

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK-PRODUK BMT DALAM
MENARIK MINAT CALON NASABAH
(STUDI KOMPARASI PADA BMT ELTAMANI
PANGANDARAN DAN BMT UMY YOGYAKARTA)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I) Strata Satu
pada Prodi Muamalat Fakultas Agama Islam
Univesitas Muhammadiyah Yogyakarta

Oleh
Mu'tashim Billah Alfawaz
NPM: 20120730064

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
PRODI MUAMALAT
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
2016**

NOTA DINAS

Lamp : 3 eks. Skripsi Yogyakarta, 14 Juni, 2016

Hal : Persetujuan

Kepada Yth. Dekan Fakultas Agama
Islam Universitas Muhammadiyah
Yogyakarta

Assalamu'alaikwn wr.wb. Setelah menerima dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka saya berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Mu'tashim Billah Alfawaz

NPM : 20120730064

Judul : **Strategi Pemasaran Produk Produk BMT Dalam Menarik Minat Calon Nasabah (Studi Komparasi Pada BMT ELTAMANI Pangandaran Dan BMT UMY Yogyakarta)**

Telah memenuhi syarat untuk diajukan pada ujian akhir tingkat Sarjana pada Fakultas Agama Islam Prodi Muamalat Konsentrasi Ekonomi dan Perbankan Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Bersama ini saya sampaikan naskah skripsi tersebut, dengan harapan dapat diterima dan segera dimunaqasyahkan.

Atas perhatiarnya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikwn wr.wb.

Pembimbing

(Amelia Pratiwi, S.E., M.E.)

PENGESAHAN

Judul Skripsi:

**STRAREGI PEMASARAN PRODUK-PRODUK BMT DALAM MENARIK MINAT
CALON NASABAH
(STUDI KOMPARASI PADA BMT ELTAMANI PANGANDARAN DAN BMT UMY
YOGYAKARTA)**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Mu'tashim Billah Alfawaz

NPM : 20120730064

Telah dimunaqasyahkan di depan Sidang Munaqasyah Prodi Ekonomi dan Perbankan Islam pada tanggal 14 Juni, 2016 dan dinyatakan memenuhi syarat diterima:

Sidang Dewan Penguji

Ketua Sidang :

Pembimbing : Amelia Pratiwi, S.E., M.E

Penguji :

Yogyakarta, 14 Juni, 2016

Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Dekan

Dr. Mahli Zainudin Tago, M.Si

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa : Mu'tashim Billah Alfawaz
Nomor Mahasiswa : 202120730064
Program Studi : Ekonomi dan Perbankan Islam

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul " Strategi Pemasaran Produk Produk BMT Dalam Menarik Minat Calon Nasabah (Studi Komparasi Pada BMT ELTAMANI Pangandaran Dan BMT UMY Yogyakarta" merupakan karya saya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.



Yogyakarta, 14 Juni, 2016

Yang membuat pernyataan

Mu'tashim Billah Alfawaz

MOTTO

La insyakartum la aziidannakum

-Q.S. 14:7

**Man arooda addunya fa'alaihi bil ilmi, wa man arooda alakhiroh
fa'alaihi bil ilmi, wa man arooda huma fa'alaihi bil ilmi**

-H.R. Bukhari

Man jadda wajada

-Pribahasa Arab

Dimana pun kalian berada, disitu lah bumi Allah.

-Buya

Kudu silih asih silih asah jeung silih asuh

-Umi

**Harapan bakal terwujud keur jelema nu daek usaha jeung selalu
ngadoa.**

-Mu'tashim Billah Alfawaz

Lain ngke kumaha, tapi kumaha ngke, leumpang we heula

-Mu'tashim Billah Alfawaz

**Ulah taluk pedah jauh tong hoream pedah anggang, jauh kudu
dijugjug anggang kudu diteang.**

-Pribahasa Sunda

**Ulah gugur samemeh tempur perlaya samemeh perang. Indit ka
medan jerit ulah dengki lumampah ka medan dadalaga ulah
dendam lumaku ka medan tempur ulah ujub.**

-Pribahasa Sunda

**Geus loba pangarti nu kapimilik, pangabisa nu geus kapibanda,
elmu nu geus katimu, kari diamalkeun**

-Pribahasa Sunda

Kudu paheuyeuk-heuyeuk leungeun paantay-antay tangan

-Pribahasa Sunda

PERSEMBAHAN

Sripsi ini aku persembahkan untuk:

Almamaterku

Program Studi Ekonomi Perbankan Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Kata Pengantar

Alhamdulillah rasa syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini yang berjudul **“STRAREGI PEMASARAN PRODUK-PRODUK BMT DALAM MENARIK MINAT CALON NASABAH (STUDI KOMPARASI PADA BMT ELTAMANI PANGANDARAN DAN BMT UMY YOGYAKARTA)”** tepat waktu dan tanpa adanya halangan yang berarti.

Laporan penelitian atau skripsi ini disusun berdasarkan hasil penelitian lapangan yang peneliti laksanakan di BMT ELTAMANI Jl. Cikembulan, Pangandaran, Jawa Barat dan BMT UMY Jl. Lingkar Barat, Tamantirto, Kasihan, Bantul, Yogyakarta.

Penelitian skripsi ini merupakan salah syarat wajib yang harus ditempuh dalam Program Studi Ekonomi dan Perbankan Islam untuk mendapatkan gelar Strata Satu (S1). Selain untuk menuntaskan program studi yang penulis tempuh, penelitian skripsi ini ternyata banyak memberikan pengalaman baru bagi penulis.

Dalam penyusunan laporan hasil penelitsn skripsi ini penulis banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak, oleh sebab itu penulis ingin mengungkapkan rasa terima kasih kepada :

1. Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta Bapak Prof. Dr. Bambang Cipto. MA. yang telah memberikan peluang kepada penulis untuk menimba ilmu di institusi ini.
2. Kepada Dekan Fakultas Agama Islam Bapak Dr. Mahli Zainudin Tago, M.Si
3. Kepada Kaprodi Ekonomi dan Perbankan Islam Bapak Syarif As'ad, S.EI. M.Si.
4. Dosen-Dosen serta jajaran Staf Fakultas Agama Islam Program Studi Ekonomi dan Perbankan Islam yang telah memberikan ilmunya kepada kami.
5. Kepada kedua orang tua kami yang bersemangat membesarkan kami anak-anaknya hingga lulus perguruan tinggi, dengan pengorbanan yang tiada sanggup kami membalasnya. Adik-adikku serta keluarga ku yang tak henti-hentinya memberikan semangat moril maupun non moril agar cepat wisuda.
6. Saudara-saudara yang selalu memberikan semangat moril, maupun non moril
7. Teman-teman satu angkatan EPI 2012 dari A sampai E jangan sampai putus tali silaturahmi.

8. Orang yang Dan kepada orang-orang yang selalu mendukungku dengan dorongan dorongan yang positif selama menempuh pendidikan ini sehingga dapat terselesaikan dengan baik.
9. Kepada Ibu serta Bapak Dosen yang mengajari serta membimbing selama kami berada di universitas ini. Khusus nya kepada Bapak Syakir Jamaluddin S.Ag., M.A. selaku dosen pembimbing akademik yang baik hati, serta Ibu Amelia Pratiwi, S.E., M.E yang tak henti memberikan semangat dengan senyuman dan candaan nya agar saya cepat menyelesaikan tugas akhir ini.

Yogyakarta, 14 Juni, 2016

Penulis

Mu'tashim Billah Alfawaz

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN NOTA DINAS.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN.....	iv
HALAMAN MOTTO.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
ABSTRAK.....	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Kegunaan Penelitian.....	10
E. Tinjauan Pustaka Dan Kerangka Teori.....	11
1. Tinjauan Pustaka.....	11
2. Kerangka teori.....	15
a. Strategi Pemasaran.....	15
b. BMT.....	
c. Minat.....	
F. Metodologi Penelitian.....	
1. Lokasi Penelitian.....	
2. Metode Pengumpulan Data.....	

3. Metode Analisis Data.....

BAB II GAMBARAN UMUM KJKS BMT ELTAMANI DAN BMT UMY....

A. Sejarah Berdirinya BMT ELTAMANI.....

B. Visi Dan Misi BMT ELTAMANI.....

C. Struktur Organisasi BMT ELTAMANI.....

D. Produk produk BMT ELTAMANI.....

E. Sejarah Berdirinya BMT UMY.....

F. Visi Dan Misi BMT UMY.....

G. Struktur Organisasi BMT UMY.....

H. Produk produk BMT UMY.....

BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN.....

A. Analisis Strategi Pemasaran Produk BMT ELTAMANI.....

B. Analisis Strategi Pemasaran Produk BMT UMY.....

C. Analisis Penerapan Sistem Pemasaran Serta Promosi BMT ELTAMANI...

D. Analisis Penerapan Sistem Pemasaran Serta Promosi BMT UMY.....

BAB IV PENUTUP.....

A. Kesimpulan.....

B. Saran.....

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL DAN GAMBAR

Tabel 1.....	65
Tabel 2.....	66
Tabel 3.....	71
Gambar 1.....	23
Gambar 2.....	40
Gambar 3.....	45
Gambar 4.....	58

ABSTRAK

Keberadaan BMT atau Baitul Mal Wa Tamwil adalah sebagai jawaban dari permasalahan ekonomi masyarakat menengah ke bawah yang tidak tersentuh oleh perbankan serta praktik dari ekonomi yang tidak sehat, yaitu praktik rentenir yang memperburuk keadaan masyarakat ekonomi lemah. Peneliti mengambil penelitian ini berlokasi di Pangandaran Jawa Barat, serta di Yogyakarta. Dengan menggunakan metode kualitatif serta pendekatan komparatif, teknik pengambilan data yang peneliti lakukan dengan cara wawancara, observasi, penggunaan data-data yang dihimpun, mengacu kepada informan-informan, serta menganalisis data data tersebut, maka semua pertanyaan yang tercantum dalam rumusan masalah akan terjawab.