

Abstrak

Skripsi ini adalah hasil penelitian lapangan untuk menjawab pertanyaan bagaimana manajemen dan strategi marketing di BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo, dan faktor-faktor apa saja yang menjadi kendala dalam melaksanakan marketing di BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo.

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif. Data penelitian dihimpun melalui wawancara dengan pihak BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo.

Hasil penelitian menyimpulkan bahwa ada beberapa manajemen dan strategi marketing yang dilakukan oleh pihak BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo untuk meningkatkan jumlah calon anggotanya. Manajemen yang digunakan di BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo adalah, *pertama*, bertindak jujur, amanah dan profesional. *Kedua*, merumuskan tujuan dan sasaran yang hendak dicapai dengan efektif. *Ketiga*, melakukan pengawasan secara langsung, agar tidak terjadi kekeliruan. Adapun strategi yang dilakukan BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo adalah, *pertama*, memberikan pelayanan yang ramah, mudah dan cepat karena dengan pelayanan yang ramah, mudah dan cepat masyarakat akan merasa puas dengan pelayanan yang diberikan. Memberikan sikap yang ramah pada masyarakat membuat masyarakat merasa dihormati dan dihargai. Sehingga dengan begitu masyarakat akan mudah tertarik untuk menjadi anggota/calon anggota di BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo. *Kedua*, Jemput Bola (*Pick-Up Service*) yaitu petugas langsung mendatangi masyarakat dan menjelaskan mengenai konsep keuangan syariah serta sistem dan prosedur operasional BMT, selain itu juga layanan tersebut diberikan kepada nasabah yang ingin dananya diambil langsung tidak perlu nasabah datang ke kantor. *Ketiga*, melakukan kerja sama dengan lembaga pendidikan dan masjid. Dengan adanya lembaga BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo dapat menjadi solusi bagi permasalahan perekonomian masyarakat Sidoarjo khususnya kalangan menengah ke bawah. Masyarakat Sidoarjo dapat meminjam uang pada BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo tanpa bunga namun ada bagi hasil yang diberikan yang jumlahnya ditentukan sesuai dengan kesepakatan di awal.

Dari hasil penelitian di lapangan, keberhasilan pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Larangan Sidoarjo dalam upaya meningkatkan jumlah calon anggota tidak terlepas dari manajemen dan strategi marketing yang diterapkannya. Selain itu juga ada beberapa faktor yang menjadi kendala dalam pelaksanaan marketingnya, diantaranya adalah komunikasi, kurang ketertarikannya masyarakat dalam menabung, dan rendahnya SDM karyawan di BMT.

Sejalan dengan kesimpulan di atas, maka kepada pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Larangan Sidoarjo disarankan : *Pertama*, hendaknya lebih meningkatkan SDM karyawannya, agar bisa lebih efektif dalam menjalankan strategi marketingnya. *Kedua*, hendaknya lebih meningkatkan strategi marketing pada masyarakat Sidoarjo agar masyarakat semakin paham dan mengerti tentang BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo yang berprinsip syariah, sehingga akan semakin banyak masyarakat yang akan menjadi calon anggota di BMT.

KATA PENGANTAR

Penulis bersyukur kepada Allah SWT yang telah memberikan anugerah sehingga bisa menyelesaikan penulisan skripsi ini yang sekaligus menjadi akhir penyelesaian studi S1 penulis pada Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel Surabaya.

Dalam menyelesaikan studi ini, penulis telah mendapatkan pengarahan, bimbingan, dan bantuan dari berbagai pihak yang telah berjasa menghantarkan penulis dalam menyelesaikan Strata Satu (S1) Ilmu Syariah di Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel Surabaya. Karena itu, penulis berkewajiban mengucapkan terimakasih kepada yang terhormat:

1. Prof. Dr. H. Abd. A'la, M.Ag., selaku Rektor IAIN Sunan Ampel Surabaya.
2. Dr. H. Sahid, HM. M.Ag, selaku Dekan Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel Surabaya.
3. Imam Buchori S.E., M.Si, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah yang telah memberikan izin bagi penulis untuk mengangkat judul tersebut dalam skripsi ini.
4. Ahmad Mansur, BBA, MEI selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah yang telah memberikan motivasi tiada henti dan telah menyalakan semangat penulis untuk secepatnya menyelesaikan skripsi ini.
5. Aba dan Umiku... pesan arif, restu, dan doa kalian selalu mengiringi tiap asa ini, didikan hidup telah mengantarku tuk mengerti tentang arti kasih sayang dan kemandirian, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
6. Bapak M. Hasan Ubaidillah, SHI. MSi selaku dosen pembimbing yang senantiasa memberikan nasehat dan motivasi mulai dari awal sampai selesainya skripsi ini.

7. Sang maha guru besarKu... Dawuh itu merupakan peta yg membimbingku untuk menemukan mutiara terbaik untuk masa depanku (di pendidikan, pekerjaan, dan pernikahan nanti).
8. Para segenap karyawan BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo yang telah berkenanan memberikan data dan informasi kepada penulis dalam penulisan skripsi ini.
9. Sahabat-Sahabat Ku... setiap salam dan ucapan doa serta kalimat baik kalian, ku sambung dengan kata 'Aamiin Ya Rabbal Alamiin', semoga terkabulkan dan tetap menjadi yg terbaik.
10. Kamu... Waktu, semangat, dan kasih sayang itu, selalu menjadi bumbu bagi-Ku dalam mengerjakan skripsi ini. Kamu Memang Fantastic...

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan, baik dalam teknik penulisan maupun dalam bentuk isi. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun.

Akhirnya penulis mengucapkan terima kasih dan mudah-mudahan karya ilmiah (skripsi) ini bermanfaat untuk meningkatkan mutu pendidikan di masa sekarang maupun masa yang akan datang.

Surabaya, 30 Mei 2013

Penulis