ABSTRAK

Skripsi yang berjudul " Strategi Pemasaran Produk Simpanan *Muḍārabah* Pendidikan Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah Harapan Surabaya" ini merupakan hasil penelitian kualitatif yang bertujuan menjawab pertanyaan tentang bagaimana strategi pemasaran produk Simpanan *Muḍārabah* Pendidikan dan bagaimana dukungan dan kendala dalam strategi pemasaran produk Simpanan *Muḍārabah* Pendidikan di Koperasi Jasa Keuangan Syariah Harapan Surabaya.

Skripsi ini merupakan jenis penelitian kualitatif dengan tehnik pengumpulan data observasi, wawancara, dokumentasi, dan kepustakaan. Data yang telah dikumpulkan kemudian dianalisis secara deskriptif kuaitatif dengan pola berfikir induktif.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah pertama, strategi pemasaran produk Simpanan *Muḍārabah* Pendidikan di KJKS Harapan Surabaya dilakukan dengan segmentasi pasar, kemudian membidik pasar yang ingin ditarget dan selanjutnya menerapkan sistem bauran pemasaran 7P yang terdiri dari Strategi Produk, Strategi Harga, Strategi Distribusi, Strategi Promosi, Strategi SDM, Strategi Proses, dan Strategi Bukti Fisik yang diiringi dengan nilai-nilai islami yang bersumber dari al-Qur'an dan Hadits, dan kedua, dukungan dan kendala dalam strategi pemasaran produk Simpanan *Muḍārabah* Pendidikan di KJKS Harapan Surabaya, dukungan penuh dari pemerintah yaitu Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian, tersedianya lembaga pendidikan dan sekolah-sekolah yang ada saat ini, selanjutnya kendala yaitu masyarakat sekitar KJKS Harapan Surabaya kurang memahami tentang produk Simpanan *Muḍārabah* Pendidikan, kurangnya ketertarikan masyarakat dalam menabung, kurangnya perhatian terhadap promosi, kurangnya SDM yang melaksanakan kegiatan pemasaran, kurangnya jaringan dalam memasarkan produk, serta keterbatasan sistem teknologi informasi pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah Harapan Surabaya.

Dari hasil diatas, disarankan bahwa strategi pemasaran produk Simpanan *Muḍārabah* Pendidikan di KJKS Harapan Surabaya hendaknya dipertahankan dan bahkan lebih ditingkatkan agar mampu bersaing dengan KJKS maupun Bank Syariah lainya. Kegiatan pemasaran, misalnya, dengan mengadakan program tahunan yaitu bekerja sama dengan pihak sekolah dengan melakukan kunjungan ke tempat-tempat wisata yang berhubungan dengan pendidikan yang di selingi dengan pengenalan produk-produk KJKS Harapan Surabaya. Kegiatan tersebut bisa dijadikan sebagai strategi pemasaran yang sangat baik, dan agar masyarakat tahu tentang produk-produk yang ada di KJKS Harapan Surabaya khususnya pada produk Simpanan *Muḍārabah* Pendidikan.

Kata kunci : Strategi Pemasaran, Simpanan, *Muḍārabah*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id