STRATEGI PROMOSI PRODUK SIMPANAN SERBA GUNA (SIGUN) DI KSPP SYARIAH SM NU KANTOR CABANG SRAGI

TUGAS AKHIR

Diajukan kepada STAIN Pekalongan dalam Rangka untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar Ahli Madya (A. Md) di Bidang Ilmu Perbankan Syariah.

KEMENTERIAN AGAMA
PERPUSTAKAAN

ASAL BUKU INI : Penulis
PENERBIT/HARGA :
TGL. PENERIMAAN : 28 - 02 - 2017
NO. KLASIFIKASI : TA D-3 PBS 17.063 NUR-S
NO. INDUK : 17 TA 17 R 063

Disusun Oleh:
WINAT SRI NURMASIH
2012113013

PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) PEKALONGAN
2016

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Winat Sri Nurmasih

NIM : 2012113013

Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam

Menyatakan bahwa tugas akhir yang berjudul " **STRATEGI PROMOSI PRODUK SIMPANAN SERBA GUNA (SIGUN) DI KSPP SYARIAH SM NU KANTOR CABANG SRAGI** " adalah benar-benar karya penulis sendiri, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sumbernya.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya. Apabila dikemudian hari terbukti tugas akhir ini ternyata hasil plagiasi, penulis bersedia memperoleh sanksi akademik.

Pekalongan, 15 November 2016

Yang Menyatakan

WINAT SRI NURMASIH

NIM. 2012113013

H. Tamamudin, MM

Jl. KH. A Dahlan No. 332 Tirto

Pekalongan

Pekalongan, November 2016

NOTA PEMBIMBING

Lampiran : 3 (tiga) Eksemplar
Hal : Naskah Tugas Akhir
Sdr. WINAT SRI NURMASIH

KepadaYth,
Ketua STAIN Pekalongan
c/q KetuaJurusanSyariah
Di
PEKALONGAN

Assalaamu'alaikum Warohmatullaahi Wabarokaatuh

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan sepenuhnya, maka bersama ini kami kirimkan naskah Tugas Akhir saudara:

NAMA : WINAT SRI NURMASIH

NIM : 2012113013

JUDUL : STRATEGI PROMOSI PRODUK SIMPANAN SERBA GUNA (SIGUN) DI KSPP SYARIAH SM NU KANTOR CABANG SRAGI

Dengan permohonan agar Tugas Akhir saudara dapat segera dimunaqosahan.

Wassalaamu'alaikum Warohmatullaahi Wabarokaatuh

Pembimbing

H. Tamamudin, MM

NIP. 197910302006041018

KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) PEKALONGAN
Alamat : Jl. Kusuma Bangsa No.9 51114 Telp. (0285) 412575-412572 Fax. 423418
Website : www.stain-pekalongan.ac.id / E-mail : info@stain-pekalongan.ac.id

PENGESAHAN

Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan mengesahkan Tugas Akhir saudari :

Nama : **WINAT SRI NURMASIH**

NIM : **2012113013**

Judul TA : **STRATEGI PROMOSI PRODUK SIMPANAN SERBA GUNA (SIGUN) DI KSPP SYARIAH SM NU KANTOR CABANG SRAGI**

Yang telah diujikan pada hari Selasa, tanggal 15 November 2016 dan dinyatakan **BERHASIL** serta diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) dalam Ilmu Perbankan Syariah.

Dewan Penguji,

Penguji I	Penguji II
Siti Aminah Caniago, M. S. I.	**Aenurofik, M. A**
NIP. 19680907200604 2001	NIP. 198201202011011001

Pekalongan, 15 November 2016

Ketua

Dr. H. Ade Dedi Rohayana, M. Ag
NIP. 197106151998031005

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Bersama ini saya mengucapkan terimakasih kepada:

1. Kedua orang tua tercinta Bapak Taryani dan Ibu Rustini, yang dengan seluruh cinta kasih dan pengorbanannya telah memberikan dukungan, cita dan harapan serta do'a restunya.
2. Kedua kakakku tersayang Mas Andri dan Mas Cip yang sudah memberi banyak dukungan dan semangat serta senantiasa meluangkan waktu untuk mengantar dan menjemputku.
3. Seseorang yang selalu menemani dan memberikan dukungan, semangat, saran-saran serta dorongan sehingga terselesainya tugas akhir ini. Terimakasih Sulis Dianto.
4. Bapak Tamammudin, MM selaku Dosen pembimbing penulis, yang telah membimbing dan memberikan arahan penulis dengan penuh kesabaran dan ketulusan.
5. Sahabat dekatku di kampus Leli, Aulia, Mbak Ifti, Nabilah, Diah, Imamah, Eka, Yayah, Siska, Sifah dan semua sahabatku yang telah memberiku dukungan, semangat, dan keceriaan dalam menempuh studi, sukses untuk kita semua.

6. Bapak Mohtarom selaku Kepala Cabang KSPP SM NU Kantor Cabang Sragi, Mbak Nadiyah selaku Teller, Mbak Dian dan Mbak Riri selaku Marketing yang telah membantu penulis menyelesaikan penelitian ini.
7. Teman-teman seperjuangan PBS A,B dan C yang menemaniku berjuang dalam menempuh studiku.
8. Serta semua pihak yang telah mendukung dalam terselesainya Tugas Akhir ini yang tak bisa penulis sebutkan satu per satu, terimakasih atas semuanya.

MOTTO

Man Jadda WaJada
"siapa yang bersungguh – sungguh pasti bisa"

Jangan pernah takut untuk mencoba dan yakinlah bahwa kita pasti bisa.

Jenius adalah 1% inspirasi dan 99% keringat. Tidak ada yang dapat menggantikan kerja keras.

KEMENTERIAN AGAMA
PERPUSTAKAAN
IAIN PEKALONGAN
REPUBLIK INDONESIA

ABSTRAK

Nama : Winat Sri Nurmasih
NIM : 2012113013
Judul : Strategi Promosi Produk Simpanan Serba Guna (SIGUN) di KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi
Kata Kunci : Periklanan,Promosi penjualan,*Personal Selling*,Publisitas.

Promosi merupakan salah satu bagian dari bauran pemasaran. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan kegiatan bauran pemasaran yang lain. Dalam kegiatan ini setiap BMT berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya. Tanpa promosi jangan diharapkan anggota dapat mengenal produk BMT. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya.

Rumusan masalah pada penelitian ini yaitu bagaimana Penerapan Strategi Promosi Produk Simpanan Serba Guna (SIGUN) di KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi. Tujuan dari Penelitian ini yaitu untuk mengetahui Strategi Promosi Produk Simpanan Serba Guna (SIGUN) di KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research)*, maka penulis akan memberikan suatu gambaran mengenai Strategi Promosi SIGUN dalam bentuk kalimat dan paragraf sehingga akan diperoleh suatu kesimpulan berupa uraian tentang Strategi Promosi Produk SIGUN di KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi. Sumber data diperoleh melalui sumber data primer dan sekunder. Sumber data Primer diperoleh melalui wawancara dengan pihak Kepala Cabang dan Pihak Marketing sedangkan Sumber Data Sekunder diperoleh melalui sumber pustaka berupa jurnal dan buku – buku.

Teknik pengumpulan data didapat melalui wawancara dan dokumentasi. Penulis menggunakan metode wawancara data diperoleh dari hasil wawancara dengan bagian Kepala Cabang dan Marketing KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi. Untuk metode dokumentasi data yang diperoleh berupa brosur SIGUN dan keterangan dari pihak Kepala Cabang KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi. Analisis data yang digunakan adalah analisa data deskriptif kualitatif.

Jadi, strategi promosi yang dilakukan oleh KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi dalam memasarkan produk SIGUN adalah melalui media iklan dengan menyebar brosur. Media *Personal Selling* dilakukan dengan memberikan fasilitas antar jemput simpanan. Untuk media Promosi penjualan dan media Publisitas belum maksimal dalam penerapannya.

Faktor penghambat kegiatan promosi SIGUN di KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi yakni kendala waktu dan kepercayaan nasabah. Pihak marketing terkadang kewalahan dengan banyaknya jumlah anggota SIGUN dan tidak diimbangi dengan jumlah marketing dan waktu. Selain itu, adanya isu tentang lembaga keuangan yang mengatasnamakan BMT mengalami bangkrut dan gulung tikar yang menyebabkan nasabah enggan untuk menabung di KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Sholawat serta salam semoga senantiasa terlimpah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW.

Dengan segala keterbatasan yang penulis miliki, akhirnya Tugas Akhir yang berjudul **"STRATEGI PROMOSI PRODUK SIMPANAN SERBA GUNA 9SIGUN) DI KSPP SYARIAH SM NU KANTOR CABANG SRAGI"** dapat diselesaikan. Penulis menyadari masih terdapat banyak kekurangan dalam Tugas Akhir ini, penulis berharap semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca. Penulis juga tak melupakan dukungan, bimbingan dan saran dari berbagai pihak sehingga tugas akhir ini dapat tersusun.

Penulisan Tugas Akhir ini disusun dengan semaksimal mungkin, namun tidak sedikit kendala dan kesulitan yang dihadapi penulis, maka penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Untuk itu penulis berharap agar pembaca memberikan kritik dan saran yang membangun untuk penyempurnaan Tugas Akhir ini.

Penulis haturkan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Dr. H. Ade Dedi Rohayana, M.Ag selaku Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Pekalongan.

2. Drs. H. A. Tabagus Surur, M.Ag selaku Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam yang telah membimbing dan memberikan saran dalam penyelesaian tugas akhir ini;
3. H. Achmad Rosyid, M.S.I selaku Ketua Prodi D3 Perbankan Syariah.
4. Ahmad Syukron yang telah memberikan motivasi, arahan, bimbingan dan masukannya selama menyelesaikan studi di STAIN Pekalongan.
5. Tamamudin selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan motivasi, arahan, bimbingan dan masukannya selama menyelesaikan studi di STAIN Pekalongan.
6. Para Dosen dan Guru penulis, yang telah mendidik penulis selama ini.
7. Ayahanda dan Ibunda penulis terima kasih atas segala dukungan, do'a restu, kepercayaan dan semuanya yang diberikan untuk penulis.
8. Semua pihak yang membantu penyusunan Tugas Akhir ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, semua keluarga dan sahabat.

Semoga Tugas Akhir ini bermanfaat dan menambah wawasan pengetahuan bagi penulis dan pembaca.

Amiin ya Rabbal'alamiin

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN ii

HALAMAN NOTA PEMBIMBING iii

HALAMAN PENGESAHAN iv

HALAMAN PERSEMBAHAN v

HALAMAN MOTTO vii

ABSTRAK viii

KATA PENGANTAR ix

DAFTAR ISI xi

DAFTAR TABEL xiv

DAFTAR GAMBAR xv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Rumusan Masalah 4

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian 5

D. Penegasan Istilah 6

E. Sistematika Penulisan 7

BAB IITINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori 9

1. Strategi Promosi

a. Pengertian promosi 9

b. Variabel kegiatan promosi 12

c. Tujuan promosi 22

d. Faktor – faktor pengaruh promosi 25

2. Produk Simpanan Serba Guna (SIGUN)

a. Pengertian produk SIGUN 28

b. Akad yang digunakan 28

c. Keunggulan produk SIGUN 30

B. Penelitian yang Relevan 30

C. Kerangka Berfikir 38

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian 39

B. Tempat dan waktu penelitian 40

C. Subjek dan objek penelitian 40

D. Sumber data 41

E. Langkah – langkah penelitian 42

BAB IV STRATEGI PROMOSI PRODUK SIMPANAN SERBA GUNA (SIGUN) DI KSPP SYARIAH SM NU KANTOR CABANG SRAGI

A. Data Umum KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi 48

1. Sejarah KSPP Syariah SM NU Pekalongan 48

2. Struktur Organisasi Koperasi Nahdlatut Tujjar 51

3. Sejarah KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi 54

4. Visi dan Misi 55

5. Tujuan 55

6. Tinjauan Produk KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi 56

B. Hasil Penelitian Strategi Promosi Produk Simpanan Serba Guna (SIGUN) di KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi..... 61

1. Strategi Promosi melalui Media iklan..... 63

2. Strategi Promosi melalui Media Promosi Penjualan..... 65

3. Strategi Promosi melalui Media Personal Selling..... 66

4. Strategi Promosi melalui Media Publisitas..... 69

C. Kendala dalam mempromosikan Produk SIGUN..... 71

BAB V PENUTUP

A. SIMPULAN..... 72

B. SARAN..... 74

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1.Tabel Jumlah Rekening Simpanan KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi Per Tanggal 31 Maret 2016 2

Tabel 1.2. Tabel Penelitian yang Relevan 33

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Grafik Perkembangan Produk Simpanan Serba Guna (SIGUN) Periode 2011 – 2016 3

Gambar 2.2. Sruktur Organisasi Koperasi Nahdlatut Tujjar..... 58

Gambar 2.3. Struktur Organisasi KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi... 61

KEMENTERIAN AGAMA
PERPUSTAKAAN
IAIN PEKALONGAN
REPUBLIK INDONESIA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan *Baitul Mall Wat Tamwil* (BMT) yang menjamur di masyarakat Indonesia telah ikut mendukung keberhasilan gerakan ekonomi masyarakat. Berdirinya Baitul Mal wat Tamwil Syirkah Muawanah Nahdlatul Ulama (BMT SMNU) Pekalongan yang sekarang berganti nama menjadi KSPP Syariah SM NU Pekalongan berawal dari keprihatinan pengurus PCNU Kota Pekalongan periode 2000-2007 akan ketiadaan dana yang cukup untuk biaya operasional organisasi.[1] Sementara potensi ekonomi dilingkungan warga NU cukup besar baik di pendanaan maupun pembiayaan. Pilihan mendirikan lembaga keuangan mikro syariah merupakan jawaban atas berbagai kesulitan keuangan di NU.

KSPP Syariah SM NU Pekalongan termasuk salah satu KSPP Syariah yang cukup berkembang, hal ini terbukti selang waktu 12 tahun dari tahun berdirinya 2004 KSPP Syariah SM NU Pekalongan telah didukung oleh 13 Kantor Cabang di Kabupaten Pekalongan.

Sebagai lembaga bisnis KSPP Syariah SM NU bergerak dalam bidang simpan dan pinjam dimana KSPP Syariah dapat menghimpun dana dari nasabah yang kemudian disalurkan melalui produk pinjaman atau pembiayaan. Sebagai salah satu Kantor Cabang, KSPP Syariah SM NU

[1] Nadiyah, *Analisis dan Strategi Pemasaran SIGUN*, Paper :Tidak diterbitkan.

Kantor Cabang Sragi didirikan untuk menampung potensi ekonomi dari warga NU wilayah Sragi yang cukup besar baik di pendanaan maupun pembiayaan. Dalam hal pencanaan KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi didapatkan melalui penawaran produk – produk simpanan.

Salah satu produk simpanan KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi yang cukup banyak peminatnya yaitu Produk Simpanan Serba Guna (SIGUN). Terbukti produk ini menjadi produk penyumbang aset terbesar rata – rata di setiap Kantor Cabang.

Tabel 1.1

TABEL JUMLAH REKENING SIMPANAN KSPP SYARIAH SM NU KANTOR CABANG SRAGI PER TANGGAL 31 MARET 2016[2]

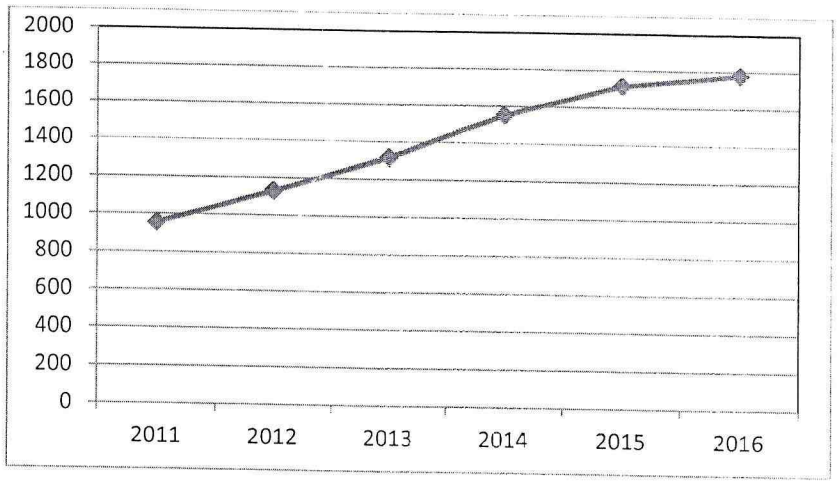
No	Nama Produk	Jumlah Rekening
1	SIGUN	1648
2	SIDIK	82
3	SIDIK PLUS	21
4	SIKURNIA	17
5	SIHARFI	1245
6	WISATA RELIGI	39
7	SIDIA PLUS	135
8	SANTIKA	11

[2] Data base KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi

Gambar 2.1

GRAFIK PERKEMBANGAN PRODUK SIMPANAN SERBA GUNA (SIGUN)

PERIODE 2011- 2016



Pada tabel terlihat perkembangan jumlah nasabah yang cukup signifikan dari tahun ke tahun. Tahun 2011 terdapat 956 nasabah, pada tahun 2012 terjadi peningkatan dari tahun sebelumnya menjadi 1131 nasabah. Peningkatan juga terjadi pada tahun 2013 dari 1131 nasabah menjadi 1319 nasabah. Peningkatan ini diikuti tahun berikutnya 2014 menjadi 1551 nasabah disusul tahun 2015 dengan 1716 nasabah dan pada Juli 2016 menjadi 1780.

Tumbuhnya BMT yang sedemikian pesat tentunya menimbulkan persaingan yang semakin ketat baik antara BMT dengan lembaga keuangan lain seperti Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) maupun antara BMT itu sendiri. Hal ini mengharuskan manajemen melakukan strategi khusus yang mampu mempertahankan kondisinya agar dapat bertahan dengan baik atau dapat menjaga keberlangsungan hidupnya

(survive), mampu memenangkan persaingan dengan berbagai kebijakan dalam pemasarannya khusunya dalam bidang promosi.[3]

Promosi merupakan salah satu bagian dari bauran pemasaran. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan kegiatan bauran pemasaran yang lain. Dalam kegiatan ini setiap BMT berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya. Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal produk BMT. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah baru.

Dari latar belakang diatas, penulis tertarik untuk mengambil judul **"Strategi Promosi Produk Simpanan Serba Guna (SIGUN) di KSPP SYARIAH SM NU Kantor Cabang Sragi"**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

Bagaimana Penerapan Strategi Promosi Produk Simpanan Serba Guna (SIGUN) di KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi?

---

[3] Riyadloh, *Strategi Promosi Produk skim(simpanan keluarga investasi mandiri 3) di kjks bmt an najah wiradesa periode tahun 2011-2012*. Stain Pekalongan :Tugas Akhir 2014

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.

1. Tujuan Penelitian Tugas Akhir ini adalah :

   Untuk mengetahui Strategi Promosi Produk Simpanan Serba Guna (SIGUN) di KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi.

2. Manfaat Penelitian.

   1) Manfaat Teoritis

      a. Hasil penelitian ini, diharapkan bermanfaat dalam menambah khasanah ilmu pengetahuan dalam bidang keuangan syariah.

      b. Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk memperkaya ilmu pengetahuan dan informasi, terutama mengenai Analisis Strategi Promosi Produk di KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi.

   2) Manfaat Praktis.

      a. Bagi KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi

         Memberikan saran dan masukan bagi KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi khususnya dalam hal strategi promosi.

      b. Bagi Masyarakat

         Diharapkan penelitian ini dapat menambah informasi mengenai KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi, dan diharapkan masyarakat akan tergerak untuk meninngkatkan pertumbuhan dan perkembangan KSPP Syariah di tanah air.

D. Penegasan Istilah.

1. Strategi Promosi.

   Kombinasi strategi paling baik dari variabel – variabel periklanan, personal selling, promosi penjualan, dan publisitas yang semuanya direncanakan untuk untuk mencapai tujuan program penjualan.[4] Dalam penelitian ini penulis akan meneliti mengenai strategi promosi produk SIGUN.

2. Produk

   Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan kedalam pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan.[5] Dalam hal ini produk yang menjadi objek penelitian penulis adalah produk SIGUN di KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi.

3. Produk Simpanan Serba Guna (SIGUN).

   SIGUN adalah produk simpanan di KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi yang memakai akad wadiah yad dhomanah. [6] Setoran simpanan ini mulai dari Rp. 10.000,- dan dapat disetor maupun diambil sewaktu – waktu pada jam pelayanan kas.

4. KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi.

   Merupakan salah satu unit dari 13 kantor cabang KSPP Syariah SM NU Pekalongan yang bergerak dalam bidang simpan dan pinjam

---

[4] Basu swastha dan irawan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta:Liberty,2008) hal.349

[5] Philip kotler, *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian (Jakarta:Erlangga jilid 2, edisi keenam)* hlm.54

[6] Brosur produk simpanan serba guna KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi

dimana KSPP Syariah dapat menghimpun dana dari nasabah yang kemudian disalurkan melalui produk pinjaman atau pembiayaan.

Jadi, **Strategi Promosi Produk Simpanan Serba Guna (SIGUN) di KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi** merupakan kombinasi strategi pemasaran yang dilakukan oleh KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi yang bertujuan untuk mempromosikan dan memperkenalkan produk SIGUN kepada masyarakat guna menjaring masyarakat agar bergabung dan menjadi nasabah produk SIGUN.

E. Sistematika Penulisan.

Untuk mendapat gambaran dan informasi yang jelas tentang tugas proposal ini, maka penelitian ini disusun berdasarkan sistematika sebagai berikut :

BAB I Pendahuluan, Pada bab ini memaparkan konsep penelitian yang akan dilakukan dengan cara mengungkap permasalahan penelitian. Pendahuluan terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, penegasan istilah dan sistematika penulisan.

BAB II Tinjauan pustaka, Pada bab ini akan dijabarkan mengenai segala sesuatu yang mendasari pembahasan objek yang diteliti, berupa landasan teori, penelitian yang relevan dan kerangka berfikir.

BAB III Metode Penelitian, Pada bab ini akan dijabarkan mengenai pendekatan dan jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, sumber data dan langkah – langkah dalam penelitian.

BAB IV Gambaran Umum perusahaan dalam hal ini yakni KSPP Syariah SM NU yang meliputi : sejarah berdirinya KSPP Syariah SM NU , visi dan misi, Struktur Organisasi, Produk – Produk yang ada di KSPP Syariah SM NU dan Pembahasan mengenai Strategi Promosi Produk Simpanan Serba Guna (SIGUN) di KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi.

BAB V Penutup, Pada bab ini merupakan bagian akhir atau penutup seluruh pembahasan tugas akhir, yang berisi simpulan, saran dan penutup. Bab ini berfungsi memberikan inti dari uraian yang dijelaskan.

KEMENTERIAN AGAMA
PERPUSTAKAAN
IAIN PEKALONGAN
REPUBLIK INDONESIA

BAB V

PENUTUP

A. SIMPULAN

Produk SIGUN merupakan tabungan/simpanan yang dijalankan berdasar akad wadiah, yaitu titipan murni yang harus dijaga dan dikembangkan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya. Dalam hal penyetoran dan pengambilan bisa dilakukan kapan saja sesuai jam pelayanan kas.

Keberhasilan produk SIGUN menjadi produk unggulan dan produk dengan jumlah asset terbesar tidak terlepas dari strategi promosi yang dilakukan pihak KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi. Dalam mempromosikan produk SIGUN, KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi lebih memanfaatkan media Iklan dan penjualan pribadi. Media iklan dilakukan dengan menyebar brosur dan untuk promosi melalui penjualan pribadi dilakukan dengan memberikan fasilitas antar jemput simpanan. Untuk dua variabel promosi lainnya yakni Promosi penjulan dan publisitas dalam penerapannya belum maksimal. Untuk promosi penjualan yang dilakukan dengan pemberian cinderamata baru diterapkan untuk simpanan wadiah berjangka (deposito) belum diterapkan untuk semua produk dan untuk penggunaan radio sebagai media promosi publisitas hanya dilakukan di awal berdirinya KSPP Syariah SM NU.

Meski hanya menggunakan dua variabel promosi untuk memasarkan produk SIGUN tidak mengurangi jumlah nasabah yang ikut bergabung menjadi nasabah SIGUN. Terbukti SIGUN menjadi produk dengan jumlah nasabah paling banyak.

B. SARAN

Sebagai bahan pertimbangan KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi untuk rencana kedepan, ada beberapa saran dari penulis yang diharapkan bisa membantu dalam pengembangan promosi, yakni :

1. Perlu kepekaan terhadap pesaing, karena pesaing merupakan pandangan kita untuk menjadi lebih baik dari mereka. Dengan memperhatikan pesaing, KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi akan mengetahui apa yang tidak mereka berikan kepada nasabah sehingga KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi bisa memberikan sesuatu yang lebih dari apa yang telah diberikan oleh pesaing kepada nasabah.
2. KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi harus mampu menjaga loyalitas nasabah karena nasabah bisa berperan sebagai agen marketing yang bertujuan mengajak masyarakat lain untuk bergabung menjadi nasabah produk SIGUN guna meningkatkan asset produk.
3. KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi harus lebih mengembangkan promosi melalui publisitas dengan memanfaatkan Radio Komunitas Sragi untuk media promosi hal ini supaya keberadaan KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi dikenal lebih luas oleh masyarakat umum.
4. Untuk media promosi penjualan harus lebih dikembangkan dengan memberikan cinderamata ke semua nasabah produk simpanan maupun

pembiayaan di KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi tidak hanya diberikan untuk nasabah simpanan berjangka.

DAFTAR PUSTAKA

1. Buku

Abdurrahman, nana herdiana. 2015. *Manajemen Strategi Pemasaran.* CV. Pustaka Setia.

Anwar. 1998. *Metode Penelitian.* Yogyakarta : Pustaka Pelajar.

Arikunto, suharsini. 1993. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek.* Yogyakarta : Rieneka Cipta.

Assauri, sofjan. 2004. *Manajemen Pemasaran.* Jakarta : PT. RajaGrafindoPersada.

Azwar, saifudi. 1998. *Metode Penelitian.* Yogyakarta : Pustaka Pelajar.

Brannan, tom. *Komunikasi Pemasaran Terpadu.* Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.

Bungin, burhan. 2012. *Analisis Data Penelitian Kualitatif,* cet.ke 8 Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.

Dahlan, ahmad. 2012. *Bank Syariah: teoritik, praktik, kritik.* Yogyakarta: Teras.

Faisal,Sanapiah. 1995. *Format-format Penelitian Sosial.* Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada.

Hadi,Sutrisno. 1990. *Metodologi Research.* Yogyakarta : Yayasan Penerbit Fakultas Psikolog.

Hurriyati, ratih. 2010. *Bauran Pemasaran & loyalitas konsumen.* (Bandung : Alfabeta.

Kasmir. 2015. *Manajemen Perbankan.* Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada.

Kasmir. 2004. *Pemasaran Bank* . Jakarta : Prenada Media.

Kertajaya, hermawan dan muhammad syakir sula. 2006. *Syariah Marketing.* Bandung : Mizan.

Kotler, philip. 1998. *Manajemen Pemasaran.* Jakarta: Erlangga.

Kottler, philip. 2005 . *Manajemen Pemasaran.* Jakarta : PT. Indexs Kelompok Gramedia.

Kotler, philip. 2000 . *Marketing Management.* New jersey : Preice.

Miles, matthew b & A. Michael Huberman. 1992 . *Analisa Data Kualitatif.* Jakarta: UII Press.

Moleong, Lexi j. 2006 . *Metodologi Penelitian Kualitatif,* edisi revisi. Bandung: Remaja Rosda Karya.

Muhammad. 2002 . *Kebijakan Fiskal dan Moneter dalam Ekonomi Islam.* Jakarta : Salemba Empat.

Mulyana, dedy. 2013 . *Metodologi Penelitian Kualitatif.* Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Nangoi, ronald. 1998. *Menentukan Strategi Pemasaran dalam Menghadapi Persaingan* Jakarta: Rajawali.

Nazir. 1998 . *Metode Penelitian.* Jakarta : Ghalia Indonesia.

Rianto, M. Nur. *Dasar – Dasar Pemasaran Bank Syariah.* Alvabeta Bandung

Ruslan, rosady. 2010 . *Metode Penelitian: Public relation dan komunikasi.* Jakarta : Rajawali Press.

Sarwono, jonathan. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif* . Yogyakarta: Graha Ilmu.

Sinungan, muchdarsah. 1994 . *Strategi Manajemen Bank Menghadapi Tahun 2000.* Jakarta : PT Rineka Cipta.

Sugiyono. *Metode Pengumpulan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D.* Bandung : cv. ALFABETA.

Swastha, basu dan irawan. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern.* Yogyakarta : Liberty Offset.

Umar,Husein. 2000. *Research Methold Finance and Banker.* Jakarta:PT.Remaja.

Widodo, hertanto et al.,P A S. 1999 . *Pedoman Akuntansi Syariat : Panduan Praktis Operasional Baitul Maal wa Tamwil (BMT).* Bandung :Mizan.

Yusuf, a. Mury. 2014 . *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan.* Jakarta : Kencana.

2. Hasil Penelitian

Delasari, meti. 2012. *Strategi Promosi Produk Pembiayaan Musyarakah di Koperasi Pemuda Buana Bojong Cabang Pekalongan.* Pekalongan : Perpustakaan STAIN Pekalongan.

Fitriana, nindi. *Strategi Promosi dalam pengembangan produk Deposito di KSP Syariah BMT Ulujami.* Pekalongan : Perpustakaan STAIN Pekalongan.

Kamila, dodi. 2007. *Strategi Peningkatan Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah di BMT Cabang Pekalongan.* Pekalongan: STAIN Pekalongan.

Masykur, muh. nahdudin. *Pengaruh Promosi Terhadap Peningkatan Jumlah Dana Pihak Ketiga.* Pekalongan : Perpustakaan STAIN Pekalongan.

Nadiyah. 2015. *Analisis dan Strategi Pemasaran.* Tidak diterbitkan.

Riyadloh. 2014. *Strategi Promosi Produk SKIM (Simpanan Keluarga Investasi Mandiri 3) di KJKS BMT An Najah Wiradesa Periode Tahun 2011-2012.* Pekalongan : STAIN Pekalongan.

Zulaekha. 2008. *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Musyarakah di BMT Istiqlal Pekalongan Pada Tahun 2005-2007.* Pekalongan : Perpustakaan STAIN Pekalongan.

3. Wawancara

Wawancara dengan Bapak Mohtarom selaku Kepala Cabang KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi.

Wawancara dengan Ibu Dian Setyaningrum selaku Marketing KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi.

Wawancara dengan Ibu Rahayu.

Wawancara dengan Ibu Siti Kholipah.

Wawancara dengan Ibu Hj. Nurjanah.

Wawancara dengan Ibu Tasmi:ah.

Wawancara dengan Ibu Komariyah.

Wawancara dengan Anisa.

KEMENTERIAN AGAMA PERPUSTAKAAN IAIN PEKALONGAN REPUBLIK INDONESIA

Unit Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syari'ah

BMT SM NU PEKALONGAN

Menepis Riba, Menuai Pahala, Membagi Laba

Baitul Maal wat Tamwil Syirkah Muawanah Nahdlatut [illegible] unit usaha dari Koperasi Nahdlatut Tujjar Kota Pekalongan [illegible] 180/135/2004 tanggal 1 Oktober 2004 dengan wilayah [illegible] Tengah. BMT SM NU merupakan lembaga keuangan syari'ah [illegible] setia melayani dan menjadi kebanggaan ummat.

Dengan sistem dan manajemen yang [illegible] Syari'ah, BMT SM NU senantiasa melayani anggota dengan prinsip "Menepis Riba, Menuai Pahala, Membagi Laba".

Mari Manfaatkan "BMT SM NU" untuk kemajuan usaha anda

Visi

Menjadikan BMT SM NU sebagai lembaga keuangan syari'ah yang profesional untuk menghasilkan keuntungan dengan menepis riba, menuai pahala dan membagi laba.

Misi

- Meningkatkan kesejahteraan bagi anggota, pengelola, mitra usaha dan masyarakat
- Menyelenggarakan program - program yang mendukung dengan tingkat kepuasan maksimal bagi anggota
- Menerapkan prinsip-prinsip syari'ah dalam kegiatan ekonomi, memberdayakan pengusaha kecil dan membina kepedulian aghniya' kepada dhuafa' secara terpadu dan berkesinambungan

Produk - produk Simpanan

- **SIGUN** (Simpanan Serba Guna)
- **SIDIK** (Simpanan Pendidikan)
- **SIDIK Plus** (Simpanan Pendidikan Plus)
- **SIHARFI** (Simpanan Hari Raya Idul Fitri)
- **SIQOHWAL** (Simpanan Aqiqoh Sunah dan Walimah)
- **Simpanan Haji dan Umroh**
- **Simpanan Wisata Religi**
- **SIDIA** (Simpanan Wadiah Berhadiah)
- **SIKURNIA** (Simpanan Kurban Sunah Idul Adha)
- **SANTIKA** (Simpanan Multiguna Berjangka)
- **Simpanan Wadiah Berjangka**

Produk - produk Pembiayaan

- **Pembiayaan Modal Usaha**
- **Pembiayaan Pembelian Barang** (Murabahah)
- **Talangan BG / Cek**
- **Qord Al Hasan** (Hutang)

Informasi lengkap segera hubungi kami :

Prosedur Pembukaan Rekening Simpanan

- Mengisi formulir pembukaan rekening simpanan
- Menyerahkan foto copy identitas diri
- Simpanan minimal Rp. 10.000,-
- Membayar setoran anggota Rp. 15.000,- (Bagi anggota baru)
- Membayar biaya administrasi pembukaan rekening Rp. 2.000,-

Prosedur Permohonan Pembiayaan

- Mengisi formulir permohonan pembiayaan
- Menyerahkan foto copy identitas diri
- Menyerahkan foto copy kartu keluarga
- Menyerahkan foto copy agunan
- Membuka rekening simpanan

Syarat Mudah, Proses Cepat, Lunas Sebelum Jatuh Tempo Bebas Ujroh

Keunggulan Menyimpan Dana di BMT SM NU

- Setoran awal cukup Rp. 10.000,-
- Bisa disetor dan diambil kapan saja pada jam kerja
- Mendapatkan bonus bulanan lebih tinggi dari perbankan
- Dengan akad syari terhindar dari riba
- Melayani fasilitas antar jemput simpanan

KANTOR CABANG LAYANAN

- **CABANG UTAMA** : Area Gedung Aswaja, Gedung BMT SM NU Lt. 1 Jl. Sriwijaya No. 2 Kota Pekalongan Telp./ Fax. 0285 - 4415700
- **SIWALAN** : Jl. Raya Rembun d/a SMP Islam Rembun, Siwalan Kab. Pekalongan
- **SRAGI** : Jl. Raya Sragi - Kesesi Kab. Pekalongan
- **PEMALANG** : Jl. Jend. Sudirman Timur No. 46 Wanarejan, Taman Kab. Pemalang
- **KAJEN** : Jl. Diponegoro No. 450 Kajen Kab. Pekalongan Telp. 0285 - 381011
- **KESESI** : Jl. Raya Kesesi No. 518 B Kab. Pekalongan Telp. 0285 - 4483312
- **BOJONG** : Jl. Raya Bojong (Kantor MWC NU Bojong) Telp. 0285 - 4482828
- **COMAL** : Jl. Jend. Sudirman Timur (Depan SKB) Comal Telp. 0285 - 4475550
- **BATANG** : Jl. Gajahmada No. 163 VC Kab. Batang Telp. 0285 - 392227
- **WARUNGASEM** : Jl. Raya Gapuro No. 7 Warungasem Telp. 0285 - 4417861
- **YKPI COMAL** : Area SMK Nusantara 1 YKPI Comal
- **KRADENAN** : Jl. Urip Sumoharjo No. 230 Kradenan Pekalongan
- **KEDUNGWUNI** : Jl. Raya Gembong Kedungwuni Kab. Pekalongan
- **WIRADESA** : Jl. Majend. Sutoyo No. 524 Gumawang, Wiradesa Kab. Pekalongan

Kantor Pusat :
Area Gedung Aswaja, Jl. Sriwijaya No. 2 Pekalongan
Telp. 0285-4415700, Fax : 0285-4415700
website : www.bmt.nubatik.net | email : nahdlatut_tujjar@yahoo.co.id

SIGUN

Simpanan Serbaguna

Simpanan Serbaguna (SIGUN) adalah simpanan dana yang penyetoran dan pengambilannya bisa dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja BMT SM NU.
Simpanan serbaguna menggunakan akad Wadi'ah yad adh dhomanah

Keunggulan

- Bisa disetor dan diambil kapan saja pada jam kerja
- Mendapatkan bonus bulanan lebih tinggi dari perbankan
- Aman karena dikelola secara amanah
- Dengan akad Syar'i terhindar dari riba
- Melayani fasilitas antar jemput simpanan
- Saldo minimal 1 juta akan diikutkan dalam penyaringan hadiah semesteran

Ketentuan

- Menyerahkan fotocopy KTP
- Mengisi formulir pembukaan rekening simpanan
- Simpanan minimal Rp. 10.000,-
- Membayar setoran anggota Rp. 15.000,-(bagi anggota baru)
- Membayar biaya administrasi pembukaan rekening Rp. 2.000,-

BMT SM NU PEKALONGAN

Menepis Riba, Menuai Pahala, Memlagi Laba

Kantor Pusat : Area Gedung Aswaja, Jl. Sriwijaya No. 2 Pekalongan
Telp. 0285-4415700, Fax : 0285-4415700
website : www.bmt.nubatik.net | email : smnukota@gmail.com

Informasi lengkap segera hubungi kami :

SLIP SETORAN SIMPANAN

No. Slip : _____

Tanggal : _____

Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syariah
KSPP SYARI'AH SM NU PEKALONGAN
Menepis riba, Menuai Pahala, Membagi laba

Validasi

Bismillahirrahmaanirrahim

Jumlah Setoran : _____

Terbilang : _____

Nomor Rekening : | | | | | | | | | | | | | | | | |

Nama Pemilik Rekening : _____

Teller

Tanda Tangan Penyetor

SLIP PENARIKAN SIMPANAN

No. Slip : _____

Tanggal : _____

KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARI'AH
KSPP SYARI'AH SM NU PEKALONGAN
Menepis Riba, Menuai Pahala, Membagi Laba

Validasi

Bismillahirrahmaanirrahim

Sudah terima uang sejumlah : Rp. _____

Terbilang : _____

Nomor Rekening : | | | | | | | | | | | | | | | | |

Nama Pemilik Rekening : _____

Teller

Tanda Tangan Penarik

Daftar Pertanyaan Wawancara dengan Pihak Kepala Cabang KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi.

1. Apa itu produk SIGUN?

   Jawab : SIGUN adalah produk simpanan yang setoran dan pengambilannya dapat dilakukan sewaktu – waktu.

2. Apa keunggulan produk SIGUN dibanding dengan produk lain?

   Jawab : Keunggulannya itu bisa disetor kapan saja, setorannya juga ringan mulai dari Rp. 10.000,- diberikan juga fasilitas antar jemput simpanan.

3. Bagaimana segmentasi pasar/pembagian pasar sasaran dari produk SIGUN ?

   Jawab : Produk SIGUN sendiri tidak ada pembagian pasar sasaran hal ini dikarenakan Produk SIGUN ditujukan untuk semua kalangan tidak memandang status ekonomi, latar belakang pendidikan, jenis kelamin maupun status sosial seseorang.

4. Bagaimana Strategi Promosi Produk Simpanan Serba Guna (SIGUN)?

   Jawab : Promosi SIGUN dilakukan dengan menggunakan media brosur dan personal selling.

5. Bagaimana aplikasi promosi menggunakan Media periklanan?

   Jawab : Media periklanan diaplikasikan dengan melakukan penyebaran brosur yang disebar ke semua kantor cabang, kerumah penduduk, dan ke Lembaga Pendidikan. Penggunaan brosur sebagai sarana promosi sangat membantu, dikarenakan dengan brosur dapat diketahui keunggulan

produknya, ada sesuatu yang ditinggalkan untuk masyarakat yang dapat dimanfaatkan di lain waktu.

6. Bagaimana aplikasi promosi menggunakan Media promosi penjualan?

   Jawab : Untuk media promosi penjualan belum maksimal hal ini dikarenakan pemberian cinderamata maupun bonus baru diterapkan untuk anggota Produk Simpanan berjangka (deposito) belum secara menyeluruh.

7. Bagaimana aplikasi promosi menggunakan Media personal selling?

   Jawab : Media personal selling dilakukan dengan memberikan fasilitas antar jemput simpanan. Dimana pihak marketing datang langsung ke rumah anggota dan meminta uang tabungan. Dengan fasilitas ini cukup efektif karena dapat menarik minat anggota untuk bergabung selain itu kegiatan menabung juga terjadwal.

8. Bagaimana aplikasi menggunakan Media publisitas?

   Jawab : Belom maksimal dalam penggunakan media publisitas sebagai sarana promosi. Pernah menggunakan radio sebagai media publisitas akan tetapi tidak berlangsung lama hanya di awal saja.

9. Bagaimana peran Ulama, Pengurus dan Anggota NU di wilayah Sragi dalam mengembangkan dan mempromosikan Produk di KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi?

   Jawab : Keberadaan Ulama maupun Pengurus NU di wilayah Sragi memberikan kontribusi yang cukup besar. Mereka membantu mempromosikan produk melalui pertemuan di Cabang/Ranting. Mendorong masyarakat untuk berkontribusi dan mengembangkan

Lembaga keuangan mikro syariah yang didirkan oleh pengurus NU dengan ikut membuka tabungan dan menjadi anggota.

10. Apa kendala atau hambatan yang dihadapi dalam memasarkan Produk Simpanan Serba Guna (SIGUN) ?

    Jawab : Kendalanya yaitu personil marketing yang kurang juga kurangnya kepercayaan anggota dengan KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi.

Daftar Pertanyaan Wawancara dengan Pihak Marketing KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi.

1. Bagaimana Strategi Promosi produk SIGUN?

   Jawab : Strategi Promosi SIGUN menggunakan media Iklan dan Personal Selling.

2. Bagaimana aplikasi Promosi menggunakan media Iklan?

   Jawab : Media iklan diaplikasikan dengan melakukan penyebaran brosur. Marketing menyebar brosur dengan memberikan ke setiap rumah, lembaga (Sekolah dan Instansi), menjelaskan seperti apa produk SIGUN juga produk – produk yang lain.

   Penggunaan brosur sebagai sarana promosi periklanan cukup efektif. Dengan memanfaatkan brosur bisa menjangkau seluruh lapisan masyarakat.

3. Bagaimana aplikasi Promosi menggunakan media Personal selling (penjualan Pribadi)?

   Jawab : Media penjualan pribadi tahap awal dilakukan dengan terjun langsung dengan melakukan promosi ke acara – acara yang kaitannya dengan lembaga NU mulai dari acara Muslimat, Fatayat dan kegiatan MWC Pusat. Setelah mengenalkan produk ke anggota tahap berikutnya yakni dengan memberikan fasilitas antar jemput simpanan ke rumah anggota. Pihak marketing mendatangi setiap rumah anggota dan meminta uang tabungan anggota.

Fasilitas antar jemput simpanan cukup efektif sebagai media promosi, karena pihak KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi bisa langsung berinteraksi dengan calon anggota bisa menjelaskan berbagai macam produk beserta kelebihannya.

4. Bagaimana aplikasi Promosi menggunakan media Promosi Penjualan?

   Jawab : Untuk Promosi melalui Promosi penjualan belum maksimal.

5. Bagaimana aplikasi promosi menggunakan media Publisitas?

   Jawab : Di KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi belum menggunakan media publisitas. Hal ini dikarenakan setiap kegiatan yang dilakukan kaitannya dengan bakti sosial dan kelembagaan NU dan dilakukan diluar jam kerja sehingga tidak ada yang meliput dan mempublikasikan ke majalah maupun surat kabar.

6. Bagaimana respon masyarakat dengan adanya fasilitas antar jemput simpanan?

   Jawab : Respon masyarakat dengan fasilitas antar jemput simpanan ini sangat baik, dikarenakan anggota yang memiliki rutinitas padat tidak perlu repot untuk datang langsung ke kantor dan fasilitas ini sangat membantu mereka.

7. Adakah kendala yang dihadapi di lapangan dalam mempromosikan SIGUN?

   Jawab : Kendalanya hanya waktu, terkadang marketing kewalahan mengambil tabungan para anggota hal ini dikarenakan jumlah anggota SIGUN yang cukup bayak. Selain itu juga terdapat hambatan dalam hal

kepercayaan anggota dengan KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi hal ini karena adanya koperasi yang mengatasnamakan BMT mengalami kebangkrutan dan gulung tikar sehingga anggota takut untuk menabung.

Daftar Pertanyaan Wawancara dengan Pihak Nasabah Produk SIGUN di KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi.

1. Mengapa Bapak/Ibu memilih menabung di KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi?
2. Mengapa Bapak/Ibu memilih untuk menjadi nasabah Produk SIGUN?
3. Sudah berapa lama menjadi nasabah Produk SIGUN?
4. Apakah Bapak/Ibu memilih Produk SIGUN karena tertarik dengan strategi promosi pihak KSPP Syariah SM NU Kantor Cabang Sragi atau karena keinginan sendiri?
5. Apakah Bapak/Ibu memilih Produk SIGUN karena adanya fasilitas antar jemput simpanan atau karena alasan lain?
6. Apa manfaat yang dirasakan oleh Bapak/Ibu dengan adanya fasilitas antar jemput simpanan pada Produk SIGUN?

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

IDENTITAS DIRI

Nama	: WINAT SRI NURMASIH
Tempat Tanggal Lahir	: Pekalongan, 23 September 1995
Alamat	: Ds. Ketanon Ageng Kec. Sragi Kab. Pekalongan.
Agama	: Islam

IDENTITAS ORANG TUA

Nama Ayah	: TARYANI
Nama Ibu	: RUSTINI
Alamat	: Ds. Katanon Ageng Kec. Sragi Kab. Pekalongan.

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SD N KETANON
2. SMP N 3 SRAGI
3. SMA N 1 SRAGI
4. STAIN PEKALONGAN

KEMENTERIAN AGAMA
PERPUSTAKAAN