

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN PADA PRODUK
SIMPANAN IDUL FITRI (SIFITRI)
DI KSU BMT NABAWI PEKALONGAN**

TUGAS AKHIR

**Diajukan Untuk Menyelesaikan Tugas Dan Memenuhi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md) Di Bidang Perbankan Syariah**



Oleh :

Fahrul Zaki
2012113107

ASAL BUKU INI	Penulis
PENERBIT/MARGA	-
TGL. PENERIMAAN	12 Juli 2018
NO. KLASIFIKASI	TAD-3 PPS 18-104 ZAK-S
NO INDUK	1842104

**JURUSAN D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) PEKALONGAN
2018**

SURAT PERNYATAAN
KEASLIAN TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Fahrul Zaki

NIM : 2012113107

Judul Tugas Akhir : Strategi Bauran Pemasaran Pada Produk
Simpanan Idul Fitri (SIFITRI) di KSU BMT
NABAWI Pekalongan.

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, Januari 2018

Yang Menyatakan


Fahrul Zaki

NIM. 2012113107

NOTA PEMBIMBING

H. Tamamuddin, S.E, M.M

Jalan KH Ahmad Dahlan No 3 Tirto Kota Pekalongan

Lamp. : 3 (tiga) eksemplar

Hal : Naskah Tugas Akhir Sdra. Fahrul Zaki

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis IAIN Pekalongan

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 :

Nama : FAHRUL ZAKI

NIM : 2012113107

Prodi : D3 Perbankan Syariah

Judul : Strategi Bauran Pemasaran Pada Produk Simpanan Idul Fitri (SIFITRI) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan.

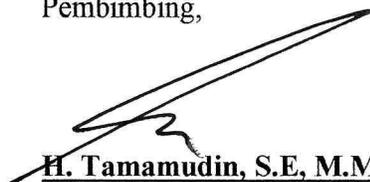
dengan ini mohon agar Tugas Akhir Saudara tersebut dapat segera dimunaqasahkan.

Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya saya sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pekalongan, 21 Desember 2017

Pembimbing,



H. Tamamudin, S.E, M.M

NIP. 197910302006041018



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Kusumabangsa No. 9 Pekalongan, Telp. (0285) 412575, Fax. (0285)423418

PENGESAHAN

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

NAMA : FAHRUL ZAKI

NIM : 2012113107

JUDUL : STRATEGI BAURAN PEMASARAN PADA PRODUK
SIMPANAN IDUL FITRI (SIFITRI) DI KSU BMT NABAWI
KOTA PEKALONGAN

Telah diujikan pada hari Rabu tanggal 03 Januari 2018 dan dinyatakan **LULUS**, serta diterima sebagai sebagian syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.md).

Dewan Penguji

Penguji I

Dr. AM. M. Hafidz Ma'shum, M. Ag.
NIP. 19780616 2003121003

Penguji II

M. Aris Safi'I, M. E. I
NIP. 196510122015031004



Pekalongan, 03 Januari 2018
Disahkan oleh Dekan

Dr. Shinta Dewi Rismawati, S.H.M.H
NIP. 197502201999032001

PEDOMAN TRANSLITERASI

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 kedalam 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 system 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.

Dibawah 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	Sas	š	es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	H	ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De

ذ	Zal	ẓ	zet (dengan titik dibawah)
ر	Ra	R	Er

ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ya
ص	Sad	ṣ	es (dengan titik dibawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik dibawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik dibawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik dibawah)
ع	'ain	‘	Koma terbalik diatas
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	Ya

2. Vocal

Vocal Tunggal	Vocal Rangkap	Vocal Panjang
ا = a		ا = â
إ = i	إي = ai	إي = ĩ
أ = u	أو = au	أو = û

3. *Ta Marbutah*

Ta Marbutah hidup dilambangkan dengan /t/

Contoh:

مراةجميلة ditulis *mar'atun jamilah*

Ta Marbutah mati dilambangkan dengan /h/

Contoh:

فاطمة ditulis *Fatimah*

4. *Syaddad (tasydid, geminasi)*

Tanda *geminasi* dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberikan tanda *syaddad* tersebut.

Contoh:

البرّ ditulis *al-birri*

5. Kata Sandang (artikel)

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

Contoh:

الشمس ditulis *asy-syamsu*

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

Contoh:

القمر ditulis *al-qomar*

6. Huruf Hamzah

Hamzah yang berada di awal kata tidak ditransliterasikan. Akan tetapi, jika hamzah tersebut berada ditengah kata atau diakhir kata, huruf hamzah itu ditransliterasikan dengan apostrof /'/.

Contoh:

أمرت ditulis *umirtu*

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah rabbil'alamin...

Akhirnya aku sampai ketitik ini, spercik keberhasilan yang engkau hadiahkan padaku ya rabb. Tiada henti-hentinya penulis mengucapkan syukur kepada Allah SWT. Atas ridhanya, akhirnya penulis bisa menyelesaikan Tugas Akhir ini. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada...

1. *Allah SWT atas nikmat dan karunia Nya sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan.*
2. *Bapak Tazari dan Ibu Syariah yang senantiasa memanjatkan Do'a dan mencurahkan kasih sayang, serta memberikan moral maupun sepiritual kepada peneliti yang tak akan terbalaskan oleh apapun. Terimakasih atas segalanya, semoga Allah SWT senantiasa memberikan kebahagiaan dan membalas segala kebaikan Bapak Ibu di dunia maupun diakhirat.*
3. *Herlina, Ayu Adelia, dan Herlan Renaldi yang senantiasa membantu penulisan Tugas Akhir sampai selesai, terimakasih semoga Allah sentiasa melindungi dan menyayangi kita semua.*

Terimakasih, semoga Allah SWT selalu memudahkan segala urusan.

- 4. Teman-temanku seperjuangan D3 Perbankan Syariah angkatan 2013 kelas A,B, dan C, serta teman adek kelasku ,khususnya kelas C terima kasih yang selalu memberikan keceriaan, motivasi serta memberi arahan untuk saya menyelesaikan Tugas Akhir ini.*
- 5. Teman-temanku yang berada diorganisasi yang telah memberikan pelajaran yang berharga dan yang telah membentuk mental di dalam diriku sehingga aku bisa seperti sekarang ini.*
- 6. Sahabat dan teman dekatku diantaranya Rian Novianto, Rizan Hidayat, Zaini Rosyidin, Anton Kholilullah, Ainur Rofiq, Fiqih Fadhillah, Tyas Cahyaningrum, Nur Azizah, Yenny Fadhillah, Riana Estuningsih, Naimatul Chusna, Rafika Dyah Ardiani, Lailatuzzahro, Lailaturrohmah dll yang telah memberikan aku semangat, selalu menemani, selalu memotivasi, dan doa sehingga aku bisa seperti sekarang ini.*
- 7. Terima Kasih Semuanya semoga Allah SWT selalu memudahkan segala urusan kalian.*

MOTTO

" Janganlah menyerah sebelum apa yang kita inginkan itu kita raih, selagi apa yang kita inginkan itu positif dan kita mau berusaha keras dan berdoa, pasti Allah SWT akan memudahkan dan memberikan jalannya "

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan kenikmatan bagi kita dengan menganugerahkan nikmat yang berupa ilmu dan amal. Shalawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada junjungan dan idola kita Nabi besar Sayyidina Muhammad SAW yang senantiasa menjadi suritauladan bagi seluruh umat manusia yang berupa akhlak mulia.

Tugas Akhir ini menyuguhkan sebuah pembahasan tentang strategi bauran pemasaran pada produk Simpanan Idul Fitri (SIFITRI) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan. Oleh karena itu, Tugas Akhir ini menganalisis bagaimana strategi bauran pemasaran yang dilakukan KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan pada produk tabungan Simpanan Idul Fitri (SIFITRI) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan. Penyusunan Tugas Akhir ini dimaksudkan untuk menyelesaikan studi pada jurusan Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Disamping itu, penulis juga menyumbangkan pikiran mengenai bagaimana strategi strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan minat nasabah dalam perbankan syariah.

Pada kesempatan ini perkenankan penulis menyampaikan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah berjasa dalam penyelesaian penulisan Tugas Akhir ini sehingga dapat selesai. Yaitu:

1. Dr. Ade Dedi Rohayana, M.Ag selaku Rektor IAIN Pekalongan.
2. Dr. Shinta Dewi Rismawati, M.H. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Pekalongan

3. Tamamudin, SE, MM selaku Ketua Jurusan D3 Perbankan Syariah
4. Agus Fakhрина, MSI selaku Dosen Wali Studi.
5. Tamamudin, SE, MM selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang selalu membimbing dan mengajarkan penulis dalam menyusun Tugas Akhir ini.
6. Para Dosen yang selama ini telah mendidik penulis.
7. Seluruh karyawan KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan yang selalu membimbing dan memberikan informasi kepada penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
8. Bapak. Ibu, Kakak, Adik dan sahabat-sahabat penulis yang selalu memberikan kontribusi moral dalam penulisan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih sangat sederhana dan masih banyak kekurangan baik substansi materi, gaya bahasa, cara penulisannya, dan sebagainya. Oleh karena itu, penulis sangat mengharap kritik dan saran yang bersifat membangun demi kebaikan bersama.

Akhirnya semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat untuk kita bersama.

Pekalongan, Januari 2018



Penulis

ABSTRAK

Nama : Fahrul Zaki
NIM : 2012113107
Judul Tugas Akhir : Strategi Bauran Pemasaran Pada Produk Simpanan Idul Fitri (SIFITRI) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan.

Perkembangan BMT dapat dilihat dari jumlah nasabahnya, oleh karena itu diperlukan suatu strategi pemasaran dalam menarik minat nasabah. Begitu pula KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan perlu strategi pemasaran untuk memasarkan produk-produknya khususnya produk simpanan idul fitri (SIFITRI) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan yang mana peminatnya masih kurang. Berdasarkan hal tersebut, peneliti memandang penting untuk melakukan penelitian yang berjudul “Strategi Bauran Pemasaran Pada Produk Simpanan Idul Fitri di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan”

Penelitian bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang mencoba menganalisis produk SIFITRI dalam menambah jumlah nasabah. Metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi serta langsung dengan pihak KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan dan diperoleh dari buku maupun dokumen lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini.

Dalam penelitian ini, disimpulkan bahwa SIFITRI dalam operasionalnya menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*. Strategi KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan menggunakan penerapan strategi pemasaran 7P yang meliputi *product, price, place, promotion, people, physical evidence, dan process*. Namun dalam strategi pemasarannya tidak semua metode berjalan dengan lancar dan adapun yang menjadi kendala dalam operasional metode diantaranya adalah respon kurang baik masyarakat serta persaingan yang sangat ketat dengan lembaga keuangan lain.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, BMT, Pemasaran, Simpanan Idul Fitri

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI	v
PERSEMBAHAN	ix
MOTTO.	xi
KATA PENGANTAR	xii
ABSTRAK	xiv
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	5
D. Penegasan Istilah.....	6
E. Telaah Pustaka.....	7
F. Sistematika Penulisan	11

BAB II KERANGKA TEORI

A. Landasan Teori	
1. Pengertian Pemasaran	13
2. Tujuan Pemasaran	15
3. Fungsi Pemasaran	15
4. Konsep Pemasaran	17
5. Strategi Pemasaran	21
B. Hasil Penelitian yang Relevan	28

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	37
B. Setting Penelitian	38
C. Subjek dan Objek Penelitian	38
D. Sumber Data	39
E. Langkah-langkah Penelitian	41

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan	
1. Sejarah KSU BMT NABAWI	46
2. Peran KSU BMT NABAWI	47
3. Visi dan Misi KSU BMT NABAWI	47
4. Tujuan KSU BMT NABAWI	48
5. Struktur Organisasi KSU BMT NABAWI	48
6. Lokasi KSU BMT NABAWI	49
B. Produk-Produk KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan	
1. Produk Simpanan	51
2. Produk Pembiayaan	53
C. Tinjauan Umum Simpanan Idul Fitri	
1. Pengertian Simpanan Idul Fitri	54
2. Syarat Pembukaan Rekening Simpanan Idul Fitri	54
3. Ketentuan Simpanan Idul Fitri	55
4. Manfaat Simpanan Idul Fitri	55
5. Keuntungan Simpanan Idul Fitri	56
D. Analisis Strategi Bauran Pada Produk SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan	
1. Produk (<i>Product</i>)	59
2. Harga (<i>Price</i>)	62
3. Promosi (<i>Promotion</i>)	64
4. Tempat (<i>Place</i>)	65
5. Orang (<i>People</i>)	65
6. Bukti Fisik (<i>Physical Evidence</i>)	66

7. Proses (<i>Process</i>)	66
E. Hasil dari Strategi Bauran Pada Produk SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan	
1. Perkembangan Produk Simpanan Idul Fitri	71
2. Bertambahnya Luasnya Pasar Sasaran	72
3. Tingkat Kepercayaan dan Loyalitas Nasabah	73

BAB V PENUTUP

A. Simpulan	74
B. Saran	75

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

<i>Tabel 1</i>	Tabel Penelitian Terdahulu	32
----------------	----------------------------------	----

DAFTAR GAMBAR

<i>Gambar 1.1</i>	Gambar Denah KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan	50
<i>Gambar 1.2</i>	Gambar Perkembangan Nasabah Produk SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan	72

DAFTAR LAMPIRAN

<i>Lampiran 1</i>	Daftar pertanyaan wawancara
<i>Lampiran 2</i>	Daftar Riwayat Hidup Penulis
<i>Lampiran 3</i>	Surat Pengantar Penelitian Dari Kampus
<i>Lampiran 4</i>	Surat keterangan telah melakukan penelitian Tugas Akhir
<i>Lampiran 5</i>	Dokumentasi
<i>Lampiran 6</i>	Contoh Formulir Pembukaan Rekening
<i>Lampiran 7</i>	Contoh Slip Setoran
<i>Lampiran 8</i>	Contoh Slip Penarikan
<i>Lampiran 9</i>	Contoh Slip Pemindah Bukuan
<i>Lampiran 10</i>	Contoh Brosur produk KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan

BAB I

PENDAHULUAN



A. Latar Belakang Masalah

Sistem lembaga keuangan 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. Persaingan tersebut menyebabkan suatu lembaga keuangan berlomba-lomba untuk memenangkan persaingan dengan menggunakan strategi pemasaran. Setiap lembaga keuangan harus mampu bersaing dengan mengunggulkan masing-masing produk jasa yang ditawarkan.

Seiring berkembangnya lembaga keuangan ternyata diikuti juga dengan menjamurnya lembaga keuangan syariah mikro yang salah satunya dikenal nama BMT (*Baitul Mal Wat Tamwil*). BMT merupakan suatu lembaga keuangan mikro syariah yang mendukung kegiatan ekonomi rakyat dengan berlandaskan pada prinsip syariah. Kegiatannya mirip atau bahkan bisa dikatakan sama dengan kegiatan bank, yaitu mengumpulkan dana pihak ketiga atau nasabah sebanyak-banyaknya yang kemudian disalurkan lagi melalui pemberian pembiayaan kepada nasabah pembiayaan.

Peran nasabah hakikatnya sangat menentukan berhasil tidaknya kegiatan operasional bagi bank maupun lembaga keuangan lainnya. Untuk itu, pihak perbankan dan lembaga keuangan lainnya harus mampu

mengatur dan mengarahkan hubungan mereka dengan para nasabah secara baik.¹ Setiap kegiatan tersebut memerlukan sebuah konsep pemasaran yang mendasar agar efektif dan efisien sesuai dengan orientasinya terhadap pasar. Salah satu strategi pemasaran yang digunakan oleh lembaga keuangan adalah strategi *marketing mix* (bauran pemasaran).

Dengan menggunakan strategi *marketing mix* (bauran pemasaran), produk yang diluncurkan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan nasabah, mempertimbangkan bagi hasil yang lebih menarik dengan lembaga yang lain, serta menentukan tempat yang strategis agar dalam pemasarannya dapat bersifat seefektif mungkin dan memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi. Konsep pemasaran menegaskan bahwa kunci untuk mencapai sasaran organisasi adalah perusahaan harus menjadi lebih efektif dibandingkan para pesaing dalam menciptakan, menyerahkan dan mengkomunikasikan nilai pelanggan kepada pasar sasaran yang terpilih.²

Berbagai macam produk yang ada di BMT tidak jauh berbeda bahkan hampir sama dengan produk yang ada di bank, baik simpanan maupun pembiayaan. Jenis simpanannya antara lain simpanan pendidikan, simpanan hari raya, simpanan haji, simpanan qurban dan sebagainya. Produk pembiayaannya antara lain seperti pembiayaan murabahah, musyarakah, mudharabah, dan lain sebagainya.

¹ Muchdarsyah Sinungan, *Strategi Manajemen Bank Menghadapi Tahun 2000* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 1994), hlm. 293.

² Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, alih bahasa Benjamin Molan (Jakarta: Indeks, 2005), hlm. 22.

Seperti halnya KSU BMT NABAWI Pekalongan merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat. KSU BMT NABAWI Pekalongan mengeluarkan produk-produknya berdasarkan prinsip syariah, salah satu produk tersebut adalah simpanan idul fitri (SIFITRI). Semua umat muslim pasti menanti datangnya hari raya dengan mempersiapkan perlengkapan secara maksimal. Bagi masyarakat biasa yang berwiraswasta tidak mendapat tunjangan hari raya perlu sebuah strategi khusus untuk menyiapkan kebutuhannya tersebut. Dalam hal ini pemenuhan segala kebutuhan menjelang hari raya seperti persiapan mudik, belanja, dan lain sebagainya memerlukan dana yang tidak sedikit. Cara yang tepat untuk memenuhi kebutuhan tersebut adalah menabung.

Mengingat produk simpanan hari raya tersebut sudah banyak dikeluarkan oleh lembaga keuangan syariah lainnya, maka KSU BMT NABAWI harus mampu bersaing untuk menarik minat masyarakat dan tetap mempertahankan nasabah yang sudah ada. Dalam hal ini pihak KSU BMT NABAWI melakukan pemasarannya dengan menerapkan strategi bauran pemasaran (Marketing Mix).

Jumlah nasabah dalam produk SIFITRI ini berjumlah 86 nasabah , dari jumlah tersebut dibagi dari tahun 2015 sampai dengan 2017, di tahun 2015 nasabah SIFITRI berjumlah 22 nasabah, kemudian di tahun selanjutnya tahun 2016 berjumlah 26 nasabah, dan ditahun sekarang tahun 2017 nasabah produk SIFITRI berjumlah 38 nasabah. Untuk ukuran BMT

yang belum lama didirikan dapat disimpulkan bahwa ini prestasi yang membanggakan bagi KSU BMT NABAWI dengan meningkatnya jumlah nasabah. Mengingat jumlah nasabah pada produk sifitri ini kurang diminati masyarakat, maka munculnya suatu permasalahan yang di antaranya terhentinya iuran di tengah jalan, maka dari itu penulis tertarik untuk meneliti permasalahan tersebut. Dan untuk mengetahui strategi yang digunakan oleh KSU BMT NABAWI dalam melakukan strategi untuk memasarkan produknya.

Strategi bauran pemasaran tersebut terdiri dari 7 elemen, yaitu produk, harga, saluran distribusi, promosi, orang, bukti fisik, dan proses. Namun dari elemen-elemen tersebut promosi lebih ditekankan dalam memasarkan produknya. Dengan promosi masyarakat bisa mengenal dan mengetahui produk-produk yang ada di KSU BMT NABAWI. Selain itu, pihak KSU BMT NABAWI juga menerapkan sistem jemput bola untuk mempermudah nasabahnya dalam melakukan transaksi.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka ada permasalahan yang harus dikaji dalam penelitian ini diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Strategi Bauran Pemasaran pada Produk Tabungan Simpanan Idul Fitri (SIFITRI) di KSU BMT NABAWI Pekalongan ?

2. Bagaimana Efek Penggunaan Strategi Bauran Pemasaran pada Produk Tabungan Simpanan Idul Fitri (SIFITRI) di KSU BMT NABAWI Pekalongan ?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Berdasarkan rumusan masalah tersebut, tujuan dilakukannya penelitian adalah sebagai berikut :
 - a. Untuk mengetahui strategi bauran pemasaran simpanan idul fitri di KSU BMT NABAWI Pekalongan
 - b. Untuk mengetahui hasil dari strategi bauran pemasaran produk simpanan idul fitri di KSU BMT NABAWI Pekalongan
2. Kegunaan Penelitian

Kegunaan atau manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Secara Praktis

- a. Untuk menambah informasi serta sebagai bahan masukan terkait dengan strategi bauran pemasaran.
- b. Bagi pihak KSU BMT NABAWI dapat dipergunakan sebagai bahan acuan dalam memperbaiki kekurangan-kekurangan yang ada sekaligus mengembangkan sistem perbankan yang sesuai syariat islam.

2. Secara Teoritis

Untuk menambah pengetahuan tentang strategi pemasaran dalam produk simpanan idul fitri di KSU BMT NABAWI sebagai bahan

tambahan informasi dan referensi bagi mahasiswa dan semua pihak yang membutuhkan.

D. Penegasan Istilah

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam menafsirkan judul penelitian, maka perlu adanya penegasan agar dapat terarah atau sesuai dengan pembahasan, maka perlu dijabarkan terlebih dahulu istilah yang digunakan, yaitu sebagai berikut :

a. Strategi

Strategi menurut Griffin adalah rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi.³ Dalam hal ini peneliti bermaksud meneliti strategi pemasaran yang dilakukan oleh KSU BMT NABAWI Pekalongan dalam memasarkan produk simpanan idul fitri.

b. Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran taktis dan terkontrol yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan pasar.⁴ Peneliti bermaksud meneliti penerapan elemen-elemen bauran pemasaran yang digunakan KSU BMT NABAWI pekalongan dalam memasarkan produk-produknya, khususnya simpanan idul fitri (SIFITRI).

³ Ernie Trisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: Kencana, 2006), hlm. 132 .

⁴ Philip Kotler dan Gay Amstrong, *Prinsip-prinsip pemasaran*, Edisi VIII, (Jakarta: Erlangga, 2001), hlm. 75.

a. Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan produk yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan kehidupan untuk berkembang dan mendapatkan laba. Berhasil tidaknya dalam pencapaian tujuan bisnis tergantung pada keahlian mereka di bidang pemasaran, produksi, keuangan, maupun bidang yang lain

Jadi maksud dari judul diatas adalah peneliti bermaksud meneliti dan mengkaji tentang strategi bauran pemasaran pada produk KSU BMT NABAWI Pekalongan yaitu produk simpanan idul fitri yang sampai saat ini dinikmati masyarakat.

E. Telaah Pustaka

Telaah pustaka merupakan bagian dari dalam suatu penelitian yang berfungsi untuk menjelaskan kedudukan atau posisi penelitian yang dilakukan oleh seseorang peneliti diantara penelitian-penelitian yang sudah ada mengenai objek yang sama. Agar pembaca lebih jelas dalam memahami tentang penelitian yang akan dilakukan ini, penulis memberikan beberapa inti pokok penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya dengan tema yang sama. Dengan demikian, penelitian yang dilakukan merupakan kajian atau perkembangan dari penelitian yang sebelumnya pernah dilakukan.

Menurut Cicik Erma Noviayuki dengan judul tugas akhirnya “Strategi Bauran Pemasaran Dalam Produk Simpanan Hari Raya di KJKS EL-FAIRUZ PEKALONGAN” strategi pemasaran yang dilakukan oleh BMT EL-FAIRUZ Pekalongan yaitu dengan menggunakan strategi segmenting, targeting, dan positioning. Selain itu, dengan mengembangkan strategi marketing mix yang terdiri dari 4 unsur yaitu harga, promosi, distribusi dan produk, yang mana dengan menggunakan perumusan strategi pemasaran tersebut bertujuan untuk menarik dan mempertahankan loyalitas nasabah.⁵

Selain itu, menurut Awang Kurniawan dengan judul Tugas Akhir “Analisis Strategi Marketing Mix pada produk simpanan Wisata Religi 4 di BMT SMNU Kantor Cabang Kajen” menjelaskan tentang simpanan wisata religi 4 dengan menggunakan strategi marketing mix melalui 7P.⁶

Adapun menurut Nuruk Khikmah dalam tugas akhirnya yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Deposito di BMT MITRA UMAT PEKALONGAN”, dalam memasarkan produk deposito si Mitra dengan menganalisis calon nasabah melalui segmentasi pasar. Selain itu, BMT Mitra Umat juga memasarkan produknya dengan melakukan Bauran Pemasaran yang meliputi unsur 4P (place, product, price,

⁵ Cicik Erma Noviayuki, “Strategi Bauran Pemasaran Dalam Produk Simpanan Hari Raya Di KJKS BMT EL-FAIRUZ PEKALONGAN”, *Tugas Akhir Program Studi D3 Perbankan Syariah* (Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan 2014).

⁶ Awang Kurniawan, “Analisis Strategi Marketing Mix Pada Produk Simpanan Wisata Religi 4 di BMT SMNU Kantor Cabang Kajen”, *Tugas Akhir Program Studi D3 Perbankan Syariah* (Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan, 2009).

promotion). Kurangnya tenaga marketing, maka pemasaran langsung tidak diterapkan karena kurang efektif dan memerlukan biaya yang cukup besar.⁷

Menurut Heni Sukiyarningsih dalam Tugas Akhirnya yang berjudul “Strategi Pemasaran di BMT SMNU Kota Pekalongan”, bahwa BMT SMNU Pekalongan menerapkan strategi pemasaran berupa pemilihan pasar, perencanaan prouk, penetapan harga, sistim distribusi dan komunikasi pemasaran (promosi).⁸

Kelima dalam tugas akhirnya M. Wahib Abdullah yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji di BMT Mubarakah Kota Tegal”, bahwa Strategi pemasaran yang dilakukan Mubarakah Kota Tegal menggunakan strategi *segmentation, targeting, dan positioning* serta menggunakan strategi *marketing mix* yang terdiri dari 4 unsur yaitu produk, harga, distribusi dan promosi.⁹

Keenam dalam skripsinya Syafrizallyanal Furqon yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Simpanan idul Fitri pada BMT AL-FATHIKMI Pamulang” bahwa strategi yang dilakukan BMT AL-FATHIKMI Pamulang menggunakan metode 4P yang dirumuskan

⁷ Nurul Khikmah, “Strategi Pemasaran Produk Deposito di BMT MITRA UMAT PEKALONGAN”, *Tugas Akhir Progam Studi D3 Perbankan Syariah* (Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan, 2010).

⁸ Heni Sukiyarningsih, “Strategi Pemasaran di BMT SMNU PEKALONGAN”, *Tugas Akhir Progam Studi D3 Perbankan Syariah* (Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan, 2007).

⁹ M. Wahib Abdullah, “*Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji di BMT Mubarakah Kota Tegal*”, *Tugas Akhir Progam Studi D3 Perbankan Syariah* (Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan, 2011).

menjadi 4C yaitu *Costumers nedds and wants, Cost, Communications, and Convenience*).¹⁰

Ketujuh dalam tugas akhirnya Sariul Safitri yang berjudul “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Produk SISUKA di KSPPS BMT AL-HIKMAH Unggaran Cabang Bawen” bahwa strategi yang dilakukan BMT AL-HIKMAH Unggaran menerapkan strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk SISUKA dengan menggunakan metode 4P serta dengan melakukan pendekatan kepada calon nasabah.¹¹

Dari beberapa Penelitian yang telah dilakukan tersebut tidak sama dengan yang akan peneliti lakukan. Strategi pemasaran yang digunakan disini yaitu strategi bauran pemasaran dengan unsur 7P (produk, harga, saluran distribusi, promosi, orang, bukti fisik, proses) dan objek yang digunakan sebagai penelitian juga tidak sama yaitu produk simpanan idul fitri. Selain itu, efektivitas hubungan pemasaran dipengaruhi oleh kepercayaan dan kerja sama. Sehingga strategi bauran pemasaran dalam produk simpanan idul fitri belum pernah dilakukan pada penelitian sebelumnya.

¹⁰ Syafrizallyanal Furqon, “*Strategi Pemasaran Produk Simpanan idul Fitri pada BMT AL-FATHIKMI PAMULANG*”, *Progam Skripsi Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Jurnal Pendidikan Universitas Syarif Hidayatullah Jakarta, 2010).

¹¹ Sariul Safitri, “*Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Produk SISUKA di KSPPS BMT AL-HIKMAH UNGGARAN Cabang BAWEN*”, *Tugas Akhir Progam Studi D3 Perbankan Syariah*, (Semarang: Jurnal Perbankan syariah UIN Walisongo, 2017).

F. Sitematika Pembahasan

Untuk mendapatkan gambaran dan informasi yang jelas tentang tugas proposal ini, maka penulis menyusunnya dalam lima bab, dengan sistematika pembahasan sebagai beri

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini memaparkan konsep penelitian yang akan dilakukan dengan cara mengungkapkan permasalahan penelitian. Pendahuluan terdiri dari: latar belakang masalah, rumusan masalah tujuan dan manfaat penulisan, telaah pustaka, metode penelitian dan sistematika penulisan.. Materi pada bab pendahuluan perlu disajikan diawal pembahasan agar diketahui arah penelitian dan bagaimana penelitian ini dilakukan. Setelah mengetahui isi pada bab pendahuluan ini, pembaca setidaknya telah mempunyai gambaran yang jelas.

BAB II LANDASAN TEORI

Membahas tentang konsep *syariah marketing*, pengertian bauran pemasaran, elemen-elemen bauran pemasaran, tujuan bauran pemasaran, konsep dasar BMT, pengertian dan fungsi BMT, serta produk-produk BMT.

BAB III METODE PENELITIAN

Membahas tentang jenis penelitian, sumber data, teknik penelitian dan metode-metode dalam penelitian.

BAB IV PEMBAHASAN MASALAH

Berisi tentang visi dan misi, struktur KSU BMT NABAWI, profil KSU BMT NABAWI, produk-produk yang ada di KSU BMT NABAWI Pekalongan, serta membahas penjabaran dari hasil penelitian tentang strategi bauran pemasaran dalam produk simpanan idul fitri (SIFITRI) di KSU BMT NABAWI Pekalongan.

BAB V PENUTUP

Bab ini merupakan penutup yang terdiri dari simpulan dari hasil penelitian dan saran-saran. Bab ini berfungsi memberikan inti dari uraian yang dijelaskan.

BAB V
PENUTUP



A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengolahan data yang telah penulis kemukakan di bab-bab sebelumnya, maka penulis memberikan simpulan sebagai berikut :

1. Strategi Bauran Pemasaran pada Produk Tabungan Simpanan Idul Fitri (SIFITRI) di KSU BMT NABAWI Pekalongan.

Strategi yang dilakukan oleh KSU BMT NABAWI Pekalongan dalam meningkatkan dan menarik minat calon nasabah untuk menggunakan produknya misalnya simpanan idul fitri (SIFITRI) sesuai dengan apa yang sudah menjadi tujuannya dan sudah memenuhi fungsinya, Strategi bauran pemasaran yang dilakukan oleh pihak BMT berperan penting dalam menyalurkan dana kepada masyarakat miskin di wilayah sekitar Pekalongan, baik untuk menambahkan modal usaha guna menutup kekurangan dana yang dibutuhkan oleh anggota atau untuk menambahkan modal guna meningkatkan usaha sehingga pendapatan yang diperoleh juga bertambah. KSU BMT NABAWI memberikan kemudahan kepada masyarakat miskin yang tidak dapat mengakses lembaga keuangan perbankan untuk memudahkan masyarakat dalam mempersiapkan hari idul fitri mengingat bahwa hari raya akan menggunakan dan mengeluarkan uang yang tidak sedikit seperti membeli pakaian, membeli sejumlah makanan dan lainnya. Selain itu, pihak BMT juga memberikan produk

pembiayaan tujuan untuk memedahkan masyarakat khususnya menengah kebawah untuk mudah mendapatkan pinjaman modal, nilai bagi hasil yang dinilai cukup untuk masyarakat menengah kebawah sehingga masyarakat lebih merasa nyaman dalam bekerjasama.

2. Efek Penggunaan Strategi Bauran Pemasaran pada Produk Tabungan Simpanan Idul Fitri (SIFITRI) di KSU BMT NABAWI Pekalongan.

KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan menyadari strategi bauran pemasaran yang dilakukan dengan menggunakan metode 7P sangatlah efektif walaupun ada beberapa faktor yang belum berjalan dengan lancar namun secara garis besar atau keseluruhan strategi membuahkan hasil sehingga pihak BMT mampu memperkenalkan produknya kepada masyarakat. Metode 7P ini sangat membantu KSU BMT NABAWI Pekalongan untuk membuat nasabahnya lebih percaya untuk berinvestasi di KSU BMT NABAWI. Strategi ini juga berperan penting dalam menciptakan kesejahteraan antar karyawan BMT karena dengan rasa tanggung jawab tinggi atas semua tugas menjadikan para karyawan lebih kompak dan mampu menyatukan visi misi untuk memajukan KSU BMT NABAWI Pekalongan.

B. Saran - Saran

1. Perlu adanya pendampingan yang dilakukan oleh pihak BMT agar para nasabah simpanan idul fitri mampu menyetor secara penuh.

2. Untuk lebih meningkatkan dan konsisten dalam menggunakan strategi bauran pemasaran agar lebih dapat mempertahankan nasabah dan menarik minta calon nasabah banyak.
3. Lebih meningkatkan peranan-peranan dalam pinjaman modal usaha yang diberdayakan agar para anggota dapat lebih meningkatkan produktivitasnya.
4. Lebih selektif dan hati-hati dalam memberikan pinjaman guna meminimalisir terjadinya kerugian.
5. Bagi para anggota, untuk nasabah yang akan melakukan pembiayaan hendaknya harus benar-benar menghitung lebih detail, mampu atau tidaknya saat akan mengambil dan melunasi angsuran pinjaman sesuai tempo yang telah ditentukan, agar kerjasama antara keduanya dapat berjalan lancar sehingga memudahkan bagi masyarakat yang hendak mengajukan pinjaman kembali di waktu mendatang.

DAFTAR PUSTAKA



A. Buku

Ahmad Tanzah, 2009 . *Pengantar Metode Penelitian*, Yogyakarta: Teras.

Basu Swastha dan Irawan, 2008 . *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta:
Liberty Offset.

Dokumen KSU BMT NABAWI Pekalongan

Ernie Trisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, 2006 . *Pengantar Manajemen* .
Jakarta: Kencana.

Fitri Wahyuni, 2013 . "Pengaruh Profitabilitas Terhadap Harga Saham",
Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia.

Husein Umar, 2002 . *Research Method Finance Banker*, Jakarta:PT. Remaja.

Handoko Dhammesta, 1982 . *Manajemen Pemasaran: Analisis Perilaku
Konsumen*, Yogyakarta: PBSE Universitas Gadjah Mada.

Juhaya, 2013 . *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Pustaka Setia.

Kasmir, 2004 . *Pemasaran Bank* . Jakarta: Kenana.

-----, 2005 . *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kenana.

Kartajaya, 2009 . *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Erlangga.

Lexy. J. Meleong, 2006 . *Metodologi Penelitian Kualitatif, edisi revisi*, Bandung:
Remaja Posdakarya.

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

M.Burhan Bungin, 2011 . *Penelitian Kualitatif*, Jakarta : Kencana.

- M. Nur Rianto Al Arif, 2010 . *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung:
ALFABETA,
- Mardolis, 2003 . *Metode Penelitian*, Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Onong Uchayana, 1990 . *Ilmu Komunikasi, Teori, dan Praktek*, Bandung: PT.
Remaja Rosda Karya.
- Philip Kotler, 2005 . *Manajemen Pemasaran* . Jakarta: Indeks
----- . 2001, *Prinsip-prinsip pemasaran*, Edisi VIII . Jakarta: Erlangga
-----, 2002 . *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: SMTG Desa Putra.
-----, 1987 . *Dasar-dasar Pemasaran*, Jakarta: CV Intermedia.
- Pradja Juhaya, 2013 . *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Pustaka
Setia.
- Ratih Hurriyati, 2010 . *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*, Bandung:
Alfabeta.
-----, 2010 . *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*, Bandung: Alfabeta.
-----, 2010 . *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*, Bandung: Alfabeta.
- Ririn Tri Ratnasari, Mastuti Aksa, 2011 . *Teori dan Kasus Manajemen Jasa*
Bogor: Indonesia.
- Sugiyono, 2014 . *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed
Methods)*, Bandung: Alfabeta.
-----, 2014 . *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed*
- Suharsimi Arikunto, 2010 . *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik*,
Jakarta : Rineka Cipta.

-----, 1993 . *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*, Yogyakarta: Rieneka Cipta.

Sofjan Assauri, 1993 . *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Rajawali.

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

-----, 1990 . *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Yayasan Penerbit Fakultas psikologi.

Sunardi Nur, 2011 . *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta: PT Bumi Aksara.

Sutrisnohadi, 1990 . *Metodologi Research*, Yogyakarta: Yayasan Penerbit Fakultas psikologi.

Yazid, 2008 . *Pemasaran Jasa; Konsep dan Implementasi*, Yogyakarta: Ekonisia.

B. Penelitian Terdahulu

Awang Kurniawan . 2009 . Analisis Strategi Marketing Mix Pada Produk Simpanan Wisata Religi 4 di BMT SMNU Kantor Cabang Kajen . *Tugas Akhir Progam Studi D3 Perbankan Syariah* . Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan.

Cicik Erma Noviayuki . 2014 . *Strategi Bauran Pemasaran Dalam Produk Simpanan Hari Raya Di KJKS BMT EL-FAIRUZ PEKALONGAN* . *Tugas Akhir Progam Studi D3 Perbankan Syariah* . Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan.

Heni Sukiyaningsih . 2007 . Strategi Pemasaran di BMT SMNU PEKALONGAN. *Tugas Akhir Progam Studi D3 Perbankan Syariah* (Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan.

Nurul Khikmah . 2010 . Strategi Pemasaran Produk Deposito di BMT MITRA UMAT PEKALONGAN . *Tugas Akhir Progam Studi D3 Perbankan Syariah* . Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan.

C. Jurnal

Kesi Widjajanti . 2011 . *Model Pemberdayaan Masyarakat*, Jurnal Ekonomi Pembangunan Volume 12, Nomor 1, Juni

Syafrizallyanal Furqon . 2010 . *Strategi Pemasaran Produk Simpanan idul Fitri pada BMT AL-FATHIKMI PAMULANG . Progam Skripsi Ekonomi Syariah*, Jurnal Pendidikan Universitas Syarif Hidayatullah Jakarta.

Sariul Safitri . 2017 . *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Produk SISUKA di KSPPS BMT AL-HIKMAH UNGGARAN Cabang BAWEN . Tugas Akhir Progam Studi D3 Perbankan Syariah*, Jurnal Perbankan syariah UIN Walisongo.

D. Wawancara

Nailatul Karimah, Pengelola KSU BMT NABAWI Pekalongan, Wawancara Pribadi dan Data KSU BMT NABAWI, Pekalongan, 8 Desember 2017.

Imam Sucipto, Ketua Pemasaran KSU BMT NABAWI Pekalongan, Wawancara Pribadi, Pekalongan, 8 Desember 2017.

Nailatul Karimah, Pengelola KSU BMT NABAWI Pekalongan, Wawancara Pribadi, Pekalongan, 12 Desember 2017



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS ISLAM**

Jl. Kusumabangsa No. 09 Telp (0285) 412575 – Faksimile. (0285) 423418

Nomor : 302/In.30/M.7/PP.00.9/08/2017
Lamp : -
Hal : Permohonan Survey

21 Agustus 2017

Kepada Yth.

Pimpinan

KSU BMT NABAWI Pekalongan

Di

Pekalongan

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa dalam rangka meningkatkan kualitas output Jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan, serta penyelesaian Tugas Akhir (TA), maka kami selaku pengelola bermaksud mengajukan permohonan agar mahasiswa/ mahasiswi kami :

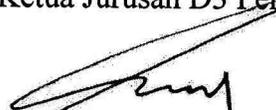
Nama : Fakhrol Zaki
Nim : 2012113107

Judul Tugas Akhir : "Strategi Bauran Pemasaran Pada Tabungan SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Pekalongan"

Diberi ijin untuk mengadakan riset di lembaga yang bapak/ ibu pimpin guna menyelesaikan Tugas Akhir (TA) sebagaimana tersebut diatas.

Demikian permohonan ini, atas perhatian dan kesempatannya disampaikan terima kasih.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
U.b. Ketua Jurusan D3 Perbankan Syari'ah


H. Tamamudin, S.E, M.M
NIP. 197910302006041018

Tembusan

1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
2. Wakil Dekan Bidang APL IAIN Pekalongan
3. Arsip

KSU BMT NABAWI KOTA PEKALONGAN

Alamat Kantor : Jl. Jlamprang No. 78 Krapyak Kidul Pekalongan

Phone : (0285) 4420707, email: bmt.nabawi@gmail.com

SURAT KETERANGAN

Dengan ini KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan menerangkan bahwa :

Nama : Fahrul Zaki

NIM : 2012113107

Program Studi : D3 Perbankan Syariah IAIN Pekalongan

Telah melakukan penelitian di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan guna menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul **“STRATEGI BAURAN PEMASARAN PADA PRODUK SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) DI KSU BMT NABAWI PEKALONGAN”**

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pekalongan, 21 Desember 2017

Pengelola

KSU BMT



Imam Suci

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. DATA PRIBADI

Nama lengkap : Fahrul Zaki
Jenis kelamin : Laki-laki
Tempat lahir : Pekalongan
Tanggal lahir : 14 November 1995
Agama : Islam
Alamat : Klego Bantaran Gang 1 No. 49 RT 06 RW 07
Pekalongan Timur

Riwayat Pendidikan :

TK Al-irsyad Al-islamiyyah	1999 - 2001
SD Al-irsyad Al-islamiyyah	2001 - 2007
SMP 7 Pekalongan	2007 - 2010
MAN 2 Pekalongan	2010 - 2013
D3 Perbankan Syariah IAIN Pekalongan	2013 - 2018

B. DATA ORANG TUA

Ayah Kandung : Tazari
Ibu kandung : Sariah
Agama : Islam
Alamat : Klego Bantaran Gang 1 No. 49 RT 06 RW 07
Pekalongan Timur

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

A. Daftar pertanyaan wawancara terhadap pihak KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan

1. Sejarah KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan ?
2. Visi dan misi KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan ?
3. Sebutkan dan jelaskan produk-produk yang ada di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan ?
4. Apa yang dimaksud dengan produk SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan ?
5. Apa saja syarat dan ketentuan pembukaan tabungan SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan ?
6. Apa saja fasilitas yang diberikan pada produk SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan ?
7. Apa saja manfaat yang diberikan pada produk SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan ?
8. Adakah hambatan dalam implementasi SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan ?
9. Solusi apa saja yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan tersebut ?
10. Apa keunggulan dan kelemahan pada produk SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan ?
11. Berapa jumlah nasabah produk SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan sampai sekarang ini ?
12. Jenis akad yang dilakukan pada produk SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan ini ?
13. Strategi marketing mix apa yang dilakukan oleh KSU BMT NABAWI dalam memasarkan produknya khususnya SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) ini ?
14. Apa alasan memilih strategi tersebut ?
15. Media apa saja yang digunakan KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan dalam mempromosikan produknya ?

B. Daftar pertanyaan wawancara terhadap anggota/nasabah SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan

1. Menurut Bapak/Ibu apakah produk SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan ini berbeda dengan produk lain ?
2. Bagaimana setoran yang diberlakukan oleh KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan pada produk SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) memberatkan Bapak/Ibu ?
3. Dalam produk SIFITRI (Simpanan Idul Fitri), bagaimana interaksi yang dilakukan oleh KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan kepada Bapak/Ibu?



4. Apakah Bapak/Ibu merasa puas dengan pelayanan yang dilakukan oleh KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan?
5. Apa ada anggota keluarga Bapak/Ibu yang lain ikut menjadi nasabah dalam produk SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan ?
6. Adakah keterlambatan dalam pembagian tabungan SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di saat hari raya idul fitri tiba, yang dilakukan oleh KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan ?
7. Apakah Bapak/Ibu mengetahui keunggulan dan kelemahan dalam produk SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan ini ?
8. Kalau Bapak/Ibu mengetahui, apa saja keunggulan tersebut ?
9. Coba ceritakan bagaimana ketika Bapak/Ibu memulai membuka rekening SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan?
10. Adakah perbedaan syarat pembukaan dengan produk yang ada di lembaga keuangan (BMT, Koperasi, dll) lain ?
11. Apa harapan Bapak/Ibu ke depannya untuk produk SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan ?



JAWABAN DAFTAR WAWANCARA

A. Jawaban daftar pertanyaan wawancara dari pihak KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan

1. Seiring berkembangnya lembaga keuangan ternyata diikuti juga dengan menjamurnya lembaga keuangan syariah mikro yang salah satunya dikenal nama BMT (*Baitul Mal Wat Tamwil*). BMT merupakan suatu lembaga keuangan mikro syariah yang mendukung kegiatan ekonomi rakyat dengan berlandaskan pada prinsip syariah. Keegiatannya mirip atau bahkan bisa dikatakan sama dengan kegiatan bank, yaitu mengumpulkan dana pihak ketiga atau nasabah sebanyak-banyaknya yang kemudian disalurkan lagi melalui pemberian pembiayaan kepada nasabah pembiayaan. Seperti halnya KSU BMT NABAWI Pekalongan merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat. KSU BMT NABAWI Pekalongan mengeluarkan produk-produknya berdasarkan prinsip syariah, salah satu produk tersebut adalah simpanan idul fitri (SIFITRI). Semua umat muslim pasti menanti datangnya hari raya dengan mempersiapkan perlengkapan secara maksimal. Bagi masyarakat biasa yang berwiraswasta tidak mendapat tunjangan hari raya perlu sebuah strategi khusus untuk menyiapkan keperluannya tersebut. Dalam hal ini pemenuhan segala kebutuhan menjelang hari raya seperti persiapan mudik, belanja, dan lain sebagainya memerlukan dana yang tidak sedikit. Cara yang tepat untuk memenuhi kebutuhan tersebut adalah menabung. Melihat kondisi tersebut maka terbentuknya KSU BMT NABAWI yang menjadi jembatan untuk masyarakat dalam menyalurkan dan menghimpun dananya.

2. Visi

Menjadi lembaga keuangan mikro yang sehat dan sesuai dengan syariat islam, berkembang, terpecaya, yang mampu melayani anggota dan masyarakat lingkungannya mencapai kehidupan yang penuh keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan.

Misi

Menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam kegiatan ekonomi, memberdayakan masyarakat dan memberikan keadilan sehingga terwujudnya masyarakat sekitar yang penuh dengan keselamatan, kedamaian dan sejahtera.

3. A. Produk Simpanan

- a SINARI (Simpanan Nabawi Harian) yaitu sebuah produk yang mampu menjawab rencana keuangan Anda, sehingga akan sangat membantu mewujudkan impian-impian nasabah. Simpanan ini dilakukan setiap saat dan dapat diambil kapan saja.
- b Si Qurban (Simpanan Idul Qurban), merupakan simpanan anggota atau calon anggota untuk persiapan qurban, disetor setiap saat dan dapat diambil menjelang hari raya idul adha.
- c Simpanan Berjangka Amanah, merupakan simpanan anggota atau calon anggota yang hanya dapat diambil sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati dan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan presentase yang telah disepakati.
- d Simpanan Haji/Umroh, merupakan simpanan untuk membantu dalam mewujudkan niat beribadah haji/umroh.
- e Sifitri (Simpanan Idul Fitri), merupakan simpanan untuk membantu dalam mempersiapkan hari raya idul fitri.

B. Produk Pembiayaan

- a Pembiayaan Murabahah dan Musyarakah, merupakan proses jual beli antara BMT dengan anggota dengan pembayaran sesuai jatuh tempo dan keuntungan dibagi sesuai kesepakatan dimuka. Sedangkan pembiayaan musyarakah, merupakan perjanjian kerjasama anggota dengan pihak BMT, dimana modal dari kedua belah pihak digabungkan untuk usaha tertentu yang akan dijalankan oleh anggota dan BMT, keuntungan dan kerugian ditanggung bersama sesuai kesepakatan bersama.
4. Sifitri (Simpanan Idul Fitri), merupakan simpanan untuk membantu dalam mempersiapkan hari raya idul fitri.
5. Syarat Pembukaan rekening Simpanan Idul Fitri
- a) Fotofopy identitas diri KTP/SIM yang masih berlaku.
 - b) Mengisi formulir pendaftaran SIFITRI.
 - c) Setoran awal pembukaan rekening minimal Rp. 25.000.
 - d) Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000.
 - e) Penarikan Simpanan hanya dapat dilakukan pada tanggal 1-15 bulan Ramadhan.
6. a. Mendapatkan pelayanan yang prima
- b. Disediakan air minum
 - c. Disediakan permen

d. Disediakan Koran, majalah untuk mengisi waktu ketika mengantri antrian

7. Manfaat Simpanan Idul Fitri

- a) Aman, bermanfaat, dan menguntungkan.
- b) Bisa digunakan sebagai jaminan untuk persiapan lebaran.
- c) Adanya dana yang mengndap selama satu tahun.
- d) Bagi hasil yan kompetitif sesuai dengan ketentuan syariah.
- e) Menolong sesama tanpa harus mengurangi keuangan nasabah.
- f) Bebas biaya administrasi.

8. Kurangnya respon masyarakat

9. Harus lebih gigih dan berusaha lebih keras dalam melakukan strategi bauran pemasaran ke masyarakat

10. a. Nasabah tidak usah repot ke kantor untuk menyetorkan uang karena pihak BMT melakukan jemput bola dengan mengunjungi ke rumah nasabah.

b. Adanya bebas biaya potongan

c. Pembagian sesuai system syariah dengan margin yang kecil

11. Jumlah nasabah produk SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) sampai saat ini berjumlah 86 nasabah

12. Mudharabah Mutlaqah

13. Produk, Promosi, Harga, Tempat, Orang

14. Setelah didiskusikan strategi ini yang paling efektif

15. Dengan media periklanan, brosur dan media cetak .

B. Jawaban daftar pertanyaan dari anggota/nasabah SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan

1. Berbeda.

2. Kalau secara setoran tidak memberatkan, karena dengan nominal Rp. 25.000,- masih terjangkau.

3. Interaksi yang dilakukan nyaman, mudah dipahami, ketika nasabah mengalami kebingungan pihak BMT langsung memberikan penjelasan kepada nasabah, dari pihak BMT juga menyediakan kotak saran yang bertujuan tempat kritik dan saran dari nasabah untuk pihak BMT.

4. Puas

5. Keluarga, Saudara juga ikut menjadi nasabah produk SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) di KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan.

6. Kadang terlambat beberapa hari.

7. Mengetahui

8. a. mempermudah dalam melakukan perencanaan keuangan ketika menghadapi hari raya idul fitri.
b. Tanpa dikenakan biaya administrasi apapun.
c. Mendapatkan nisbah bagi hasil setiap bulannya
9. Syarat Pembukaan rekening Simpanan Idul Fitri
 - a. Pertama nasabah fotofopy identitas diri KTP/SIM yang masih berlaku.
 - b. Kemudian mengisi formulir pembukaan rekening SIFITRI yang telah disediakan oleh pihak BMT.
 - c. Setelah mengisi formulir pembukaan rekening, nasabah membayar setoran awal pembukaan rekening minimal Rp. 25.000.
 - d. Dilanjutkan dengan setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000.
10. Ada, mungkin ada beberapa syarat lain yang harus dilengkapi nasabah.
11. Harapannya semoga KSU BMT NABAWI Kota Pekalongan akan menjadi lebih baik lagi, dan produk SIFITRI ini nasabahnya akan lebih meningkat dan bonusnya lebih menarik lagi.

FOTO DOKUMENTASI

PENELITIAN

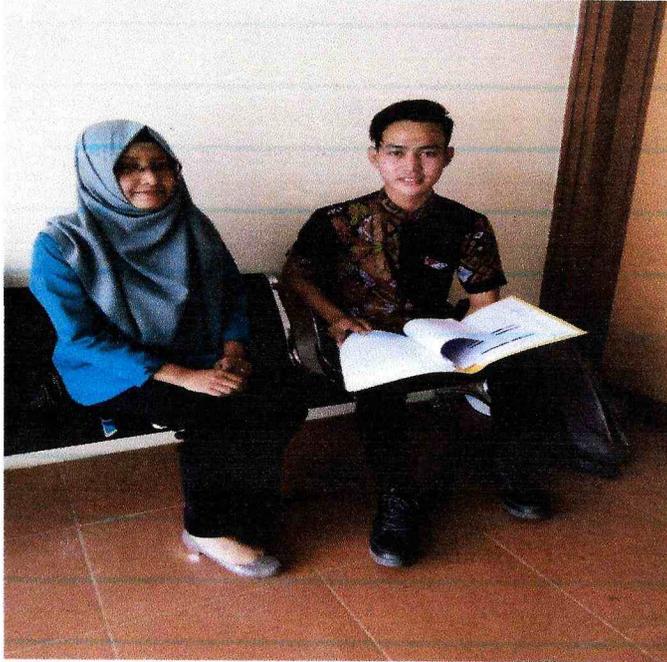


FOTO PENELITIAN KETIKA
WAWANCARA DENGAN SALAH
SATU PENGELOLA PEMASARAN
KSU BMT NABAWI KOTA
PEKALONGAN DI JL. JLAMPRANG
NO. 78 KRAPYAK PEKALONGAN

FOTO PENELITIAN KETIKA
WAWANCARA DENGAN SALAH
SATU PENGELOLA PEMASARAN
KSU BMT NABAWI KOTA
PEKALONGAN DI JL. JLAMPRANG
NO. 78 KRAPYAK PEKALONGAN



FORMULIR PEMBUKAAN SINARI (Simpanan Nabawi Harian)

NO. :
NAMA :
ALAMAT :
TELEPON :
TEMPAT / TANGGAL LAHIR :
JENIS KELAMIN : P / W
PEKERJAAN :
ALAMAT KANTOR / USAHA :
NO. IDENTITAS : /
TANGGAL PEMBUKAAN : / /
SETORAN PERTAMA : Rp. _____,
(.....)

TANDA TANGAN 1	TANDA TANGAN 2

..... 20

<i>Hanya Diisi Oleh Petugas</i>	
No. Rek	:
Nama Petugas	:
Tanggal	: / /
Keterangan	:
Paraf Petugas	:

Simpanan Nabawi Harian atau SINARI dapat diambil sewaktu-waktu. Simpanan ini mendapatkan bagi hasil dari BMT NABAWI yang besarnya tergantung dari besarnya simpanan nasabah. Dapat dilakukan jemput bola oleh petugas yang ditunjuk oleh BMT NABAWI. Besarnya Simpanan Nabawi Harian ini minimal Rp. 5.000 / hari. Dengan mengisi dan tanda tangan formulir ini berarti nasabah telah menyetujui persyaratan yang diajukan oleh BMT NABAWI.

PEMINDAH BUKUAN



BMT NABAWI
Niaga Berbasis Non-Ribawi

...../...../.....

Tanggal :/...../.....

Pengirim / Rekening asal

Penerima / Rekening tujuan

No. Rekening :

No. Rekening :

Nama :

Nama :

Dari :

Ke :

SiNARI SiNARI Junior SiFITRI SiQURBAN

SiNARI SiNARI Junior SiFITRI SiQURBAN

Haji/Umroh Amanah Lainnya :

Haji/Umroh Amanah Lainnya :

Jumlah : Rp.

Terbilang :

Tanda Tangan

Keterangan :

diinput	diperiksa	disetujui
---------	-----------	-----------

* Lembar 1 untuk BMT * Lembar 2 untuk anggota/calon anggota

PENARIKAN



BMT NABAWI
Niaga Berbasis Non-Ribawi

...../...../.....

Tanggal :/...../.....

No. Rekening :

Nama :

Jumlah Rp.

Penarikan dari :

Terbilang :

SiNARI SiNARI Junior SiFITRI SiQURBAN Haji/Umroh

Amanah Lainnya :

Keterangan :

Tanda Tangan

diinput

diperiksa

disetujui

SETORAN



BMT NABAWI
Niaga Berbasis Non-Ribawi

...../...../.....

Tanggal :/...../.....

No. Rekening :

Nama :

Jumlah : Rp.

Setoran untuk :

Terbilang :

SiNARI SiNARI Junior SiFITRI SiQURBAN Haji/Umroh

Amanah Lainnya :

Keterangan :

Tanda Tangan

diinput

diperiksa

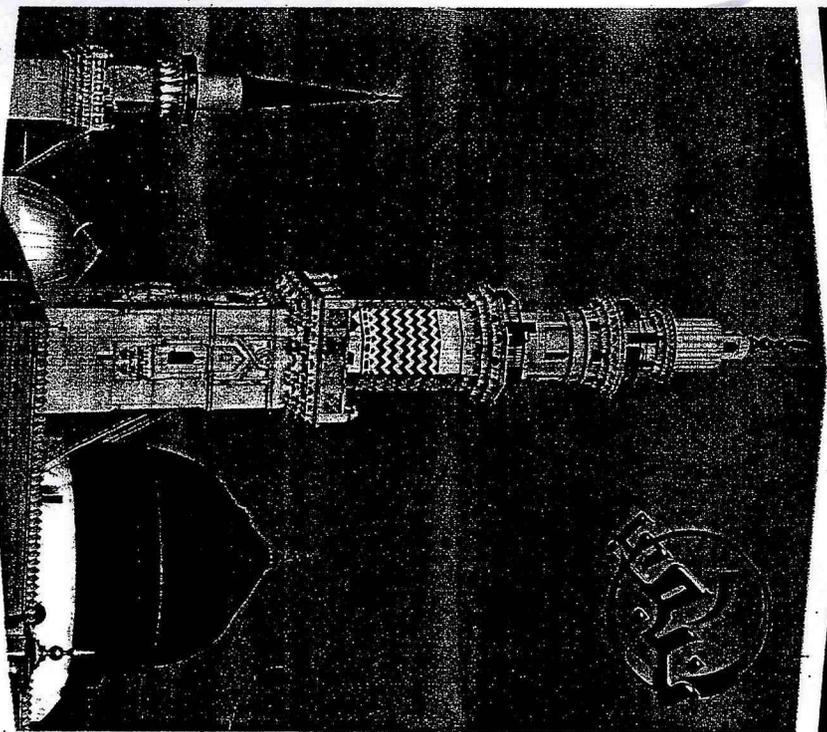
disetujui

* lembar 1 untuk BMT

* lembar 2 untuk penyotor

Si Fitri

(Simpanan Iedul Fitri)



Simpanan yang membantu Anda mempersiapkan
Hari Raya Iedul Fitri

Alamat :

KSU BMT NABAWI

Jl. Ilamprang No. 78 Krapyak Kidul,
Pekalongan - 51122

Phone (0285) 4420707

email: bmt.nabawi@gmail.com

Kantor Kas :

Manfaat :

- ✓ Meringkas dan memudahkan Anda dalam melakukan perencanaan keuangan menghadapi Hari Raya Iedul Fitri
 - ✓ Tanpa dikenakan / bebas biaya administrasi apapun
 - ✓ Mendapatkan nisbah bagi hasil dari pengelolaan dana BMT NABAWI dengan system syariah pada setiap bulan
- ### Persyaratan & Ketentuan :
- ✓ Foto Copy KTP/SIM yang masih berlaku
 - ✓ Mengisi form pendaftaran Si Fitri
 - ✓ Setoran awal pembukaan rekening minimal Rp. 25.000,-
 - ✓ Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-
 - ✓ Penarikan Simpanan hanya dapat dilakukan maksimal 1 sd 15 bulan Ramadhan

Setoran juga dapat Angetal melalui
Bank Mandiri Syariah atau KSB NABAWI
70621294381
Bank Muamalat Indonesia atau KSB BMT NABAWI
511.00649331

Informasi Lengkap :

usaha



life
style



pendidikan



**RENCANAKAN
MASA DEPAN
FINANSIAL ANDA
BERSAMA KAMI**

Alamat

Jl. Jempang No. 78 Krayak Kidul

Pekalongan - 51127

email: nabaw_jam@yahoo.co.id

Kantor Kas

Jl. Sukra, Karangrejo, Tegal, ARIK 52711, Mall Sorojumbun

Ingin merencanakan masa depan lebih baik?

BMT NABAWI telah menghadirkan produk Simpanan NABAWI Harian (SINARI). Sebuah produk yang mampu menjawab rencana keuangan Anda, sehingga akan sangat membantu mewujudkan impian-impian Anda.

Ketentuan

- Foto Copy KTP/SIM yang masih berlaku.
- Mengisi formulir pembukaan rekening SINARI.
- Setoran awal pembukaan rekening Rp. 10.000,-
- Setoran selanjutnya Rp. 5.000,-

Keuntungan

- Tanpa dikenakan / bebas biaya administrasi apapun.
- Bagi hasil yang lebih menarik.
- Fasilitas setoran jempot bola untuk setoran kolektif, seperti pada sekolah, perusahaan, instansi, dll.

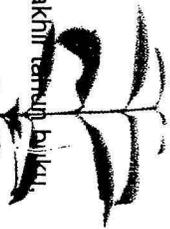
Hadiah-hadiah

Dapatkan hadiah langsung setiap akhir tahun buku, dengan menjadi penabung aktif.

Saldo yang mengendap akan dikeluarkan dalam undangan hadiah menarik SINARI.

Pajak hadiah ditanggung oleh BMT Nabawi

Informasi Lengkap :

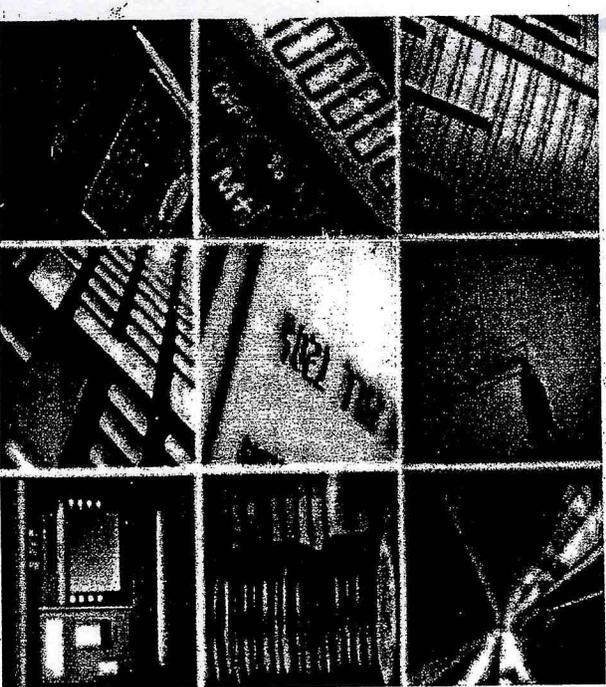


Pembiayaan

MUROBAHAH
&



MUSYAROKAH



INGIN MEMENUHI KEBUTUHAN HARIAN
DAN
MENGEMBANGKAN USAHA ANDA?

NAMA :
No. 791404010001
PENGANGGAP :
BMT NABAWI
Email: nabawi_bmt@yahoo.co.id

KEMERDEKAAN
Jl. Sultan Agung No. 97 / Mei, Gorontalo

Pembiayaan

MUROBAHAH
&



MUSYAROKAH

Ingin memenuhi kebutuhan harian dan
mengembangkan usaha Anda?

Tak perlu khawatir soal pendanaan/permodalan, manfaatkan
produk pinjaman MURBAHAH & MUSYAROKAH dari
BMT NABAWI dengan berbagai macam keuntungannya.

Manfaat

Mendukung pemenuhan kebutuhan konsumtif, seperti
pembelian kendaraan bermotor, peralatan elektronik, dsb.
Mendukung pemenuhan kebutuhan semua jenis usaha,
untuk pengembangan modal usaha.

Jenis Penggunaan

- ★ Perdagangan
- ★ Perindustrian
- ★ Pertanian & Peternakan
- ★ Jasa Lain-lain

Persyaratan Pengajuan

- ★ Foto copy KTP/SIM yang masih berlaku
- ★ Foto copy Kartu Keluarga
- ★ Foto copy jaminan / slip gaji untuk karyawan
- ★ Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- ★ Bersedia di survey
- ★ Menyerahkan bukti penggunaan pembiayaan
- ★ Memiliki rekening SINARI

Informasi Lengkap :



Simpanan ini diperuntukkan membantu Anda
mempersiapkan Hari Raya Iedul Adha
(Iedul Qurban)

Alamat :

KSU BMT NABAWI

Jl. Lamprang No. 78 Krapyak Kidul,

Pekalongan - 51122

Phone (0285) 4420707

email: bmt.nabawi@gmail.com

Kantor Kas :

Ketentuan



- Foto Copy KTP/SIM yang masih berlaku
- Mengisi form pendaftaran Si Qurban
- Setoran awal pembukaan rekening minimal Rp. 100.000,-
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 50.000,-
- Penarikan Simpanan hanya dapat dilakukan satu minggu sebelum Hari Raya Iedul Adha.
- Tidak dapat digunakan sebagai jaminan atas fasilitas pembiayaan BMT NABAWI.

Keuntungan

- Tanpa dikenakan / bebas biaya administrasi apapun
- Mempermudah Anda melakukan perencanaan keuangan dalam menghadapi Hari Raya Iedul Adha.
- Mendapatkan nisbah bagi hasil dari pengelolaan dana BMT NABAWI dengan system syariah pada setiap bulan.
- Apabila saldo mencapai Rp. 2.000.000,- akan mendapatkan bonus pengganti pemotongan hewan Qurban senilai Rp. 100.000,-
- Setoran juga dapat Anda lakukan melalui rekening Bank Mandiri Syariah a/n. KSU NABAWI norek 7062129438
- Bank Muamalat Indonesia a/n. KSU BMT NABAWI norek 511.00645.31

Informasi Lengkap :

Simpanan

Bejanganjka

AMANAH

BIMMNASRI memahami dana yang Anda miliki adalah aset yang berharga untuk Anda

Investasi Syariah

dengan

Bagi Hasil Optimal

Alamat:
Jl. Yampanang No. 78 Krabayak Kidul
Pekalongan 51122
email: nabaw@bimnaw.com.id

Kantor Kas

Keuntungan

Bejanganjka

AMANAH

Simpanan Bejanganjka

BIMMNASRI memahami bahwa Anda memiliki aset yang berharga untuk Anda. Oleh karena itu, kami menawarkan produk Simpanan Bejanganjka AWMANAH untuk memberikan hasil yang optimal dan aman.

Keuntungan & Manfaat

- Keuntungan: Hasil yang optimal dan aman.
- Manfaat: Sebagai investasi yang aman dan menguntungkan.
- Keuntungan: Hasil yang optimal dan aman.
- Manfaat: Sebagai investasi yang aman dan menguntungkan.
- Keuntungan: Hasil yang optimal dan aman.
- Manfaat: Sebagai investasi yang aman dan menguntungkan.

Persyaratan

- Parorangan
- Memiliki rekening tabung di bank

Investasi Syariah Dengan Bejanganjka

Informasi Lengkap :

FOTO DOKUMENTASI

PENELITIAN



**FOTO ALAMAT KANTOR KSU BMT
NABAWI KOTA PEKALONGAN DI JL
JLAMPRANG NO. 78 KRAPYAK
PEKALONGAN**

**FOTO ALAMAT KANTOR KSU BMT
NABAWI KOTA PEKALONGAN DI JL
JLAMPRANG NO. 78 KRAPYAK
PEKALONGAN**

