

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN
MUDHARABAH DALAM ANALISIS SWOT
DI KSU BMT RAHMAT SYARIAH
SEMEN KAB. KEDIRI**

SKRIPSI

Diajukan kepada
Institut Agama Islam Tribakti (IAIT) Kediri
Untuk memenuhi salah satu persyaratan
Dalam menyelesaikan program Sarjana Perbankan Syari'ah

Oleh

MOHAMMAD MINANURROHIM

NPM. 17.08.002.17

NIRM. 2017.4.008.0231.1.000205



**INSTITUT AGAMA ISLAM TRIBAKTI (IAIT) KEDIRI
FAKULTAS SYAR'AH
PROGRAM STUDI MANAJEMEN PERBANKAN SYARI'AH
JULI 2021**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN
MUDHARABAH DALAM ANALISIS SWOT
DI KSU BMT RAHMAT SYARIAH
SEMEN KAB. KEDIRI**

MOHAMMAD MINANURROHIM
NPM. 17.08.002.17
NIRM. 2017.4.008.0231.1.000205

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

Kediri, Juli 2021

Pembimbing

Drs. Jamaluddin, M.H.I

NIDN. 2109115801

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN
MUDHARABAH DALAM ANALISIS SWOT
DI KSU BMT RAHMAT SYARIAH
SEMEN KAB. KEDIRI**

MOHAMMAD MINANURROHIM

NPM. 17.08.002.17

NIRM. 2017.4.008.0231.1.000205

Telah dimunaqasahkan di depan Sidang Munaqasah
Institut gama Islam Tribakti (IAIT) Kediri

Pada Tanggal, Agustus 2021

Ketua,

Sekretaris,

1. Penguji Utama (.....)
2. Penguji I (.....)
3. Penguji II (.....)

Kediri, Agustus 2021

Dekan Fakultas Syari'ah

Dr. H. Ahmad Fauzi, Lc., M.HI

NIDN. 2123107701

MOTTO

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَهَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ،
وَخَلْطُ الْأُبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ, لَا لِلْبَيْعِ (رَوَاهُ ابْنُ مَاجَهَ بِإِسْنَادٍ ضَعِيفٍ)

Artinya: “Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).¹



¹ Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Bulughul Maram: Bab Qiradh* (Surabaya: Maktabah Imaratullah, 2019), h. 162.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, dengan segala puji bagi Allah SWT dan atas dukungan dan do'a dari orang-orang tercinta, akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, dengan rasa bangga dan bahagia skripsi ini saya persembahkan untuk:

Orang tua saya yang telah memberikan dukungan moral maupun materi serta do'a yang tiada henti untuk kesuksesan saya, karena tiada kata seindah lantunan do'a dan tiada do'a yang paling indah selain do'a yang terucap dari orang tua.

Sahabat dan teman-teman seperjuangan, tanpa semangat, dukungan dan bantuan kalian semua tak kan mungkin aku sampai saat ini, terima kasih untuk canda tawa, dan perjuangan yang kita lewati bersama, dan terima kasih untuk kenangan manis darimu yang telah terukir selama ini.

Akhir kata saya persembahkan skripsi ini untuk kalian semua, orang-orang yang saya sayangi, dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna untuk kemajuan ilmu pengetahuan di masa yang akan datang.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Dengan mengucapkan Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah mencurahkan segala nikmat, rahmat, taufik dan hidayahnya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini berjudul: Strategi Pemasaran Produk Simpanan Mudharabah Dalam Analisis SWOT Di BMT Rahmat Syariah Kab. Kediri

Sholawat serta salam semoga tetap terlimpahkan pada habibullah Nabi Muhammad SAW yang telah menunjukkan jalan yang benar yaitu iman dan ikhsan.

Dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih tak terhingga kepada berbagai pihak yang telah memberikan bantuan berupa arahan dan dorongan selama penulis studi. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terimakasih dan penghargaan kepada yang terhormat:

1. KH. Abdulloh Kafabihi Mahrus selaku Rektor Institut Agama Islam Tribakti Kediri.
2. Dr. H. Ahmad Fauzi, Lc., M.HI (Dekan Fakultas Syari'ah IAIT Kediri) beserta staf, atas segala kebijaksanaan perhatian dan dan dorongan sehingga penulis selesai studi.
3. Bpk Drs. Jamaluddin, M.H.I (dosen pembimbing) yang telah banyak membantu mengarahkan membimbing dan memberi dorongan sampai skripsi ini selesai.
4. Bpk Arif Hanafi (ketua KSU BMT Rahmat Syari'ah Semen Kab. Kediri)

5. Orang tua saya yang telah memberikan dukungan dan semangat.

Keberhasilan yang diperoleh bukan hasil jerih payah penulis secara keseluruhan tetapi merupakan bantuan berbagai pihak. Teriring do'a mudah-mudahan segala jasa dan bantuan yang diberikan mendapat balasan dari Allah SWT dengan sesuatu yang lebih baik. Amin Ya Robbal'Alamin.

Akhir kata kami berharap semoga Skripsi ini akan memberikan manfaat kepada penulis khususnya dan kepada pihak yang membaca serta pihak-pihak yang berkepentingan pada umumnya.

Kediri, Juli 2021

M. MINANURROHIM

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
ABSTRAK	xiii
BAB I: PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	7
C. Tujuan Penelitian	8
D. Kegunaan Penelitian	8
E. Definisi Operasional	8
F. Penelitian Terdahulu	10
G. Sistematika Penulisan	12
BAB II: KAJIAN PUSTAKA	31
A. Strategi Pemasaran	11
1. Pengertian Strategi Pemasaran	11
2. Bauran Pemasaran	14

B. Simpanan Mudharabah	31
C. Analisis SWOT.....	31
BAB III: METODE PENELITIAN	31
A. Pendekatan dan jenis Penelitian	31
B. Kehadiran Peneliti	34
C. Lokasi Penelitian	34
D. Sumber Data	32
E. Prosedur Pengumpulan Data	32
F. Analisis Data	32
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	13
H. Tahap-tahap Penelitian.....	13
BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	33
A. Setting Penelitian	33
1. Sejarah KSU BMT Rahmat Syari'ah	33
2. Dasar operasional KSU BMT Rahmat Syari'ah	34
B. Paparan Data dan Temuan Penelitian	34
1. Strategi pemasara produk simpanan <i>mudharabah</i> KSU BMT Ramat Syari'ah.....	35
2. Analisis SWOT (<i>Strenght, Weaknesses, Opportunities, Threats</i>) dalam menentukan strategi pemasaran pada produk simpanan <i>mudharabah</i> KSU BMT Rahmat Syari'ah Semen Kab. Kediri	37
C. Pembahasan.....	60
1. Strategi pemasara produk simpanan <i>mudharabah</i> KSU BMT Ramat Syari'ah.....	60

2. Analisis SWOT (<i>Strenght, Weaknesses, Opportunities, Threats</i>) dalam menentukan strategi pemasaran pada produk simpanan <i>mudharabah</i> KSU BMT Rahmat Syari'ah Semen Kab. Kediri	63
BAB V: PENUTUP	67
A. Kesimpulan.....	67
B. Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Hasil penilaian bobot faktor internal tiap responden.....	51
Tabel 4.2 Hasil penilaian bobot faktor eksternal tiap responden.....	52
Tabel 4.3 Hasil penilaian rating faktor internal dari setiapresponden	53
Tabel 4.4 Hasil penilaian rating faktor eksternal dari setiap responden	54
Tabel 4.5 Matriks IFAS prodok simpan mudharabah KSU BMT Rahmat Syari'ah ...	55
Tabel 4.6 Matriks EFAS prodok simpan mudharabah KSU BMT Rahmat Syari'ah..	56
Tabel 4.7 Matriks SWOT prodok simpan mudharabah KSU BMT Rahmat Syari'ah	57

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 2.1 Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threat*) 20

Gambar 4.1 Diagram matrik space simpanan mudharabah KSU BMT Rahmat Syari'ah.....59

