

**PENGEMBANGAN PRODUK TABUNGAN SYARIAH  
MATRA ARISAN (MARISA) DI BMT MATRA PEKALONGAN**

**TUGAS AKHIR**

Diajukan untuk memenuhi Tugas Akhir dan melengkapi syarat

memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md)

dalam Ilmu Perbankan Syariah



ASAL BUKU INI :	Penulis
PENERBIT / HARGA :	
TGL. PENERIMAAN :	09-03-2017
NO. KLASIFIKASI :	AD-3PBS 17-092 MUN-P
NO. INDUK :	1712 092

Oleh:

**MUNASIFAH**

2012.11.30.34

**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 : MUNASIFAH

NIM : 2012113034


Jurusan : Syariah dan Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa tugas akhir yang berjudul “**PENGEMBANGAN PRODUK TABUNGAN SYARIAH MATRA ARISAN (MARISA) DI BMT MATRA PEKALONGAN**” 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, 12 Oktober 2016

Yang Menyatakan



**MUNASIFAH**

**NIM. 2012113034**

**DR. Triana Shofiani, SH. MH**  
Jl. KH. Mansur Gg.8 Rt.05 Rw.05 No.05  
Bendan Pekalongan

---

## NOTA PEMBIMBING

Lampiran : 3 (tiga) Eksemplar  
Hal : Naskah Tugas Akhir  
Sdr. **Munasifah**

Pekalongan, 12 Oktober 2016

Kepada Yth,  
Ketua STAIN Pekalongan  
c/q Ketua Jurusan Syariah  
Di  
PEKALONGAN

*Assalaamu'alaikum Warohmatullaahi Wabarokaatuh*

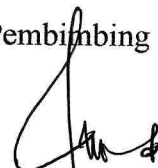
Setelah diadakan penelitian dan perbaikan sepenuhnya, maka bersama ini kami kirimkan naskah tugas akhir saudara:

Nama : Munasifah  
NIM : 2012113034  
Program Studi : D3 Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Syariah  
Judul : PENGEMBANGAN PRODUK TABUNGAN SYARIAH  
MATRA ARISAN (MARISA) DI BMT MATRA  
PEKALONGAN.

Dengan permohonan agar Tugas Akhir Saudari dapat segera diujikan (dimunaqosahkan).

*Wassalaamu'alaikum Warohmatullaahi Wabarokaatuh*

Pembimbing



**DR. Triana Shofiani, SH. MH**  
NIP. 19680608200003 2 001

## PERSEMBAHAN

*Tugas Akhir ini penulis persembahkan kepada:*

- ❖ *Kedua orang tua tercinta Ayahanda Zaenal Abidin dan Ibunda Kiswati, yang dengan seluruh cinta kasih dan pengorbanannya telah memberikan semangat, cita dan harapan serta do'a yang tulus.*
- ❖ *Bapak Khoerul Anwar, mbak Dela orang - orang yang mulia yang berperan bagi penulis.*
- ❖ *Kakak - kakakku tersayang Mas Khamim dan Mbak Reni serta Mbak Wiwik dan Mbak Mas Arif, terimakasih sudah memberi banyak dukungan, motivasi dan doa.*
- ❖ *Seseorang yang selalu memberikan do'a, dukungan dan semangat, serta saran-saran kepada penulis.*
- ❖ *Ibu DR. Triana Shofiani, SH. HM Dosen pembimbing penulis, yang telah membimbing dan memberikan arahan penulis dengan penuh kesabaran dan ketulusan.*
- ❖ *Sahabatku Diah, Ulfa, Eka yang memberiku dukungan, semangat, dan motivasi.*
- ❖ *Teman-teman PBS A nisfa, ela, leli, winat, firoh, wasis, fikri, dan lain-lain semua teman-teman yang memberiku semangat dan keceriaan dalam menempuh studi, sukses untuk kita semua.*
- ❖ *Teman-teman PBS A, B dan C angkatan 2013 yang menemaniku berjuang dalam menempuh studiku.*
- ❖ *Semua pihak yang telah mendukung dalam terselesainya Tugas Akhir ini yang tak bisa penulis sebutkan satu per satu, terimakasih atas semuanya.*

## MOTTO

*Mentari hadir tak berdusta,  
Angin berhembus tak membinasakan  
Hujan jatuh tak berarti pudar  
Dan mengalah tak berarti kalah  
Begitupun dengan janji seorang Anak,  
Ia tak akan berbobong membuat Orang Tuanya  
Yang dicintai dan disayangi untuk Bahagia  
Dari hasil keringatnya.*

\*\*\*

*Waktu bergerak begitu cepat,  
Do not put off doing a job,  
Hari akan terus berganti  
Akan ada hal-hal baru  
Untuk memulai pekerjaan yang baru.*

*(Penulis)*

## ABSTRAK

Nama : Munasifah  
NIM : 2012113034  
Judul : Pengembangan Produk Tabungan Syariah Matra Arisan (MARISA) di BMT Matra Pekalongan.

Salah satu upaya untuk mempertahankan eksistensi produk dan meningkatkan jumlah nasabah, BMT Matra Pekalongan melakukan pengembangan produk yaitu dengan meluncurkan sebuah inovasi baru pada produk tabungan syariah matra arisan (MARISA) dengan sistem arisan. MARISA merupakan tabungan atau simpanan dengan sistem arisan yang diperuntukkan bagi semua kalangan masyarakat secara perorangan/pribadi. Tabungan syariah MARISA dirancang sebagai sarana investasi jangka pendek yang aman yang dijalankan berdasarkan akad *wadiah yad dhamanah*. Penyetoran dilakukan setiap bulan sebelum tanggal 10 dengan jangka waktu selama 36 bulan. Setiap bulan pada tanggal 10 akan diundi hadiah langsung dan hadiah hiburan. Di akhir periode akan diundi hadiah-hadiah utama.

Penelitian ini mencari jawaban bagaimana strategi pengembangan produk tabungan syariah matra arisan (MARISA) di Pekalongan dan untuk mengetahui bagaimana implikasi pengembangan produk tabungan syariah matra arisan (MARISA) terhadap minat nasabah di BMT Matra Pekalongan. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), Maka penulis dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif sebagai prosedur yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Sumber data diperoleh melalui sumber data primer, dan sumber data sekunder. Teknik pengumpulan datanya melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dalam menganalisis data menggunakan reduksi data, penyajian data dan verifikasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengembangan produk tabungan syariah matra arisan (MARISA) di BMT Matra Pekalongan dengan menggunakan *Marketing Mix* untuk menarik minat konsumen atau memberitahukan akan adanya produk baru yakni tabungan syariah matra arisan (MARISA) dalam meningkatkan volume penjualan dan meningkatkan kepuasan konsumen atau pelanggan untuk menghadapi pesaing. Implikasi terhadap minat nasabah dapat diketahui dengan meningkatnya jumlah nasabah tabungan syariah matra arisan (MARISA) lima tahun terakhir, pada tahun 2011-2015.

Kata kunci : Pengembangan Produk, Marketing Mix, *Wadiah yad dhamanah*.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah dengan memanjatkan puja dan 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 **“PENGEMBANGAN PRODUK TABUNGAN SYARIAH MATRA ARISAN (MARISA) DI BMT MATRA PEKALONGAN”** 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 mengucapkan terimakasih 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.

3. H. Achmad Rosyid, M.Si selaku Ketua Prodi D3 Perbankan Syariah.
4. Kuat Ismanto, M.Ag selaku wali studi yang telah membimbing dan memberikan saran selama menyelesaikan studi di STAIN Pekalongan.
5. DR.Triana Shofiani, SH.MH selaku pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan motivasi, arahan, bimbingan dan masukannya kepada penulis dalam penyelesaian tugas akhir ini.
6. Para Dosen dan Guru penulis, yang telah mendidik penulis selama ini.
7. Ayahanda dan Ibunda penulis, terimakasih atas segala dukungan, do'a restu, kepercayaan dan semuanya yang diberikan untuk penulis.
8. Mbah Kakung dan Mbah Putri penulis, terimakasih atas segala do'a dan perhatian yang diberikan untuk penulis.
9. 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.

*AmiinyaRabbal'alamiin,*

Pekalongan, 12 Oktober 2016

Penulis,



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN .....	ii
HALAMAN NOTA PEMBIMBING.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	v
HALAMAN MOTTO .....	vi
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR GRAFIK.....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Kegunaan Penelitian .....	8
E. Sistematika Pembahasan.....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Telaah Pustaka	
1. Pengembangan Produk	
a. Pengertian Pengembangan Produk.....	10
b. Tujuan Pengembangan Produk.....	13
c. Tahap-Tahap Pengembangan Produk.....	14
2. <i>Marketing Mix</i>	
a. <i>Product</i> (produk).....	19
b. <i>Price</i> (harga).....	19
c. <i>Place</i> (tempat).....	19

d. <i>Promotion</i> (promosi).....	19
3. <i>Wadiah/Simpanan</i>	
a. Pengertian <i>Wadiah/Simpanan</i> .....	20
b. Pengertian Tabungan Syariah.....	21
c. Landasan Hukum Tabungan Syariah.....	21
4. Minat Nasabah	
a. Pengertian Nasabah.....	24
b. Nasabah Selaku Konsumen.....	24
B. Penelitian Terdahulu.....	26
C. Kerangka Berpikir.....	31
<b>BAB III METODELOGI PENELITIAN</b>	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	32
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	35
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	35
D. Sumber Data.....	36
E. Langkah-Langkah Penelitian.....	37
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Hasil Penelitian	
1. Sejarah BMT Matra Pekalongan.....	41
2. Motto, Visi dan Misi BMT Matra Pekalongan.....	42
3. Legalitas BMT Matra Pekalongan.....	42
4. Struktur Organisasi BMT Matra Pekalongan.....	42
5. Tabungan Syariah Matra Arisan ( MARISA).....	44
B. Pembahasan	
1. Pengembangan Produk Tabungan Syariah Matra Arisan (MARISA) di BMT Matra Pekalongan.....	48
2. Implikasi Pengembangan Produk Tabungan Syariah Matra Arisan (MARISA) terhadap minat nasabah di BMT MatraPekalongan.....	55
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. SIMPULAN.....	59

B. SARAN.....	60
---------------	----

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

1. Transkrip Wawancara
2. Kuisisioner Nasabah Tabungan MARISA  
di BMT Matra Pekalongan
3. Contoh Brosur BMT Matra Pekalongan
4. Surat Keterangan Bukti Penelitian
5. Daftar Riwayat Hidup.

## DAFTAR TABEL

Tabel 1 : Tabel Jumlah Nasabah .....	6
Tabel 2 : Tabel Riset Terdahulu .....	28

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 : Tahap-Tahap Pengembangan Produk Baru.....	14
Gambar 2 : Struktur Organisasi BMT Matra Pekalongan .....	42

## DAFTAR GRAFIK

Grafik 1 : Grafik Peningkatan Nasabah BMT Matra.....	55
--	----



## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

*Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) merupakan lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*. Secara *harfiah* *baitul maal* berarti rumah dana dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. Baitul Maal dikembangkan dari masa Nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. Dimana *baitul maal* berfungsi sebagai upaya pengumpulan dan penyaluran dana zakat, infaq, sedekah, wakaf dan dana-dana sosial yang lain. Sedangkan *baitul tamwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.<sup>1</sup>

BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan Islam. Lembaga ini didirikan dengan maksud untuk memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan bank Islam atau BPR Islam. Prinsip operasinya didasarkan atas prinsip bagi hasil, jual beli (*ijarah*), dan titipan (*wadiah*).<sup>2</sup>

Kegiatan jasa keuangan yang dikembangkan oleh BMT penghimpun dana dan menyalurkannya melalui kegiatan salah satunya prinsip yang digunakan bank syariah dalam memobilisasi dana adalah dengan menggunakan prinsip titipan. Adapun akad yang sesuai dengan prinsip ini adalah *al-wadi'ah*. *Al-wadi'ah* merupakan titipan murni yang setiap saat

---

<sup>1</sup> Muhammad Ridwan, Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm. 126.

<sup>2</sup>Nurul Huda dan Mohammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm. 363.

dapat diambil jika pemiliknya menghendaki. Secara umum terdapat dua jenis *wadi'ah* : *al-wadi'ah yad al-manah* dan *wadia'ah yad adh-dhamanah*.<sup>3</sup> BMT juga dapat melakukan fungsi terpisah yaitu berorientasi mencari keuntungan lembaga sosial.<sup>4</sup>

Sekarang ini persaingan dalam dunia industri semakin ketat. Produk menjadi krusial awal dan ujung tombak dari suatu industri manufaktur. Konsekuensinya, keberhasilan industri tersebut dalam persaingan akan juga ditentukan oleh keberhasilannya merancang dan mengembangkan produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dan kecepatan industri tersebut dalam beradaptasi/merespon perubahan keinginan konsumennya. Kecepatan perubahan rancangan produk akan dipengaruhi oleh kecepatan perkembangan teknologi, kerumitan produk dan proses, pemendekan siklus perancangan dan faktor-faktor organisasi.<sup>5</sup>

Penciptaan produk baru yang sama sekali baru yang belum pernah ada merupakan masalah yang paling kompleks dan mengandung risiko yang besar pula. Akan tetapi bagi lembaga keuangan yang bersifat proaktif terutama yang berada pada posisi memimpin akan selalu berusaha untuk menciptakan produk yang sama sekali baru ini. Lembaga keuangan juga perlu secara periodik memikirkan untuk mengubah bentuk dan desain produknya. Hal ini

---

<sup>4</sup>Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani: 2001), hlm. 148.

<sup>5</sup>Mohammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil* (Yogyakarta: UII press, 2002), hlm. 126.

<sup>5</sup> Imam Djati Widodo, *Perencanaan Dan Pengembangan Produk : Product, Planning & Design*, (Yogyakarta: UII Press, 2003), hlm. 1



untuk mengantisipasi kejenuhan pasar maupun untuk memperbaharui model agar selalu tampak lebih baru.<sup>6</sup>

Cepatnya informasi yang masuk akibat majunya teknologi sektor informasi seperti televisi, radio, koran atau majalah telah menjadikan masyarakat semakin cerdas, masyarakat sudah sulit untuk dibohongi. Dampak lain bagi produsen adalah ketatnya persaingan antarprodusen untuk memanfaatkan kemajuan teknologi ini. Oleh karena itu, kemajuan teknologi ini dimanfaatkan sebesar-besarnya oleh produsen untuk menarik hati konsumen agar membeli dan mengkonsumsi produknya.<sup>7</sup>

BMT Matra Pekalongan sebagai salah satu lembaga keuangan syariah diharapkan agar mampu bersaing untuk mengembangkan produk dan mempertahankan atau menambah jumlah calon nasabah, terutama dengan lembaga keuangan yang sudah mempunyai nama dan sudah bonafid di bidang keuangan, sumber daya manusia (SDM) dan produk yang berkualitas.<sup>8</sup>

BMT Matra Pekalongan didirikan pada tanggal 12 Juli 2014. Pada awal pendirian BMT Matra Pekalongan hanya bermodal Rp. 35.000.000,- Enam bulan kemudian BMT Matra Pekalongan sudah bisa mencapai Break Event Point (BEP) sehingga pada laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT)

---

<sup>6</sup>Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*, edisi kedua, (Yogyakarta: BPFE, 2014), hlm. 249.

<sup>7</sup>Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), hlm. 189.

<sup>8</sup>Galih Eko Wibowo, Manajer Marketing. Wawancara Pribadi, BMT Matra Pekalongan, 29 Maret 2016

yang pertama tahun buku 2005 asset BMT Matra Pekalongan sudah naik hampir dua puluh kali lipat.<sup>9</sup>

BMT Matra Pekalongan memiliki produk penghimpun dana (*funding*) dan produk penyaluran dana (*lending*). Beberapa produk penghimpun dana (*funding*) di antaranya seperti, Simpanan Masa Depan (Simas), Simpanan Idul Fitri (Sifitri), Simpanan Idul Adha (Siadha), Simpanan Pelajar (Simpel), Matra Arisan (Marisa), Simpanan Mudharabah Berjangka (Deposito), Tabungan Wisata (Tawis) dan Tabungan Haji (Tahaji). Sedangkan produk penyaluran dana (*lending*) seperti, Pembiayaan Murabahah, Pembiayaan Al Ijarah, Pembiayaan Mudharabah, Pembiayaan Musyarakah, Pembiayaan Bai'u Bithaman Ajil dan Pembiayaan Wakalah.<sup>10</sup>

Adanya Lembaga Keuangan Syariah seperti BMT dan BTM yang kemudian bermunculan bersama produk yang mereka miliki, BMT Matra Pekalongan berusaha membuat sebuah produk baru yang lebih menonjol dari produk BMT dan BTM lain dan membuatnya lebih menarik bagi pembeli. Hal ini dapat melibatkan adanya perubahan penting pada barang itu sendiri atau perubahan-perubahan pada bungkus, harga, merk, promosi ataupun aspek pemasaran lain yang dapat mempengaruhi pandangan konsumen.

Untuk tetap mempertahankan eksistensi produk dan meningkatkan jumlah nasabah, BMT Matra Pekalongan melakukan pengembangan produk yaitu dengan meluncurkan sebuah inovasi baru dengan melakukan pengembangan produk tabungan syariah matra arisan (MARISA) yaitu

---

<sup>9</sup>Dokumen BMT Matra Pekalongan

<sup>10</sup>Brosur BMT Matra Pekalongan.

tabungan dengan sistem arisan. Salah satu strategi pemasaran yang digunakan adalah jempit bola.<sup>11</sup> Dengan adanya pengembangan produk tabungan syariah matra arisan (MARISA) menggunakan strategi tersebut diharapkan nasabah BMT Matra Pekalongan akan merasa senang dan tertarik untuk bergabung membuka tabungan kembali di BMT Matra Pekalongan.

Matra arisan (MARISA) ini diluncurkan pada tahun 2005 dan dirancang sebagai sarana investasi jangka pendek yang aman. Tabungan syariah matra arisan merupakan tabungan atau simpanan yang dijalankan berdasarkan akad *wadiah yad dhamanah*. BMT Matra Pekalongan dapat menggunakan dana titipan tersebut sebagai bentuk penyaluran dana kepada masyarakat/nasabah yang sedang membutuhkan atau kekurangan dana baik untuk usaha yang dijalankan maupun kebutuhan lainnya.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup>Khaerul Anwar, Marketing Funding. Wawancara Pribadi, BMT Matra Pekalongan, 29 Maret 2016

<sup>12</sup>Mardela Nurul. B, Accounting. Wawancara Pribadi, BMT Matra Pekalongan, 21 Maret 2016.

Tabel 1.1

**Data Jumlah Nasabah Marisadi BMT Matra Pekalongan****Lima Tahun Terakhir**

No	Tahun	Jumlah Nasabah Simpanan (Orang)	Jumlah Nasabah Marisa (Orang)
1	2011	± 9000	± 400
2	2012	± 11000	± 440
3	2013	± 14000	± 467
4	2014	± 16000	± 500
5	2015	± 17000	± 600

Sumber: DataBMT Matra Pekalongan

Berdasarkan data jumlah nasabah diatas, menunjukkan bahwa setiap tahun jumlah nasabah tabungan syariah matra arisan (MARISA) mengalami kenaikan, artinya banyak masyarakat yang bergabung menipikan dananya sebagai investasi jangka pendek di BMT Matra Pekalongan.

Produk tabungan syariah matra arisan (MARISA) ini memiliki karakteristik yang unik karena berbeda dengan produk tabungan/simpanan lain di BMT Matra Pekalongan. Produk tabungan lain di BMT Matra Pekalongan hanya akan memperoleh bonus setiap bulan atas saldo yang dimiliki penabung. Tabungan syariah matra arisan (MARISA) ini diundi pada setiap bulannya dengan setoran Rp. 50.000,-/bulan dengan jangka waktu selama 36 bulan. Nasabah yang masuk dalam penyaringan undian adalah peserta yang rutin setiap bulan.

Peserta yang telah keluar dengan nomor undian, tabungan tersebut akan dikembalikan secara penuh serta berhak memenangkan hadiah utama, hadiah langsung dan hadiah hiburan sebagai bonus. Bagi peserta yang mendapatkan

hadiah langsung sudah tidak setor lagi, untuk peserta yang memenangkan hadiah hiburan masih diwajibkan setor lagi. Hadiah utama akan diundi pada akhir periode. Nasabah yang menabung utin setiap bulan selama 36 bulan akan diberikan bonus Rp. 50.000,- di akhir periode.

Bedasarkan uraian diatas, Penulis tertarik untuk mengangkat penelitian ini dengan judul “ PENGEMBANGAN PRODUK TABUNGAN SYARIAH MATRA ARISAN (MARISA) DI BMT MATRA PEKALONGAN ”

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis dapat merumuskan permasalahan sebagai berikut.

1. Bagaimana pengembangan produk tabungan syariah Matra Arisan (MARISA) di BMT Matra Pekalongan ?
2. Bagaimana implikasi pengembangan produk tabungan syariah Matra Arisan (MARISA) terhadap minat nasabah di BMT Matra Pekalongan ?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui pengembangan produk tabungan syariah matra arisan (MARISA) di BMT Matra Pekalongan.
2. Untuk mengetahui implikasi pengembangan produk tabungan syariah matra arisan (MARISA) terhadap minat nasabah di BMT Matra Pekalongan.

#### **D. Kegunaan Penelitian**

##### 1. Secara Teoritis

Untuk menambah pengetahuan tentang Lembaga Keuangan Mikro Syariah khususnya tentang pengembangan produk yang dilakukan oleh BMT Matra Pekalongan dengan inovasi produk baru dengan tujuan untuk meningkatkan kepuasan konsumen atau pelanggan dan mempertahankan nasabah lama serta menambah nasabah baru.

##### 2. Secara Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi penulis dan masyarakat dalam menambah ilmu pengetahuan dalam bidang Lembaga Keuangan Mikro Syariah.

#### **E. Sistematika Penulisan**

Untuk mendapatkan gambaran dan informasi yang jelas mengenai Tugas Akhir yang akan ditulis oleh penulis, maka penelitian ini disusun berdasarkan sistematika sebagai berikut :

##### BAB I Pendahuluan

Terdiri dari latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika penulisan.

##### BAB II Tinjauan Pustaka

Terdiri dari pengertian pengembangan produk, tujuan dan tahap-tahap pengembangan produk. Pengertian marketing mix. Pengertian wadiah/simpanan, pengertian tabungan syariah dan landasan hukum.

Pengertian minat nasabah dan nasabah selaku konsumen. Dan hasil penelitian yang relevan serta kerangka berpikir.

### BAB III Metode Penelitian

Meliputi pendekatan dan jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, sumber data serta langkah-langkah penelitian meliputi: teknik pengumpulan data dan metode analisa.

### BAB IV Pembahasan dan hasil penelitian

#### a) Profil BMT Matra Pekalongan

Bab ini berisikan tentang sejarah berdirinya BMT Matra Pekalongan, motto, visi dan misi BMT Matra, landasan hukum BMT Matra dan struktur organisasi BMT Matra Pekalongan.

#### b) Hasil penelitian

Bab ini berisikan tentang hasil penelitian pengembangan produk tabungan syariah matra arisan (MARISA) di BMT Matra Pekalongan dan implikasi minat nasabah terhadap pengembangan produk tabungan syariah matra arisan (MARISA) di BMT matra pekalongan.

### BAB V Penutup

Berisi kesimpulan dan saran.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. SIMPULAN

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, maka penulis menyimpulkan beberapa hal, yaitu sebagai berikut.

1. Pengembangan produk tabungan syariah matra arisan (MARISA) yang dilakukan BMT Matra Pekalongan yaitu dengan melakukan bauran pemasaran (*marketing mix*) untuk mempertahankan nasabah lama dan menarik nasabah baru ataupun untuk menghadapi persaingan pasar yang semakin kompetitif dan produk-produk andalan pesaing. Karakteristik perbedaan bonus yang diberikan dalam bentuk hadiah membuat nasabah tertarik, memilih dan membuka tabungan syariah matra arisan (MARISA).
2. Implikasi minat nasabah terhadap produk tabungan syariah matra arisan (MARISA) di BMT Matra dapat disimpulkan bahwa minat nasabah terhadap produk tabungan syariah matra arisan (MARISA) mengalami peningkatan pada lima tahun terakhir yaitu tahun 2011-2015. Dengan adanya strategi *door to door* serta menggunakan strategi jemput bola berhasil untuk menarik minat nasabah. Nasabah sangat tertarik dengan hadiah yang didapat perbulan dan diakhir periode, meskipun itu bagi yang beruntung karena tabungan dengan sistem arisan. Nasabah juga loyal dan merasa senang terhadap pelayanan BMT Matra Pekalongan.



**B. SARAN**

1. Seharusnya BMT Matra Pekalongan terus mempertahankan dan lebih meningkatkan kualitas pelayanan kepada para nasabah, supaya nasabah merasa nyaman atau senang dan akhirnya loyal terhadap BMT Matra Pekalongan.
2. Seharusnya BMT Matra Pekalongan memberikan bingkisan cantik sebagai apresiasi kepada nasabah baru yang akan membuka dan nasabah lama telah memiliki tabungan MARISA lebih dari satu nama. Ataupun nasabah yang di setiap akhir periode selalu ikut dalam pembukaan tabungan kembali.
3. Seharusnya nasabah lebih berfikir ulang untuk pembukaan tabungan syariah matra arisan (MARISA) sesuai dengan kemampuan finansialnya.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Abdurahman, Nana Hadiana. 2015. *Manajemen Strategi Pemasaran*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Alma, Buchari. 2013. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Anwar. 1998. *Metode Penelitian*,. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Arikunto,Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktis*, Jakarta: Rineka Cipta, Cet. Keempat belas.
- Basrowi dan Suwandi. 2008. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Dahlan, Ahmad. 2012 *Bank Syariah: teoritik, praktik, kritik*. Yogyakarta: Teras.
- Gitosudarmo, Indriyo. 2014.*Manajemen Pemasaran*, edisi kedua. Yogyakarta: BPFE.
- Hasan, Ali. 2010. *Marketing Bank Syariah*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. 2011. Jakarta : Kencana Prenadamedia Group.
- John A, Pearce II dan Richard B.Robinson Jr. 2014. *Manajemen Strategik: Formulasi, Implementasi dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat, edisi 12.
- Karim, Adiwarmarman. 2004. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2005. *Pemasaran Bank*. Jakarta : Prenada Media.
- Meleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Penelitian Kualitatif*. 2006. Bandung : Remaja Rosda Karya.
- Miles Matthew B, A. Michael Huberman. 1992. *Analisa Data Kualitatif*,. Jakarta: UII Press.
- Mulyana, Deddy. 2013. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

**Wawancara**

Anwar, Khaerul. 2016. Marketing Funding. Wawancara Pribadi, BMT Matra Pekalongan.

Nurul B, Mardela.2016. Accounting. Wawancara Pribadi, BMT Matra Pekalongan.

Wibowo, Galih Eko. 2016. Manajer Marketing. Wawancara Pribadi, BMT Matra Pekalongan.

**Internet**

<http://www.landasanteori.com/2015/10/pengertian-nasabah-debitur-penyimpan.html>. diakses pada 21 Juli 2016.

- M Pontas, Pardede. 2011. *Manajmeen dan Kebijakan Perusahaan*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Nazir. 1998. *Metode Penelitian*. Jakarta : Ghalia Indonesia
- Ridwan, Muhammad. 2004. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*. Yogyakarta: UII Press.
- Ruslan, Rosady. *Metode Penelitian: Public relation dan komunikasi*. 2010. Jakarta : Rajawali Press.
- Sanusi, Anwar. 2011. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta :Salemba Empat.
- Sugiono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta. cet. IV
- Sutinah, Bagong Suyanto . 2011. *Metode Penelitian Sosial*. Jakarta: Kencana.
- Swastha, Basu. 1983. *Azaz-Azaz Marketing*. Yogyakarta: Liberty.
- Swastha, Basu dan Irawan. 2008. *Menejemen Pemasran Modern*.Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Wahjono, Imam Sentot. 2013. *Manajemen Pemasaran Bank*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Widodo, Imam Djati. 2009. *Perencanaan dan Pengembangan Produk*. Yogyakarta: UII Press.
- Widodo, Imam Djati. 2003. *Perencanaan Dan Pengembangan Produk : product, planning & desaign*. Yogyakarta: UII Press.
- Wiroso. 2005. *Penghimpun Dana Dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*. Jakarta: PT Grasindo.

### **Tugas Akhir**

- Fitriana, Nindi. 2012. *Peran BMT Dana Syariah Batang dalam Pengembangan Usaha Nasabah*. Pekalongan: Perpustakaan STAIN.
- Rizkiyana, Dina. 2011. *Strategi Pengembangan Produk Lembaga Keuangan Syariah dalam Peningkatan Jumlah Nasabah BMT Artha Amanah Umat Pekalongan*. Pekalongan : Perpustakaan STAIN.
- Wiyanti, Ika. 2007. *Strategi Pengembangan Mudharabah BTM Surya Mentari Karanganyar*. Pekalongan : Perpustakaan STAIN.

## DAFTAR WAWANCARA

Bag. Accounting, Manajer Marketing & Marketing Funding.

1. Sejak kapan tabungan syariah matra arisan (MARISA) ada di BMT Matra Pekalongan ?
2. Bagaimana sistem pemberian bonus/hadiah MARISA ?
3. Adakah alasan lain adanya pengembangan tabungan MARISA, selain sebagai memenuhi kebutuhan nasabah dan menghadapi pesaing ?
4. Bagaimana pengembangan produk tabungan syariah matra arisan (MARISA) di BMT Matra Pekalongan ?
5. Adakah tujuan pengembangan produk tabungan syariah matra arisan (MARISA) di BMT Matra Pekalongan ?
6. Apakah diperlukan adanya bauran pemasaran (*Marketing Mix*) ?
7. Berapa jumlah nasabah simpanan (orang) dan nasabah MARISA tahun 2011-2015 ?
8. Bagaimana mekanisme dalam pembukaan tabungan MARISA ?
9. Tanggal berapa dan berapa nomor yang keluar dalam pengundian MARISA setiap bulannya ?
10. Bagaimana dengan peserta/nasabah yang belum mendapatkan undiah/hadiah di akhir periode ?
11. Apa bukti kepemilikan tabungan syariah matra arisan (MARISA) ?

## Daftar Wawancara Nasabah Tabungan Marisa BMT Matra Pekalongan

Jawablah pertanyaan - pertanyaan berikut ini sesuai dengan yang sebenarnya!

1. Sejak kapan anda menjadi nasabah BMT Matra Pekalongan ?
2. Apakah anda mempunyai tabungan lain selain di BMT Matra Pekalongan ? Sebutkan!
3. Dari manakah anda mengetahui tabungan MARISA di BMT Matra Pekalongan ?
4. Apakah yang menjadi ketertarikan anda membuka tabungan MARISA di BMT Matra Pekalongan ?
5. Apakah anda mengetahui kelebihan dan kekurangan dari tabungan MARISA ?
6. Bagaimana cara anda melakukan transaksi tabungan MARISA?
7. Bagaimana sikap karyawan BMT Matra Pekalongan saat memberikan pelayanan kepada anda pada saat melakukan tabungan MARISA ?
8. Adakah pesan untuk manajemen BMT Matra Pekalongan ?

**ANGKET NASABAH**  
**TABUNGAN MARISA BMT MATRA PEKALONGAN**

Nama : M. ADIB SUSILO  
Umur : 28 TAHUN  
Alamat : JL. TOBA NO. 24 PEKALONGAN  
Pendidikan : S1  
Pekerjaan : WIRASWASTA  
No. HP : 0856 40207015

Jawablah pertanyaan - pertanyaan berikut ini sesuai dengan yang sebenarnya!

1. Sejak kapan anda menjadi nasabah BMT Matra Pekalongan ?  
jawab : 3 TAHUN
2. Apakah anda mempunyai tabungan lain selain di BMT Matra Pekalongan ? Sebutkan!  
Jawab : IYA, KOSPIN JASA
3. Dari manakah anda mengetahui tabungan MARISA di BMT Matra Pekalongan ?  
Jawab : STAFF BMT MATRA
4. Apakah yang menjadi ketertarikan anda membuka tabungan MARISA di BMT Matra Pekalongan ?  
Jawab : BISA TABUNG, DENGAN UANG SETORAN BISA  
DI PICK UP (AMBIL)

5. Apakah anda mengetahui kelebihan dan kekurangan dari tabungan MARISA ?

Jawab : KELEBIHAN " BANYAK HADIAH SETIAP BULAN / TAHUNAN .  
- PROSES MENABUNG PRAKTIS .  
KEKURANGAN " BELUM PERNA DAPAT HADIAH .

6. Bagaimana cara anda melakukan transaksi tabungan MARISA ?

Jawab : DIAMBIL ( PICK UP ) OLEH SALES BMT MATRA

7. Bagaimana sikap karyawan BMT Matra Pekalongan saat memberikan pelayanan kepada anda pada saat melakukan tabungan MARISA ?

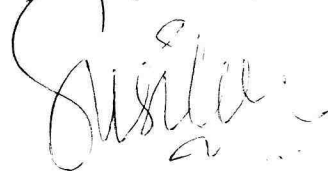
Jawab : BAIK , RAMAH .

8. Adakah pesan untuk manajemen BMT Matra Pekalongan ?

Jawab : SEMOGA DALAM PELAYANAN BISA LEBIH MAJU  
DAN UNTUK MEMBERIKAN BUNGA PINJAMAN TIDAK  
TERLALU BESAR

Pekalongan, 26 Agustus 2016

Responden (Nasabah)



( M ADIB SUSILO )

Peneliti



Munasifah



**ANGKET NASABAH**  
**TABUNGAN MARISA BMT MATRA PEKALONGAN**

Nama : Wahyuningrum  
Umur : 40 tahun  
Alamat : Jl. Gatot Subroto no.12 Peradenan Pekalongan  
Pendidikan : STM Pembangunan Pekalongan  
Pekerjaan : Pedagang  
No. HP : 085600430394

Jawablah pertanyaan - pertanyaan berikut ini sesuai dengan yang sebenarnya!

1. Sejak kapan anda menjadi nasabah BMT Matra Pekalongan ?  
Jawab : ± 7 tahun , sejak 2009
2. Apakah anda mempunyai tabungan lain selain di BMT Matra Pekalongan ? Sebutkan!  
Jawab : Ya, Simpedes dan BTN
3. Dari manakah anda mengetahui tabungan MARISA di BMT Matra Pekalongan ?  
Jawab : Karyawan BMT Matra
4. Apakah yang menjadi ketertarikan anda membuka tabungan MARISA di BMT Matra Pekalongan ?  
Jawab : Seperti Anisan pada umumnya, jangka waktunya lebih panjang, ketika sudah dapat tidak setor lagi dan hadiahnya banyak.

5. Apakah anda mengetahui kelebihan dan kekurangan dari tabungan MARISA ?

Jawab : kelebihan : Hadiahnya menarik  
kekurangan : Bonus diakhir periode perlu ditambah.

6. Bagaimana cara anda melakukan transaksi tabungan MARISA?

Jawab : Diambil karyawan BMT Matra.

7. Bagaimana sikap karyawan BMT Matra Pekalongan saat memberikan pelayanan kepada anda pada saat melakukan tabungan MARISA ?

Jawab : Ramah, baik, menyenangkan

8. Adakah pesan untuk manajemen BMT Matra Pekalongan ?

Jawab : perlu penambahan karyawan dalam pengambilan tabungan kerumah, karena terkadang mengakibatkan pelayanan tertunda kepada nasabah.

Peneliti



Munasifah

Pekalongan, 26 Agustus 2016

Responden (Nasabah)



(Wahyuningrum)

**ANGKET NASABAH**  
**TABUNGAN MARISA BMT MATRA PEKALONGAN**

Nama : Rosthantina  
Umur : 30 th  
Alamat : Pekalongan , Jl. Ki Mangun Satrio  
Pendidikan : S1  
Pekerjaan : Accounting perusahaan  
No. HP :

Jawablah pertanyaan - pertanyaan berikut ini sesuai dengan yang sebenarnya!

1. Sejak kapan anda menjadi nasabah BMT Matra Pekalongan ?

Jawab : ± 7 tahun sejak 2009

2. Apakah anda mempunyai tabungan lain selain di BMT Matra Pekalongan ? Sebutkan!

Jawab : Ya , ( Mandiri , BRI , Koppin Dasa dll )

3. Dari manakah anda mengetahui tabungan MARISA di BMT Matra Pekalongan ?

Jawab : Dari Marketing BMT Matra

4. Apakah yang menjadi ketertarikan anda membuka tabungan MARISA di BMT Matra Pekalongan ?

Jawab : Ada pengundian hadiah di akhir periode

5. Apakah anda mengetahui kelebihan dan kekurangan dari tabungan MARISA ?

Jawab : kelebihan : banyak hadiah 2x nya , mulai dari utama sampai dengan hadiah 2% yg kecil / hiburan

6. Bagaimana cara anda melakukan transaksi tabungan MARISA?  
kekurangan : apabila setorannya lebih dari tgl 10 tdk dilakukan dlm pengundian hadiah

Jawab : Biasanya marketing dari BMT secara rutin datang ke kantor

7. Bagaimana sikap karyawan BMT Matra Pekalongan saat memberikan pelayanan kepada anda pada saat melakukan tabungan MARISA ?

Jawab : Baik , ramah

8. Adakah pesan untuk manajemen BMT Matra Pekalongan ?

Jawab : untuk lebih ditingkatkan terus dari berbagai aspek , baik aspek pelayanan , produk 2% maupun ~~tmx~~ hubungan timbal balik antara BMT dg nasabah , dll

Peneliti



Munasifah

Pekalongan, 26 Agustus 2016

Responden (Nasabah)



( Qorshanthina.. )

Nasabah Tabungan Syariah Matra Arisan (MARISA) di BMT Matra Pekalongan

No	Nama	Alamat	Pendidikan	Pekerjaan	Keterangan
1	Wahyuningrum 40 Tahun (4 MARISA)	Jl. Gatot Subroto No. 12 Kradenan Pekalongan.	STM Pembangunan Pekalongan	Pedagang	Sudah 7 tahun, sejak 2009. Ada, Simpedes dan BTN. Karyawan BMT Matra Kalau sudah dapat tidak setor lagi dan hadiahnya banyak (Kelebihan) & Hadiahnya menarik dan bonus diakhir periode perlu ditambah (Kekurangan). Diambil karyawan BMT Matra Ramah, baik, menyenangkan. Perlu penambahan karyawan dalam pengambilan tabungan supaya tidak tertunda.
2	Qosthanthina 30 Tahun (2 MARISA)	Jl. Ki Mangun Sarkono, Pekalongan	Sarjana (S1)	Accounting Perusahaan	Sudah 7 tahun, sejak 2009. Iya (Mandiri, BRI, Kospin Jasa). Dari marketing BMT Matra Pekalongan. Ada pengundian di akhir periode. Banyak hadiah-hadiahnya (Kelebihan) & apabila penyetoran lebih dari tanggal 10 tidak diikutkan dalam pengundian hadiah (Kelemahan). Marketing dari BMT Matra datang rutin.

					<p>Baik, ramah. Untuk ditingkatkan terus dari berbagai aspek, baik aspek pelayanan, produk-produk maupun hubungan timbal balik antara BMT dengan nasabah.</p>
3	<p>M. Adib Susilo 28 Tahun (4 MARISA)</p>	<p>Jl. Toba No. 24 Pekalongan</p>	<p>Sarjana (S1)</p>	<p>Wiraswasta</p>	<p>Sudah 3 tahun. Iya, (kospin jasa). Staff BMT Matra Pekalongan. Bisa nabung, dengan uang setoran bisa di pick up (ambil). Banyak hadiah setiap bulan/tahunan, proses menabung praktis (Kelebihan) &amp; Belum pernah dapat hadiah (Kekurangan). Di ambil oleh sales BMT Matra. Baik, ramah. Semoga dalam pelayanan bisa lebih maju.</p>
4	<p>Amul Fatah 35 Tahun (2 MARISA)</p>	<p>Jl. Toba No. 24 Pekalongan</p>	<p>Sarjana (S1)</p>	<p>Wiaswasta</p>	<p>Tahun 2012. Iya (Kopena). Pegawai BMT Matra. Hadiahnya. Tidak ada penyetoran kalau dapat hadiah. Diambil karyawan BMT Matra. Menjaga dan meningkatkan lebih untuk</p>

5	Nisaul Anah 33 Tahun (2 MARISA)	Pringlangu, Gg. 6 No. 47D Pekalongan.	SLTA	Ibu Rumah Tangga	kemajuan BMT Matra.
					Sejak 2015. BNI dan BRI. Karyawan BMT Matra. Banyak macam-macam hadiah. Kalau sudah dapat tidak setor lagi (Kelebihan) & jangka waktu terlalu lama (Kekurangan). Dijemput karyawan BMT. Baik dan sopan. BMT Matra semoga tamsukses dan maju, hadiahnya tambah banyak.
6	Zuhriyah 38 Tahun (1 MARISA)	Sidorejo, Tirta, Pekalongan.	SD	Buruh	Sudah 4 bulan. Tidak punya. Karyawan BMT Matra. Ada pengundian diakhir periode. Hadiahnya macam-macam. Diambil karyawan BMT Matra. Baik, sabar, sopan. Pelayanan tambah baik dan BMT tambah maju.

7	Rokhiyah 35 Tahun (1 MARISA)	Pringlangu, Pekalongan.	SMP	Ibu Rumah Tangga	Sejak tahun 2015. Tidak ada. Karyawan BMT Matra. Hadiannya. Hadihnya macam-macam (Kelebihan). Diambil karyawan BMT Matra. Baik. Semoga BMT Matra tambah maju.
8	Siti Fatimah 26 Tahun 1 MARISA	Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 23 Rt. 03, Pekalongan.	SD	Wirawasta	Sejak 2014. Tidak punya. Dari tetangga. Karena kalau sudah dapat tidak setor lagi. Sudah dapat tidak setor lagi (Kelebihan). Lewat tetangga. Ramah-ramah. Supaya BMT Matra kedepan semakin maju dan sejahtera.
9	Wasih 54 Tahun 1 MARISA	Panjang Gg.2 wetan	SD	Ibu rumah tangga	Sejak 2014. Tidak punya. Dari anak saya. Diakhir periode sudah dapat tidak setor lagi, dan diakhir periode ada hadiah utama. Sudah dapat tidak setor lagi (Kelebihan).



10	Wikhaeni 34 Tahun 2 MARISA	Panjang Gg.2 Rt.04/07	wetan No.41	Wiraswasta	<p>Lewat anak saya. Ramah-ramah Supaya BMT Matra bisa memberikan bagi hasil yang banyak.</p> <p>Sejak 2014. Punya, BKK Pekalongan Utara. Dari karyawan BMT Matra. Karena kalau sudah dapat hadiah tidak setor lagi, dan diakhir periode dapat hadiah utama. Kalau sudah dapat tidak setor lagi.(Kelebihan) Lewat karyawan BMT Matra. Ramah,baik. Semoga BMT tambah maju berkembang.</p>
----	----------------------------------	-----------------------------	----------------	------------	---



# BMT MATRA

*Membangun Usaha Bersama*

Badan Hukum No. : 180 / 132 / 2004 Tanggal 12 Juli 2004

Pusat : Jl. Gatot Subroto Banyurip Alit No. 536 Pekalongan Telp. (0285) 432070, 4411558

Cabang : Jl. Diponegoro No. 156 Telp. (0285) 385111 Kajen

## PERMOHONAN PEMBUKAAN REKENING TABUNGAN / SIMPANAN

Bismillahirrohmanirrohim,

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama Lengkap			Laki-Laki		Perempuan
Tempat/Tgl. Lahir					
Alamat Sesuai KTP/SIM/Paspor					
No. Telepon/Fax	Rumah		Kantor		Fax
Nomor Kartu Identitas	KTP		SIM		Paspor
Pekerjaan	Karyawan		PNS		Pedagang/Wiraswasta
	Pelajar/Mahasiswa		Lainnya		Ibu Rumah Tangga
Status	Lajang		Menikah		Janda / Duda
Pendidikan	SD/SLTP		SLTA		Akademi/S-1/S-2
REKENING YANG DIBUKA (pilih yang sesuai)	Simpanan Masa Depan (SIMAS)		Simpanan Idu Adha (SIADHA)		
	Simpanan Pelajar (SIMPEL)		Simpanan Mudhorobah Berjangka		
	Simpanan Idu Fitri (SIFITRI)		Simpanan Wisata		
	<input type="checkbox"/> Bulanan <input type="checkbox"/> Mingguan Mohon dicantumkan No. Rekening yang lama		Simpanan Haji		
Nomor Rekening (Diisi petugas)					

Bersama ini, saya mengajukan permohonan untuk dapat menjadi penyimpan dana di Baitul Maal Wat Tamwil MATRA dan sehubungan dengan permohonan ini, saya menyatakan bahwa keterangan di atas adalah benar dan saya sanggup untuk mematuhi ketentuan-ketentuan yang berlaku di BMT MATRA. Demikian agar menjadi maklum.

Pekalongan, .....20.....

( \_\_\_\_\_ )  
Petugas

( \_\_\_\_\_ )  
Nama dan tanda tangan pemohon



# MATRA ARISAN (MARISA)

Jl. Raya Banyurip Alit No. 602 Telp. (0285) 432070, 436538 Pekalongan

## FORMULIR PENDAFTARAN MATRA ARISAN

No. Rekening :

1. Nama Lengkap : .....
2. Tempat / Tgl. Lahir : .....
3. Alamat Lengkap : .....
4. No. Telpon : .....
5. No. Kartu Identitas : .....
6. Nama Ahli Waris : .....
7. Alamat Ahli Waris : .....

Bersama ini, saya mengajukan diri untuk menjadi peserta Arisan Matra (MARISA) di BMT MATRA dan sehubungan dengan permohonan ini, saya menyatakan bahwa keterangan di atas adalah benar. Saya menyetujui dan sanggup untuk mematuhi peraturan Arisan Matra yang berlaku di BMT MATRA.

Pekalongan, ..... 20 .....

Tanda Tangan Petugas

Tanda Tangan Pemohon

( )

( )

## FORMULIR BAGI PESERTA PENGGANTI ARISAN

No. Rekening :

1. Nama Lengkap : .....
2. Tempat / Tgl. Lahir : .....
3. Alamat Lengkap : .....
4. No. Telpon : .....
5. No. Kartu Identitas : .....
6. Nama Ahli Waris : .....
7. Alamat Ahli Waris : .....

Bersama ini, saya mengajukan diri untuk menjadi peserta pengganti Arisan Matra (MARISA) di BMT MATRA dan sehubungan dengan permohonan ini, saya menyatakan bahwa keterangan di atas adalah benar. Saya menyetujui dan sanggup untuk mematuhi peraturan Arisan Matra yang berlaku di BMT MATRA.

Pekalongan, ..... 20 .....

Tanda Tangan Petugas

Tanda Tangan Pengganti

Tanda Tangan yang diganti

( )

( )

( )

Tanggal : ..... No. : .....

BANG : .....

No. Rekening : .....

Nama : .....

Alamat : .....

Jumlah Pengambilan Rp.

Terbilang : .....

Jenis Pengambilan :  Simas  SIF  SJK  SD  SP  .....

Keterangan : .....

**TANDA TANGAN**

--	--

Petugas

Penerima

**BUKTI SETORAN ARISAN**

No. : .....

No. Rekening :

Nama :

Alamat :

Setoran Arisan Rp.

Setoran ke : Bulan : ..... / .....

**TANDA TANGAN**

--	--

Petugas

Penyetor



**BUKTI SETORAN ARISAN**

Tanggal : ..... No. : .....

No. Rekening :

Nama :

Alamat :

Jumlah Setoran Arisan Rp.

Setoran ke : Bulan : ..... / .....

**TANDA TANGAN**

--

Petugas

Tanggal : ..... No. : .....

BANG : .....

No. Rekening : .....

Nama : .....

Alamat : .....

Jumlah Setoran : Rp.  

Terbilang : .....

Jenis Setoran :  Simas  DP  SIF  SD  SP

**TANDA TANGAN**

--	--

PetugasPenyetor

Keterangan : .....

Tanggal : ..... No. : .....

BANG : .....

No. Rekening : .....

Nama : .....

Alamat : .....

Jumlah Angsuran Rp.  

Terbilang : .....

Jenis Angsuran:  MDA  MSA  BBA  MRB  QH

**TANDA TANGAN**

--	--

PetugasPenyetor

Guna Membayar :

Angsuran Pokok ke : ..... Rp. ....

Mark Up Bulan : ..... Rp. ....

Bagi Hasil bulan : ..... Rp. ....

BMT MATRA

- yang dibuat oleh BMT MATRA.
1. Setoran paling lambat tanggal 7 setiap bulan.
  2. Hadiah Langsung akan diundi setiap tanggal 10
  3. Peserta yang belum setor pada bulan pengundian tidak dilikutsertakan pada pengundian berikut.
  4. Bila peserta tidak mampu menyettor MARISA maka dapat dipindahtanggankan / dijual kepada orang lain HARUS sepengetahuan BMT MATRA.
  5. Bila peserta meninggal dunia dapat dilanjutkan oleh ahli waris dengan memberitahukan kepada BMT MATRA dengan disertai Surat Keterangan dari kelurahan setempat.
  6. Segala bentuk kerugian atas penyalahgunaan Buku MARISA dalam bentuk apapun termasuk buku, menjadi tanggungan peserta.
  7. Peserta yang sudah memenangkan Hadiah Langsung dan Hadiah Utama Tidak Setor Lagi dan setoran nya dianggap hangus.
  8. Peserta wajib mematuhi dan menyetujui peraturan MARISA

KETENTUAN UMUM MARISA

# Matra Arisan MARISA



**BMT MATRA**

*Membangun Usaha Bersama*

PUSAT : Jl. Gatot Subroto Banyurip Alit No. 536 Pekalongan  
Telp. (0285) 432070, 4411558

CABANG : Jl. Diponegoro No. 156 Telp. (0285) 385111 Kajen

*Matra Arisan*  
**MARISA**

No. Rekening : .....

Nama : .....

Alamat : .....

.....

Setoran per bulan : Rp. 50.000,-

Tanda Tangan Nasabah	Pengesahan Petugas

Mengetahui,

\_\_\_\_\_  
Manager

Bulan	TAHUN		
	I	II	III
I			
II			
III			
IV			
V			
VI			
VII			
VIII			
IX			
X			
XI			
XII			

**Telah Dibuka**

# MATRA ARISAN (MARISA)

## TAHAP XI

setoran tiap bulan

**Rp. 50.000,-**  
selama 36 bulan

Peserta yang sudah  
memenangkan  
**Hadiah Langsung  
& Hadiah Utama**  
**TIDAK SETOR LAGI**

### HADIAH LANGSUNG

Bulan ke 01 – 05	Rp.	500.000,-
Bulan ke 06 – 10	Rp.	800.000,-
Bulan ke 11 – 15	Rp.	1.100.000,-
Bulan ke 16 – 20	Rp.	1.400.000,-
Bulan ke 21 – 25	Rp.	1.700.000,-
Bulan ke 26 – 30	Rp.	2.000.000,-
Bulan ke 31 – 35	Rp.	2.300.000,-

*\*serta menangkan 90 hadiah hiburan\**

### HADIAH UTAMA

- ▲ SEPEDA MOTOR
- ▲ LAPTOP
- ▲ Handphone Terbaru
- ▲ TV LCD/LED 40"
- ▲ TV 14"
- ▲ TAPE RECORDER
- ▲ KOMPOR GAS
- ▲ KIPAS ANGIN

*dan banyak hadiah menarik lainnya*

**Pengundian Perdana**  
**8 April 2016**

**Ikuti Arisannya dan**  
**Rebut Hadiahnya**

**Informasi & Pendaftaran**  
**hubungi:**



**BMT MATRA**

*Membangun Usaha Bersama*

PUSAT : ■

Jl. Gatot Subroto Banyurip Alit No. 536 Pekalongan  
Telp. (0285) 432070, 4411558 HP. 0857 4228 7775

CABANG : ■

Jl. Diponegoro No. 156 Telp. (0285) 385111 Kajen





## SURAT KETERANGAN

Yang bertandatangan dibawah ini Manajer BMT MATRA Pekalongan menerangkan bahwa:

Nama : Munasifah

NIM : 2012113034

Prodi : Syariah dan Ekonomi Syariah

Tanggal 29 Maret 2016 – 30 Juli 2016 telah melakukan penelitian di BMT MATRA Pekalongan untuk keperluan penulisan Tugas Akhir yang berjudul “PENGEMBANGAN PRODUK TABUNGAN SYARIAH MATRA ARISAN ( MARISA ) DI BMT MATRA KOTA PEKALONGAN” .

Demikian surat ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Pekalongan, 1 September 2016

Manajer BMT Matra

Handoyo, SE

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Munasifah  
NIM : 2012113034  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Tempat, Tanggal Lahir : Batang, 10 November 1995  
Agama : Islam  
Alamat : Ds. Kaliwareng no.22, RT 01/ 01, Warungasem,  
Batang 51252.  
E-mail : [Munasifah1023@gmail.com](mailto:Munasifah1023@gmail.com)  
Nama Orang Tua : Zaenal Abidin (Ayah)  
Kiswati (Ibu)

### **Pendidikan:**

1. TK Mekar Kaliwareng : 2000-2001
2. SDN 01 Kaliwareng : 2001-2007
3. MTS Tsanawiyah Tholabuddin Masin :2007-2010
4. MAN 3 Pekalongan : 2010-2013
5. STAIN Pekalongan : 2013-2016

Batang, 12 Oktober 2016

**MUNASIFAH**

2012113034