah** : Lulus tahun 2020



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jl. Kusuma bangsa No.9 Pekalongan. Telp. (0285) 412575 Faks (0285) 423418
Website : perpustakaan iain-pekalongan.ac.id | Email : perpustakaan@iain pekalongan. ac.id

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

Sebagai sivitas akademika IAIN Pekalongan, yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama : **MUHAMMAD ROKI ADE ALFAYET**
NIM : **2012116042**
Fakultas/Jurusan : **FEBI/ D3 PERBANKAN SYARIAH**

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan IAIN Pekalongan, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Tugas Akhir Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)

**STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK SAHARA (SIMPANAN HARI RAYA
IDUL FITRI) DI BMT AL FATAA ULUJAMI - PEMALANG**

beserta perangkat yang di perlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksekutif ini Perpustakaan IAIN Pekalongan berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya lewat internet atau media lain secara **fulltext** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta atau penerbit yang bersangkutan.

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

Dengan demikian ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, Juli 2020



MUHAMMAD ROKI ADE ALFAYET
NIM. 2012116042

NB: Harap diisi, ditempel meterai dan ditandatangani
Kemudian diformat pdf dan dimasukkan dalam cd.