

**SKRIPSI**  
**“PENGHIMPUNAN DANA NASABAH**  
**DI KSPPS BMT ASSYAFI’IYAH DALAM PERSEKTIF MARKETING**  
**SYARIAH (STUDI DI KOTAGAJAH LAMPUNG TENGAH)”**

**OLEH:**  
**DWI WAHYU KURNIAWAN**  
**1702040019**



**JURUSAN EKONOMI SYARIAH**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**  
**TAHUN 1444 H /2022 M**

**PENGHIMPUNAN DANA NASABAH DI KSPPS BMT ASSYAFI'YAH  
DALAM PERSEKTIF MARKETING SYARIAH (STUDI DI KOTAGAJAH  
LAMPUNG TENGAH)**

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Akhir Dan Sebagai Syarat Untuk  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi ( S.E.)**

**Oleh :**

**Dwi Wahyu Kurniawan**

**1702040019**

**Pembimbing I dan II : Hermanita, M.M**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
TAHUN 1444 H /2022 M**

## NOTA DINAS

Nomor : -  
Lampiran : 1 (Satu) Berkas  
Perihal : **Untuk Dimunaqosyahkan**

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri Metro  
di-  
Tempat

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb*

Setelah saya mengadakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya, maka proposal penelitian yang telah disusun oleh skripsi saudara :

Nama : DWI WAHYU KURNIAWAN  
NPM : 1702040019  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : **PENGHIMPUNAN DANA NASABAH DI KSPPS  
BMT ASSYAFI'YAH DALAM PERSEKTIF  
MARKETING SYARIAH (STUDI DI KOTAGAJAH  
LAMPUNG TENGAH)**

Sudah saya setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk di munaqosyahkan. Demikianlah harapan saya atas perhatiannya, saya ucapkan terimakasih.

*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb*

Metro, 31 Oktober 2022  
Dosen Pembimbing



**Hermanita, M.M.**  
NIP. 19730220 199903 2 00

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : **PENGHIMPUNAN DANA NASABAH DI KSPPS BMT  
ASSYAFI'YAH DALAM PERSEKTIF MARKETING  
SYARIAH (STUDI DI KOTAGAJAH LAMPUNG TENGAH)**

Nama : DWI WAHYU KURNIAWAN

NPM : 1702040019

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syariah

## MENYETUJUI

Untuk diujikan dalam Sidang Munaqosah pada Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam IAIN Metro.

Metro, 31 Oktober 2022  
Dosen Pembimbing



**Hermanita, M.M**  
**NIP. 19730220 199903 2 00**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0728) 41507; Fax (0725) 47296; Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id); E-mail: [jainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:jainmetro@metrouniv.ac.id)

**PENGESAHAN SKRIPSI**

Nomor : B-4913 / In-20-3 / D / PP.00-9 / 12 / 2022

Skripsi dengan judul PENGHIMPUNAN DANA NASABAH DI KSPPS BMT ASSYAFI'YAH DALAM PERSEKTIF MARKETING SYARIAH (Studi Di Kotagajah Lampung Tengah) disusun oleh Dwi Wahyu Kurniawan NPM. 1702040019, Jurusan :Ekonomi Syariah telah Dimunaqsyahkan Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Kamis/ 15 Desember 2022.

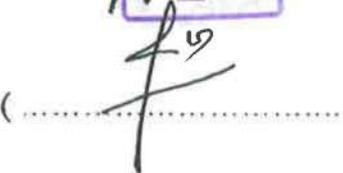
**TIM PENGUJI**

Ketua / Moderator : Hermanita, M.M

Penguji I :Selvia Nuriasari, M.E.I

Penguji II :Muhammad Hanafi Zuardi, M.S.I

Sekretaris : Yudhistira Ardana, M.E.K

()  
()  
()  
()

Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Mat Jalil, M. Hum.**  
NIP.196208121998031001

## **ABSTRAK**

### **PENGHIMPUNAN DANA NASABAH DI KSPPS BMT ASSYAFI'YAH DALAM PERSEKTIF MARKETING SYARIAH (Studi Di Kotagajah Lampung Tengah)**

**Oleh:**

**Dwi Wahyu Kurniawan**

Sebagai fungsi lembaga keuangan yang dilakukan oleh BMT adalah untuk menghimpunan dana yang dimana dana tersebut berasal dari masyarakat berupa bentuk simpanan. Perbankan telah mendapatkan sebuah kepercayaan dari masyarakat bahwa bank sebagai tempat yang aman untuk melakukan sebuah investasi, yang juga sebagai tempat untuk menyimpan dana (uang).

Adapun pengertian simpanan menurut Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 Pasal 1 Ayat 5 berbunyi: Simpanan adalah adanya dana (uang) yang memperoleh kepercayaan kepada masyarakat kepihak bank didasari adanya perjanjian untuk penyimpanan dana kedalam bentuk giro, deposit, sertifikat deposit, tabungan dan bentuk lainnya

Dalam penelitian ini yang akan di kaji tentang penghimpunan dana nasabah di KSPPS BMT Assyafi'iyah Kotagajah. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana bagaimana Penghimpunan Dana Nasabah Di KSPPS BMT Assyaffi'iyah Dalam Persektif Marketing Syariah. Dalam melakukan penelitian ini peneliti berusaha mengumpulkan berbagai sumber-sumber yang relevan yaitu dengan metode wawancara dan dokumentasi. Sesuai dengan penelitian yang bersifat deskriptif kualitatif yakni dengan penelitian difokuskan pada penelitian lapangan.

Hasil dari penelitian yang telah dilakukan maka dapat diketahui bahwa dalam penghimpunan dana nasabah di KSPPS BMT Assyafi'iyah dalam Persektif Marketing Syariah menggunakan 5 komponen daalam melakuka marketingnya yaitu berupa Produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*), Promosi (*Promotion*) dan Orang (*People*) yang sudah dilakukan cukup baik.

**Kata Kunci : Penghimpunan Dana, Marketing Syariah**

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : DWI WAHYU KURNAWAN

NPM : 1702040019

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 31 Oktober 2022



Dwi Wahyu Kurniawan  
NPM. 1702040019

## MOTTO

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا<sup>ق</sup> لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ<sup>ق</sup> رَبَّنَا لَا تُؤَاخِذْنَا  
إِن نَّسِينَا أَوْ أَخْطَأْنَا<sup>ق</sup> رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا إصْرًا كَمَا حَمَلْتَهُ عَلَى الَّذِينَ مِن قَبْلِنَا<sup>ق</sup>  
رَبَّنَا وَلَا تُحَمِّلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ<sup>ق</sup> وَاعْفُ عَنَّا<sup>ق</sup> وَارْحَمْنَا<sup>ق</sup> أَنْتَ مَوْلَانَا

فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ ﴿٢٨٦﴾

*Artinya :*

*“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya baginya ada sesuatu (pahala) dari (kebajikan) yang diusahakannya dan terhadapnya ada (pula) sesuatu (siksa) atas (kejahatan) yang diperbuatnya. (mereka berdoa,) “wahai tuhan kami, janganlah engkau hukum kami jika kami lupa atau kami salah. Wahai tuhan kami, janganlah engkau bebani kami dengan beban yang berat sebagaimana engkau bebani kepada orang-orang sebelum kami, wahai tuhan kami, janganlah engkau pikulkan kepada kami apa yang tidak sanggup kami memikulnya, maafkanlah kami, ampunilah kami, dan rahmatilah kami. engkaulah pelindung kami. maka tolonglah kami dalam menghadapi kaum kafir” .(QS. Al-Baqarah:286)”<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup>Departemen Agama, *Al-quran Al-Aliy dan Terjemahannya*, (Bandung: CV Dipenogoro)h.286.

## PERSEMBAHAN

Puji syukur sebesar-besarnya kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmad-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Dengan ini peneliti persembahkan keberhasilan studi dan doa kepada:

1. Kedua orang tuaku, Ibu Siti Latifah dan Bapak Wahyudi yang sangat aku hormati, yang telah mengasuh, mendidik, membimbing, yang sangat senantiasa tulus dan ikhlas dalam mendoakanku dan selalu memberikan seluruh kasih sayang-Nya dalam meraih keberhasilanku serta memberi dukungan dengan material dan moril demi studiku ini.
2. Kakakku Khanifatur Rahmawati dan adikku Darajat Zakaria yang telah mendukung dan mendoakan keberhasilanku.
3. Ibu Hermanita, M.M selaku pembimbing skripsi yang selalu memberi bimbingan dan juga arahan untuk meneliti untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Ahmad Musbikhin, S.E selaku pimpinan BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional Kotagajah yang telah membantu dan memfasilitasi peneliti selama melakukan penelitian.
5. rekan-rekan Esy 2017, sahabat Esy C, serta semua rekan-rekan seperjuangan dalam bimbingan skripsi yang tidak bisa disebutkan nama satu-persatu yang selalu mendukung dan menjadi sebuah motivasi tambahan untuk dapat menyelesaikan studiku.
6. Almamater tercinta Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam jurusan ekonomi syariah IAIN Metro.

Terimakasih saya ucapkan atas keikhlasan dan ketulusan dalam mencurahkan do'a untuk saya. Terimakasih untuk perjuangan dan pengorbanan selama ini bersama kalian semua. Semoga kita termasuk orang-orang yang dapat mencapai kesuksesan dan kebahagiaan dunia dan akhirat. Aamiin Ya Rabbal'Alamin.

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur peneliti yang di panjatkan kehadiran Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu bagian dari persyaratan untuk dapat menyelesaikan pendidikan program Strata Satu (S1) Jurusan Ekonomi Syariah untuk guna mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (SE). Upaya agar dapat menyelesaikan skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena-Nya peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ayah dan Ibu tercinta yang senantiasa dalam memberikan doa serta dukungan terhadap anaknya sehingga dapat menyelesaikan pendidikan di IAIN Metro.
2. Ibu Dr. Hj. Siti Nurjanah, M, Ag, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
3. Bapak Dr. Mat Jalil, M. Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Bapak Dharman Setyawan, M.A selaku ketua jurusan S1 Ekonomi Syariah.
5. Ibu Hermanita, M.M selaku pembimbing I dan II yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan juga memberikan motivasi.
6. Seluruh dosen dan staff yang telah memberikan bimbingan kepada peneliti.
7. Almamater tercinta IAIN Metro dan teman-teman yang saya sayangi yang telah memberikan support untuk dapat menyelesaikan penyusunan proposal skripsi ini.

Segala kritik dan saran yang membangun peneliti sangatlah diharapkan sebagai adanya upaya perbaikan dalam lingkup penelitian ilmiah selanjutnya. Semoga dengan adanya hasil dari penelitian ini dapat memberikan kontribusi positif serta dapat membangun ilmu pengetahuan dalam bidang Ekonomi Syariah serta bagi pihak-pihak yang terkait.

Metro, 31 Oktober 2022  
Peneliti

**Dwi Wahyu Kurniawan**  
NPM. 1702040019

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN NOTA DINAS.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN ABSTRAK.....	vi
HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN.....	vii
HALAMAN MOTTO.....	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	ix
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi

### BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
D. Penelitian Relevan.....	7

### BAB II LANDASAN TEORI

A. Penghimpunan Dana .....	11
1. Pengertian Penghimpunan Dana.....	11
2. Sistem Penghimpunan Dana.....	12
B. Bentuk Penghimpunan Dana Nasabah di BMT Assyafi'iyah Kotagajah.....	20
C. Marketing Syariah.....	25
1. Pengertian Marketing Syariah.....	25

2. Konsep Marketing Syariah.....	26
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	29
B. Sumber Data.....	30
C. Teknik Pengumpulan Data .....	31
D. Teknik Analisis Data.....	32
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Deskripsi Umum BMT Assyafi'iyah Kotagajah.....	34
1. Sejarah Berdirinya BMT Assyafi'iyah Kotagajah.....	34
2. Visi dan Misi BMT Assyafi'iyah Kotagajah.....	35
3. Profil BMT Assyafi'iyah Kotagajah.....	36
4. Struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah Kotagajah.....	37
5. Produk Penghimpunan di BMT Assyafi'iyah Kotagajah.....	38
B. Penghimpunan Dana Nasabah di KSPPS BMT Assyafi'iyah Kotagajah.....	38
C. Analisis Penghimpunan Dana Nasabah di KSPPS BMT Assyafi'iyah Kotagajah.....	43
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	48
B. Saran.....	49
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1. Data Laporan Tahunan Pendapatan Dari Simpanan BMT

Assyafi'iyah Kotagajah Lampung tengah Periode 2019-2022 ..... 5

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1. Struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah Berkah

Nasional Kantor Kotagajah..... 37

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. SK Pembimbing Skripsi
2. Surat Izin Prasurey
3. Surat Balasan Izin Prasurey
4. Alat Pengumpulan Data
5. Blangko Bimbingan
6. Surat Tugas
7. Surat Izin Research
8. Surat Balasan Izin Research
9. Surat Bebas Pustaka
10. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
11. Dokumentasi

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Agama Islam ialah suatu ajaran *Ad-in* yang mengandung ajaran yang bersifat komprehensif yang sangat sempurna. Islam telah mengatur semua aspek yang berkaitan dengan sebuah kehidupan manusia yang terdapat diseluruh dunia ini , namun tidak hanya membahas aspek dalam beribadah saja, akan tetapi juga Islam mengatur kegiatan bermuamalah, khususnya dalam aspek ekonomi yang berlandaskan syariah.

Baitul maal wa tamwil sendiri telah melakukan suatu kegiatan utama dalam melaksanakan penghimpunan tersebut, antarlain : untuk menyerap dana, yang dimana itu bersumber pada masyarakat *intermediasi* (penghubung) dan mempunyai fungsi berupa untuk melakukan penghimpunan dana dari masyarakat ketika sedang dalam mengalami kelebihan dana (*surplus of funding*). Selanjutnya dana telah terhimpun tersebut lalu kemudian akan kembali disalurkan kepada masyarakat yang sedang mempunyai masalah kekurangan dana (*luck of lending*). Dan juga perbankan memberikan suatu jasa-jasa (*service*) yang belandaskan prinsip syariah.<sup>1</sup>

Bersamaan dengan pertumbuhan perbankan yang berbasis syariah di indonesia. Dimana ketika itu menjadi suatu kesuksesan dalam munculnya pengembangan ekonomi dengan sistem syariah secara nasional. Dimana

---

<sup>1</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010), 2.

Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yaitu Bank Muamalat Indonesia ialah perbankan syariah yang pertama dan telah lebih dahulu mempraktikkan sistem syariah di tengah-tengah banyaknya perbankan pemerintah maupun swasta yang menggunakan sistem konvensional dengan bunga yang besar. Hingga terbentuklah sebuah UU No. 21 tahun 2008 mengatur tentang perbankan syariah untuk dijadikan sebuah pondasi yang kuat namun juga sebagai acuan dalam menjalankan kegiatan perbankan syariah. Mengenai kegiatan perbankan syariah seperti dalam pasal 21 yang meliputi : penghimpunan dana yang berasal dari masyarakat, kemudian akan disalurkan kembali dana yang sudah terhimpun tersebut ke masyarakat, menempatkan dana-dana tersebut ke perbankan syariah lainnya kedalam bentuk titipan ataupun bentuk investasi, memindahkan uang, dan menyediakan suatu produk atau melakukan kegiatan perbankan yang menggunakan sistem syariah.<sup>2</sup>

Era globalisasi saat ini, semakin banyak lembaga perbankan yang telah mengalami perkembangan kemajuan yang begitu pesat. Saat ini tidak hanya itu lembaga keuangan syariah yang mempunyai skala besar dapat mampu berkembang seperti bank syariah. Akan tetapi, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang berskala mikropun mulai dapat mengalaminya seperti Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Assyafi'iyah yang terletak di Kotagajah yang telah mendukung kegiatan ekonomi kelas menengah bawah yang didasarkan pada syariat Islam.

---

<sup>2</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah (UU No.21 tahun 2008)*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2013), 134135.

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) assyafi'iyah adalah salah satu bentuk usaha untuk melakukan pemberdayaan ekonomi yang dibutuhkan oleh masyarakat. Dengan munculnya lembaga keuangan syariah di tengah-tengah masyarakat BMT dapat bersentuhan langsung dengan masyarakat, tanpa adanya dibebani dengan sistem bunga.<sup>3</sup> BMT adalah lembaga keuangan yang dimana terdiri dari dua lembaga, antara lain : Baitul Maal dan Baitul Tamwil. Baitul Maal (rumah harta) yaitu dimana terdapat memiliki fungsi untuk menerima dana lalu menyaurkan dana tersebut ke nonprofit seperti zakat, infak dan Shodaqoh dan kemudian akan distribusikan kembali kepada masyarakat yang berhak menerimanya. Baitul tamwil (rumah untuk mengembangkan harta) adalah kegiatan untuk mengembangkan suatu usaha yang lebih produktif dan melakukan berinvestasi agar memperoleh peningkatkan mutu dalam melakukan sebuah kegiatan ekonomi yang dilaksanakn pengusaha mikro antarlain, untuk mendorong kegiatan dalam menabung dan melakukan pembiayaan usaha kecil.<sup>4</sup>

Lembaga keuangan syariah seperti BMT yang sudah begitu banyak bermunculan dan berkembang di Indonesia maka untuk bisa menarik minat masyarakat dalam menghimpunan dana maka akan timbul sebuah persaingan yang semakin meningkat dan sekarang banyaknya BMT mengalami kebangkrutan ditambah lagi dengan adanya pandemi COVID-19 yang terjadi saat ini, telah menciptakan sebuah krisis ekonomi yang luar biasa dampaknya

---

<sup>3</sup> Jenita, “ Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Kecil Menengah”, *Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan*, Vol. 1, No. 2 (2017). 190.

<sup>4</sup> A. Djazuli dan Yadi Janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000), 183.

khususnya usaha kecil menengah (UMKM) yang memaksa lembaga keuangan mikro syariah seperti Baitul Maal wat Tamwil (BMT) untuk dapat bisa bertahan agar tetap berlanjut keberadaannya dan menuntut perbankan khususnya lembaga keuangan mikro agar dapat menciptakan sebuah strategi-strategi yang memiliki inovasi baru dalam mengembangkan dan juga untuk mendapatkan sumber pendanaan nasabah yang baru yang dapat menarik minat masyarakat.

Ketika melakukan pra-survey awal di tempat BMT Assyafi'iyah Kotagajah yang dimana berkaitan dengan bagaimana strategi penghimpunan dana nasabah, Hasil wawancara dengan Pimpinan BMT Assyafi'iyah Kotagajah Bapak Ahmad Musbikhin menjelaskan bahwasannya penghimpunan dalam sebuah lembaga non bank seperti BMT sangatlah penting untuk diterapkan. Namun, adapun berbagai permasalahan yang kita hadapi yakni di kotagajah sendiri sudah banyak BMT yang mengalami kebangkrutan dan di tengah persaingan antara BMT sangat ketat seperti sekarang ini. BMT Assafi'iyah di Kotagajah sendiri masih terus berusaha melakukan marketing ke masyarakat untuk membangun kembali kepercayaan ke calon nasabah bahwa BMT Assyafi'iyah selalu berpegang prinsip Syariah, bebas riba dan juga karena masih banyak adanya calon nasabah yang belum memahami apa sajakah produk-produk dari BMT yang dimiliki.<sup>5</sup>

Adapun data laporan keuangan dari BMT Assyafi'iyah Kotagajah yang menyajikan data produk simpanan wadi'ah selama 5 tahun terakhir dari tahun 2019 sampai dengan tahun 2022.

---

<sup>5</sup> Wawancara dengan Bapak Ahmad Musbikhin Pimpinan BMT Assyafi'iyah Kotagajah pada 29 Desember 2021, pukul 11.15 WIB.

**Table 1.1**

**Data Laporan Pertahun Pendapatan dari Simpanan BMT Assyafi'iyah  
Kotagajah Lampung Tengah Periode 2019-2022.**

Tahun	Simpanan
2019	126.397.351
2020	102.210.947
2021	88.454.323
2022	84.634.211

(Sumber : Laporan Keuangan Pertahun BMT Assyafi'iyah  
Kotagajah 2019-2022)

Dapat ditarik kesimpulan dari laporan keuangan diatas bahwa penghimpunan nilai simpanan mengalami peningkatan di tahun 2019 sebesar Rp. 126.397.351,- sedangkan di tahun 2020 dan 2022 nilai simpanan mengalami penurunan. penurunan ini akibat dari banyaknya masyarakat melakukan penarikan simpanan uang mereka imbas dari banyaknya BMT yang banyak mengalami kebangkrutan dan di tengah persaingan antara BMT sangat ketat seperti sekarang ini.

BMT Assyafi'iyah Kotagajah berupaya melakukan penetrasi pemasaran produk-produk jasa yang akan ditawarkan dimana ditengah persaingan BMT di Kotagajah yang ketat di tambah dengan banyaknya BMT di Kotagajah yang mengalami kebangkrutan dalam melakukan penghimpunan dana nasabah di Kotagajah. Dikarenakan masih rendahnya mengenai calon anggota nasabah di Kotagajah belum memahami apa saja produk-produk jasa yang ditawarkan oleh pihak BMT Assyafi'iyah.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Bapak Ahmad Musbikhin Pimpinan BMT Assyafi'iyah Kotagajah pada 1 Januari 2022, pukul 13.15 WIB.

Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang Penghimpunan Dana Nasabah di KSPPS BMT Assyaffi'iyah Dalam Perspektif Marketing Syariah (Studi di Kotagajah Lampung Tengah).

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan dari latar belakang di atas maka rumusan masalah diatas dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penghimpunan dana nasabah di KSPPS BMT Assyaffi'iyah dalam persektif marketing syariah.

## **C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan uraian dari latar belakang dan pertanyaan penelitian diatas, mengenai tujuan dari penelitian yang dilakukan ini adalah tidak lain untuk mengetahui bagaimana Penghimpunan Dana Nasabah Di KSPPS BMT Assyaffi'iyah Dalam Perspektif Marketing Syariah.

### **2. Manfaat Penelitian**

#### **a. Kegunaan Teoritis**

Dengan hasil penelelitian ini maka diharapkan mampu untuk memberikan manfaat dan sebagai sarana pengetahuan Ekonomi Islam dan dapat menambah masukan dan juga sebagai bahan untuk referensi oleh pihak-pihak yang sedang melakukan sebuah penelitian yang sama berkaitan mengenai Penghimpunan Dana Nasabah di KSPPS BMT Assyaffi'iyah Dalam Perspektif Marketing Syariah.

b. Kegunaan Praktis

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti mengharapkan bisa memberi masukan dan juga menambah wawasan pengetahuan kepada perusahaan yang menyangkut dengan bagaimana penghimpunan dana secara tepat sasaran dalam melakukan kegiatan perbankan.

**D. Penelitian Relevan**

Berdasarkan penelusuran peneliti terdahulu seperti buku dan beberapa jurnal digital yang digunakan sebagai pendukung terhadap penelitian yang sedang dilakukan. peneliti telah menemukan beberapa karya tulis ilmiah yang berkaitan dengan peneliti. Beberapa karya tulis ilmiah tersebut adalah sebagai berikut :

Penelitian yang berjudul “Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) di PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur” penelitian tersebut dilakukan oleh Lina Ardianti Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro pada tahun 2019. Dapat dilihat penelitian yang telah dilakukan oleh saudari Lina Ardianti tersebut berfokus ke Produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) untuk melakukan pemasaran produk tabungan.

Dengan hasil penelitian yang sudah dilakukan mengenai strategi penghimpunan dana produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) terletak di PT BPRS aman syariah Lampung Timur yaitu melalui suatu konsep untuk memasarkan produk dan melakukan pembauran dalam melakukan pemasaran tidak lain bertujuan meningkatkan minat para nasabah untuk

menggunakan produk unggulan yang belum maksimal. Penelitian ini menggunakan strategi pembauran pemasaran yaitu 7P yang terdiri berupa (*Product, Price, Place, Promotion, People, Process, dan phsical evindence*), akan tetapi hanya 1 metode yang dalam penerapannya belum dapat sepenuhnya maksimal untuk dilakukan yaitu komponen dalam melakukan Promosi (*promotion*).<sup>7</sup>

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh saudari Lina Ardianti dengan penelitian yang sedang akan dilakukan peneliti dimana memiliki kemiripan yang sama-sama membahas strategi dalam penghimpunan dana. Namun, memiliki perbedaan berupa lokasi yang berbeda untuk melakukan penelitian, ingin meneliti strategi apa saja untuk memperkenalkan produk simpanan di BMT Assaffi'iyah Kotagajah serta apa yang menjadi latar belakang permasalahan dalam melakukan penelitian.

Penelitian yang berjudul “Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Deposito *Mudharabah* di PT. BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto” penelitian tersebut dilakukan oleh Ulfi Candra Dwi Pangestu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto pada tahun 2018. Dapat dilihat penelitian yang telah dilakukan oleh saudara Ulfi Candra Dwi Pangestu tersebut berfokus pada penghimpunan dana produk deposito *Mudharabah* dalam melakukang penghimpunan dana ke masyarakat.

---

<sup>7</sup> Lina Ardianti, “Skripsi Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) di PT BPRS Aman Syarianh Lampung Timur”, (Lampung Timur: Institut Agama Islam Negeri Metro), 2019.

Dengan adanya hasil penelitian tersebut mengenai Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Deposito *Mudharabah* di PT. BPRS Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto dimana penelitian tersebut melalui cara pendekatan dengan melakukan strategi promosi penjualan yang dimana lembaga perbankan tersebut memberikan bagi hasil yang tinggi kepada para nasabah deposito dan juga memberi sebuah cinderamata agar menambah minat para nasabah deposan.<sup>8</sup>

Hasil penelitian yang telah dibahas oleh Ulfi Candra Dwi Pangestu yang dimana penelitian yang sedang akan dilakukan oleh peneliti memiliki kemiripan yaitu strategi penghimpunan dana dengan landasan teori yang sama. Akan tetapi, penelitian yang dilakukan oleh Ulfi Candra Dwi Pangestu tersebut berfokus pada dengan strategi penghimpunan dana pada produk deposito. Sedangkan yang akan dilakukan peneliti berfokus pada strategi-strategi apa saja yang akan dilakukan oleh BMT Assyaffi'iyah untuk menghimpunan dana dari masyarakat.

Penelitian yang berjudul “Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Amanah Dalam Upaya Mengatasi Dampak Rentenir” dimana dalam penelitian tersebut dilakukan oleh Rafida Afni Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Jambi di tahun 2021. Melakukan penelitian yang terfokus pada bagaimana strategi untuk dapat bisa

---

<sup>8</sup> Ulfi Candra Dwi Pangestu, “Skripsi Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Deposito *Mudharabah* di PT.BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto tahun 2018”, (Purwokerto: Universitas Istitut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto), 2018.

mengatasi dampak dengan adanya rentenir dalam melakukan penghimpunan dan juga menyaurkan dana.

Dengan adanya penelitian diatas ialah strategi penghimpunan secara khusus untuk diterapkan oleh BMT Amanah dimana strategi penghimpunan dana *qardhul hasan* yang berasal dari denda atau dana yang dikenakan oleh nasabah. Namun untuk dalam penyalurannya dana tersebut tidak dengan adanya strategi khusus karena langsung ke *personal guarante*. Adapun faktor yang menjadi suatu penghambat untuk melakukan penghimpunan dan juga penyaluran dana *qardhul hasan* yaitu penunggakan dalam melaksanakan angsuran dan juga untuk melakukan penyaluran dana pembiayaan di BMT Istiqomah belumlah dapat berjalan maksimal sepenuhnya.

Hasil dari sebuah penelitian yang telah dilakukan oleh Rafida Afni mempunyai kesamaan, yaitu sama-sama membahas strategi penghimpunan dana. Akan tetapi adanya perbedaan penelitian tersebut yang dimana penelitian yang dilakukan oleh Rafida Afni terfokus pada bagaimana penghimpunan dana pada *qardhul hasan* untuk mengatasi dampak yang ditimbulkan dari rentenir. Sedangkan peneliti berfokus dengan strategi pada penghimpunan dana dengan persektif islam dan apa saja strategi-strategi yang dilakukan agar minat masyarakat bertambah untuk menabung.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Rafida Afni, "Skripsi Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Amanah Dalam Upaya Mengatasi Dampak Renteni", (Jambi: Universitas Jambi), 2021.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Penghimpunan Dana

##### 1. Pengertian Penghimpunan Dana

Sebagai fungsi lembaga keuangan yang dilakukan oleh BMT adalah untuk menghimpunan dana yang dimana dana tersebut berasal dari masyarakat berupa bentuk simpanan. BMT telah mendapatkan sebuah kepercayaan dari masyarakat bahwa BMT sebagai tempat yang aman untuk melakukan sebuah investasi, yang juga sebagai tempat untuk menyimpan dana (uang).

Adapun pengertian simpanan menurut Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 Pasal 1 Ayat 5 berbunyi: Simpanan adalah adanya dana (uang) yang memperoleh kepercayaan kepada masyarakat kepihak bank didasari adanya perjanjian untuk penyimpanan dana kedalam bentuk giro, deposit, sertifikat deposit, tabungan dan bentuk lainnya.<sup>1</sup>

Simpana dana tersebut bisa berbentuk tabungan *wadi'ah* dan simpanan atau investasi *mudharabah* yang berjangka pendek juga jangka panjang. Tujuan dengan adanya simpanan tersebut tidak lain untuk keamanan keuangannya yang telah disimpan diperbankan. Kemudian dengan melakukan investasi dapat diharapkan memperoleh keuntungan yang dihasilkan dari melakukan simpanannya.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>[https://www.ojk.go.id/waspada-investasi/id/regulasi/Documents/UU\\_Perbankan.pdf](https://www.ojk.go.id/waspada-investasi/id/regulasi/Documents/UU_Perbankan.pdf).

1992 Pasal 1 Ayat 5, Diakses pada tanggal 15 September 2021.

<sup>2</sup> Yuli Astuti dan Yuli Rahayu, *Layanan Lembaga Keuangan Syariah*, ( Jakarta : PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2018), 24-26.

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 yang dimaksudkan dengan bank merupakan suatu badan usaha keuangan yang mempunyai fungsi untuk melakukan penghimpunan dana yang berasal dari masyarakat ke dalam sebuah bentuk simpanan dan juga untuk disalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat kedalam bentuk kredit atau ke bentuk-bentuk lainnya dalam rangka dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat banyak.

BMT dalam melakukan penghimpunan dana ke masyarakat yang selanjutnya disalurkan kembali dananya tersebut pada masyarakat dengan adanya sebuah intermediasi tersebut, maka bank atau BMT dapat mendorong peningkatan kesejahteraan hidup masyarakat banyak. Dengan adanya penyaluran dana kepada masyarakat yang sedang mengalami kekurangan dana yang sedang membutuhkan melalui pemberian kredit. misalnya kepada masyarakat yang melaksanakan bisnis, maka dengan itu secara tidak langsung dapat berpengaruh positif dalam melakukan peningkatan ekonomi ke masyarakat.<sup>3</sup>

## **2. Sistem Penghimpunan Dana**

Dalam melakukan penghimpunan dana yang dilakukan sebuah perbankan yang paling utama ialah tidak didasarkan atas adanya nama produk yang melainkan atas dasar prinsip atau sistem operasional syari'ah yang telah

---

<sup>3</sup> Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta : Kencana, 2010), 3-4.

diterapkan dalam penghimpunan dana dari masyarakat adalah berupa *wadi'ah* dan *mudharabah*.<sup>4</sup>

**a. *Wadi'ah***

Tabungan *wadi'ah* merupakan sebuah prinsip simpanan murni yang berasal dari pihak menyimpan atau pihak yang menitipkan dana tersebut kemudian digunakan manfaatnya sesuai ketentuan. Dalam penitipan ini juga dapat diambil kapan saja disaat pihak yang menitipkan membutuhkan dananya. Barang tersebut yang dititipkan harus di jaga dari adanya kerusakan, dan keutuhannya.<sup>5</sup>

Prinsip syariah yang diterapkan perbankan untuk melakukan penghimpunan dana ke masyarakat adalah tabungan *wadi'ah* dan *mudharabah*. Tabungan *wadi'ah* sendiri ada dua macam yakni : *wadi'ah amannah* dan juga *wadi'ah ya dhomanah*. (a) *wadi'ah amanah* yakni berarti tidak adanya untuk memberikan suatu kewewenangan terhadap penerima titipan untuk mempergunakan barang atau dana yang ada untuk dititipkan, barang yang telah dititipkan harus dapat dijaga dari kerusakan, kerugian dan keamanan, dan keutuhannya. (b) *wadi'ah ya dhomanah* yang berarti adanya penerimaan penitipan dana atau barang untuk selanjutnya memiliki hak untuk memanfaatkan dana atau barang untuk disalahgunakan, tanpa adanya suatu

---

<sup>4</sup>Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Tangerang: Azkia Publisher, 2009), 56.

<sup>5</sup>M.Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah : Suatu Kajian Teoritis Praktis*, (Bandung : CV Pustaka Setia, 2017), .

imbalan kepada si penitip, akan tetapi dengan masing menggunakan kesepakatan dana atau barang tersebut dapat diambil pada saat diperlukan.<sup>6</sup>

Adapun dasar hukum *wadi'ah* yang sebagaimana didalam Al-Qur'an dan Hadis sebagai berikut :

Firman Allah (QS. Annisa ayat 58 )

﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا لِمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذْ حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا﴾

*“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat.”* (Q.S An-Nisa (4): 58).<sup>7</sup>

Menurut ulama Ibnu Katsir, surat An-Nisa Ayat 58 mengandung perintah untuk dapat menegakkan keadilan di dalam ketetapan hukum di antara manusia. Seperti telah diriwayatkan oleh Muhammad bin Ka'ab, Zaid bin Aslam, dan Sahru bin Jaushib, bahwa ayat ini berkaitan dengan *umara'* (pemegang pemerintahan) yang dimana hukum diperlakukan secara adil. Sehingga ada dua pelajaran yang diperintahkan oleh Allah SWT dalam Ayat

<sup>6</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta : Kencana, 2011), 47.

<sup>7</sup>Departemen Agama, *Al-Quran Al-Aliyy dan terjemahannya*, (Bandung: CV Dipenogoro,2000) h. 87.

ini, yang dimana untuk dapat menyapaikan amanah kepada orang yang berhak untuk menerimanya dan juga untuk berbuat keadilan ke sesama manusia.<sup>8</sup>

Hadis (HR. Abu Daud dan menurut Tirmidzi ini hasan, sedangkan Imam Hakim mengategorikan sahih) sebagai berikut :

عَنْ النَّبِيِّ ﷺ قَالَ: اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: اللَّهُ ﷻ لَأَمَانَةٌ إِلَى مَنْ ﷻ عْتَمَنَكَ ﷻ وَلَا تَخُنْ مَنْ خَانَكَ .

“Bahwasanya Rasullullah SAW bersabda, sampaikanlah (tunaikanlah) amanat kepada yang berhak menerimanya dan janganlah memberi membakas khianat kepada orang yang sudah mengkhianatimu.” (HR. Abu Dawud dan menurut Tirmidzi hadist ini hasan, sedangkan Imam Hakim telah mengategorikan shahi).<sup>9</sup>

Hadis diatas menerangkan bahwasanya apabila kamu diamanatkan untuk dititipkan oleh orang lain suatu barang, maka kamu harus memeliharanya, menjaganya, merawatnya dengan sebaik-baiknya seperti halnya dengan menjaga barang milik kamu sendiri. Meskipun barang tersebut yang meminta kamu menjaga dan memelihara barang miliknya yang pernah megkhianati kamu tetapi janganlah kamu untuk sekali-kali untuk membalas dengan sebuah khianat kepada orang tersebut.

---

<sup>8</sup>Srifariyati dan Afsya Septa Nugraha, “Prinsip Kepemimpinan Dalam Perspektif Qur’an Surat An-Nisa: ayat 58-59”. Jurnal Madaniyah. Vol.9 No.1 (Edisi januari 2019), 54. Diakses dari <https://journal.stitpemalang.ac.id/index.php/madaniyah/article/download/79/61/>

<sup>9</sup> Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani, 2001), 86.

Berdasarkan ayat dan hadis di atas, maka ulama sepakat untuk mengatakan bahwa dengan melakukan akad wadi'ah hukumnya boleh dan mandub (disunahkan) dalam rangka untuk saling tolong menolong sesama manusia dan juga untuk mendapatkan keuntungan materi, oleh karena Ibn Qudamah (ahli fiqih mazhab Hambali) mengatakan pada zaman Rasullulah saw sampai dengan generasin berikutnya, wadiah telah menjadi Ijma amali' (konesus dalam praktek) bagi umat islam dan tidak satupun ulama yang bisa mengingkarinya.<sup>10</sup> Maka dengan ini artinya praktek-prakte wadiah telah sudah menjadi sebuah tabi'at manusia yang akan selalu ada dalam kehidupan manusia sebagai wujud makhluk sosial.

#### **b. Mudharabah**

*Mudharabah* yaitu adanya sebuah akad yang melakukan kerja sama diantara dua belah pihak, yaitu dimana pihak pertama pemilik modal atau juga dapat disebut sebagai *shahibul maal* yang merupakan pemilik modal yang menyediakan seluruh modalnya lalu kemudian pihak pertama menyerahkan modal tersebut ke pihak kedua yaitu pengusaha untuk selanjutnya dikelola dapa disebut sebagai *mudharib*.<sup>11</sup> Hasil usaha tersebut apabila mengalami keuntungan maka akan dibagihasilkan ke penabung sesuai dengan nisbah yang telah disepakati antara dua belah pihak tersebut. Namun, apabila mengalami kerugian maka kerugian tersebut ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian tersebut bukan dari adanya kelalaian pengelola. Apabila kerugian

---

<sup>10</sup> Nur Huda, "Perubahan Akad Wadiah", Jurnal *Economica*, Vol. VI, Edisi. 1 (Mei 2015), 137. Diakses Dari <https://journal.walisongo.ac.id/index.php/economica/article/download/789/700>

<sup>11</sup> Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam : Tinjauan Teoritis dan Praktis*, ( Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2010), 72.

tersebut akibat dari adanya kelalaian yang dibuat pengelola, maka yang bertanggung jawab ialah pengelola sendiri.<sup>12</sup>

Jenis mudharabah ada ada macam, yaitu :

**a) *Mudharabah mutlaqah***

Yang dimaksud dengan transaksi *mudharabah mutlaqah* adalah adanya bentuk kerja sama antara pihak *shahibul maal* dan *mudharib* yang dimana dalam cakupannya sangat luas dan tidak adanya batasan. Maksudnya ialah, tidak adanya batasan waktu, spesifikasi usaha, dan daerah bisnis.<sup>13</sup> Dimana *shahibul maal* telah memberikan suatu kepercayaan dan kebebasan sepenuhnya ke *mudharib* untuk pengelolaanya. Nasabah menyerahkan sepenuhnya kepada pihak perbankan untuk melakukan bebas investasi atau untuk dimanfaatkan pada jenis usaha apapun selama tidak melanggar prinsip dan aturan syariat islam.<sup>14</sup>

**b) *Mudharabah muqayyadah***

Mudharabah ini merupakan kebalikannya dari *mudharabah mutlaqah*, yaitu adanya pemberian batasan waktu tentang spesifikasi usaha, dan daerah bisnisnya.<sup>15</sup>

Disebuah dunia perbankan syari'ah, *al-mudharabah* tersebut biasanya mengaplikasikannya disebuah produk pendanaan atau juga pembiayaan dalam modal kerja. Dalam melakukan kegiatan *mudharabah* dana tersebut diambil

---

<sup>12</sup> Tri Subakti, *Akad Pembiayaan Mudharabah Perspektif Hukum Islam*, (Malang : Literasi Nusantara, 2019), 35.

<sup>13</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *bank syariah...*,97.

<sup>14</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga keuangan...*,141.

<sup>15</sup> Irfan, *Analisis Pembiayaan Mudharabah Perbankan Syariah di Indonesia*, ( Lhokseumawe : Unimal Press, 2018), 17.

dari simpanan tabungan berjangka, yakni seperti tabungan haji, tabungan hari raya idul fitri dan juga tabungan kurban.<sup>16</sup>

Dasar hukum *mudharabah* yang dimana dalam Al-Qur'an dan Hadis, Seperti :

1. surat Al-Baqarah ayat 198 yaitu sebagai berikut :

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِنْ عَرَفَاتٍ  
فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَذِكْرُهُ كَمَا هَدَىٰكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ  
قَبْلِهِ لَمِنَ الضَّالِّينَ .

*“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharan. dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan Sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar Termasuk orang-orang yang sesat.” (Q.S Al-Baqarah (02): 198).*<sup>17</sup>

Ibnu Taumiyah telah menetapkan sebuah landasan hukum *mudharabah* dengan *ijma* hal tersebut berlandaskan pada *nash*. *Mudharabah* tersebut sudah terkenal di banyak kalangan bangsa masyarakat jahiliyah, terlebih dari kalangan masyarakat Quraisy. Dimana mayoritas orang Arab bergelut dalam bidang perdagangan. Para pemilik modal akan memberikan modal kepada mereka para *amil* (pengelola). Rosullulah sendiri telah pernah melakukan perjalanan dagang dengan membawa modal orang lain sebelum beliau diangkat

<sup>16</sup> Sofyan Safri Harahap, Wiroso, dan Muhammad Yusuf, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta : LPEE Usakti, 2010), 90.

<sup>17</sup> Departemen Agama, *Al-Quran Al-Aliyy dan terjemahannya*, (Bandung: CV Dipenogoro,2000) h. 31.

menjadi seorang nabi. Beliau juga pernah melakukan perjalanan perdagangan dengan mengelola modal Khadijah.<sup>18</sup>

## 2. Hadist

عَنْ هَيْبِ بْنِ أَبِي اللَّهِ عَنْ أَنَسِ بْنِ النَّبِيِّ □ لِي اللَّهِ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ □ لِبَرَكَتُهُ □ لِبَيْحِ إِلَى أَجْلِ ، وَلِمْقَارَ □ةُ ، وَخَلْطُ □ لِتَرْبَا لِشَعِيرِ لِلْبَيْتِ ، لَا لِلْبَيْحِ □  
(رواهُ □ بِنُ مَا جَه)

“dari Shalih bin Shuhaib r.a bahwa Rasullulah SAW. Bersabda, “ ada tiga hal yang dimana didalamnya terdapat keberkatan : jual beli secara tangguh, muqaradahah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual. (HR. Ibnu Majah, dalam kitab at-tijarah).

Diriwayatkan dari Daruquthi bahwa Hakim Ibn Hizam apabila telah memberikan modal kepada seseorang, akan tetapi dia mensyaratkannya: “jangan menggunakan harta untuk membeli binatang, janganpula kamu bawa ke laut, dan jangan juga engkau bawa untuk menyeberangi sungai. Apabila kamu telah melakukan salah satu tersebut dari larangan-larangan itu, maka kamu harus pula untuk dapat dipertanggung jawabkan hartaku tersebut.”

Qiradh atau mudharabah menurut Ibn Hajar telah sudah ada sejak zaman Rasulullah SAW, beliau tahu dan beliau mengakuinya, bahkan juga sebelum diangkat menjadi rasul, Nabi Muhammas SAW telah melakukan sebuah qirad, yitu dimana beliau untuk melakukan perjalanan menuju ke Syam

<sup>18</sup> Wahbab Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adilatuhu Jilid 5, terjemahan al-Kartini*, (Jakarta: Gema Insani, 2011), 477-478.

untuk menjual barang-barang milik Khadijah r.a., yang lalu kemudian menjadi istri beliau.<sup>19</sup>

## **B. Bentuk Penghimpunan Dana Nasabah di BMT Assyafi'iyah Kota Gajah**

Untuk melakukan melakukan penghimpunan dana milik nasabah maka memerlukan adanya beberapa tindakan yang perlu dilakukan untuk menarik calon nasabah agar menggunakan produk atau jasa yang akan ditawarkan. BMT melakukan pemasaran yang dimana digunakan oleh pihak pemasar yaitu BMT agar dapat memperbentuk sebuah karakteristik adanya produk atau jasa yang ditawarkan ke sasaran anggota. Dalam melakukan marketing seperti BMT Assyaffi'iyah menggunakan beberapa strategi dilakukan untuk melakukan penetrasi pasar, maka dibutuhkan strategi untuk masing-masing komponen yang dibutuhkan yang dimana terdiri atas : *product, price, place, promotion, people*. Berikut pemaparannya antara lain :

### 1. *Product* (Produk)

Produk adalah suatu barang yang dimana diciptakan dan diproduksi agar dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dan juga adanya permintaan pasar yang sangat penting. harapanya ialah menarik minat konsumen untuk menggunakan produk baik barang atau jasa.<sup>20</sup> Dalam dunia perbankan syari'ah produk yang dihasilkan bukan berupa barang melainkan berupa jasa. Produk yang dimiliki BMT syari'ah memiliki ciri khusus dimana jasa tersebut yang

---

<sup>19</sup> Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010), 138.

<sup>20</sup> Abdul Rauf al., *Digital Marketing : Konsep dan Strategi*, (Cirebon : Insania, 2021), 97-

dihasilkan harus berlandaskan Al-Qur'an dan hadist.<sup>21</sup> tentu bebas dari riba dan tabungan dapat disetorkan sewaktu-waktu Agar tidak kalah saing dengan perbankan konvensional maka perbankan syariah harus tetap berprinsip pada syariah dan melakukan strategi “diferensiasi” atau melakukan “diversifikasi” diharapkan masyarakat mau beralih dan menggunakan jasa perbankan syariah yang ditawarkan.

## 2. *Price* (Harga)

Harga adalah jumlah yang harus dibayar oleh konsumen agar dapat menikmati atau menggunakan produk. Harga sendiri merupakan salah satu komponen terpenting dalam bauran pemasaran. Hal ini juga menentukan adanya rencana yang penting mengingat dengan harga juga bisa dapat menentukan seberapa keuntungan dan seberapa lama keberlangsungan hidup sebuah perusahaan namun juga apabila perbankan mengambil dengan harga tinggi maka akan terjadi para nasabah akan menghilang.<sup>22</sup>

Dengan menentukan harga penjualan BMT diperlukan perencanaan dalam menentukan suatu harga pada suatu produk berupa jasa yang ditawarkan oleh perbankan syariah. Harga sendiri merupakan komponen paling penting agar dapat menarik minat nasabah. Pada saat perbankan syariah menghasilkan jasa maka bank telah memberikan keuntungan yang lebih dari bank konvensional, yang artinya harga jasa yang telah ditawarkan ke pihak

---

<sup>21</sup> Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung : CV Pustaka Setia, 2013), 291.

<sup>22</sup> Tengku Firlil Musafar, *Manajemen pemasaran Bauran Pemasaran Sebagai Materi Pokok dalam Manajemen Pemasaran*, (Bandung : CV Media Sains Indonesia, 2020), 13.

perbankan syariah tersebut telah mampu untuk bersaing dan berhasil untuk melampaui perbankan konvensional.<sup>23</sup>

### 3. *Place* (Tempat)

Penempatan merupakan sesuatu hal yang tidak kalah penting untuk dapat bisa menjual produk jasa yang ditawarkan ke nasabah dengan lokasi yang strategis dengan meninjau nasabah, dekat dengan pusat perbelanjaan, akses menuju lokasi yang mudah dapat di jangkau , transportasi yang mudah dan lainnya. Perbankan layaknya harus dapat memposisikan dan juga dapat mendistribusikan produk jasa yang bisa memudahkan nasabah untuk memiliki akses agar dalam memudahkan pendistribusikan produk jasa yang dimiliki perbankan dengan begitu tempat yang strategis akan menjadi nyaman tersedniri bagi mitra nasabah dalam melakukan sebuah transaksi.<sup>24</sup>

### 4. *Promotion* (Promosi)

Promosi adalah adanya sebuah langkah kegiatan persuasi untuk membujuk calon nasabah atau dorongan untuk menggunakan produk yang ditawarkan ke calon nasabah. Kegiatan promosi tidak hanya sebagai untuk mempengaruhi nasabah akan tetapi sebagai alat atau langkah dalam melakukan kegiatan pemasaran. Maka dari itu nasabah dapat bisa memilih apa yang mereka tawarkan dahulu agar dapat mengenal apa yang mereka butuhkan.<sup>25</sup>

Perbankan syariah harus dapat pandai melakukan komunikasi yang apa ditawarkan ke nasabah. Proses komunikasi ini sangat berpegang penting ke

---

<sup>23</sup> Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan...*, 292.

<sup>24</sup> Zulfatul Choiriyah dan Lailatus Sa'adah, *Penerapan Strategi Pemasaran di CV Zam-Zam*, ( Jombang : LPMM Universitas KH. A. Wahab Hasbullah, 2021), 33.

<sup>25</sup> *Ibid.*, 34.

perbankan yang dapat menentukan keberhasilan. Agar kegiatan promosi yang dilakukan perbankan dapat berjalan dengan optimal perbankan menggunakan bauran promosi antara lain :

a. Promosi penjualan (*sales promotion*)

Promosi ini adalah sebagai bentuk yang dilakukan perbankan dengan harapan dapat meningkatkan penjualan jangka pendek. Misalnya dengan memberikan discount khusus agar calon nasabah dapat tertarik untuk menggunakan produk yang ditawarkan.

b. Penjualan langsung (*personal selling*)

Penjualan langsung adalah yang dimana dilakukan melalui para penjual, yang dikenal dengan sebuah pramuniaga, wiraniaga atau sales yang mendatangi pembeli kerumah-rumah, yang berhadapan langsung dan mempengaruhi calon nasabah dengan segala cara berkomunikasi.

c. Periklanan (*advertising*)

Periklanan adalah bentuk dari presentasi dan promosi ide, barang, atau jasa yang secara nonpersonal oleh sponsor yang teridentifikasi. Bentuk pengiklanan, misalnya brosur dan booklet, poster dan leaflet, billboard, bentuk audiovisual melalui media sosial, logo atau simbol dan lain sebagainya.

d. PR (*public relation*)

Publikasi adalah suatu program yang didesain untuk dapat mempromosikan atau untuk melindungi imeg perusahaan atau produk

dari perbankan secara individual. Misalnya melalui seminar, laporan tahunan, sponsor kegiatan, donatur dan lain sebagainya.

e. pemasaran secara langsung (*direct marketing*).<sup>26</sup>

Penjualan langsung yang dilakukan oleh marketing pemasaran kepada masyarakat dengan cara memasarkan produk-produk yang ditawarkan secara langsung kepada masyarakat agar masyarakat tersebut dapat tertarik untuk menggunakan produk dan jasa dari perbankan.

5. *People* (Orang)

Sumber daya manusia (SDM) dapat diinterpretasikan sebagaimana dari perbankan syariah, baik itu secara langsung maupun tidak langsung yang akan berhubungan dengan nasabah (*customer*), SDM ini sangat berkorelasi dengan adanya tingkat kepuasan para pelanggan perbankan syariah. SDM yang dimiliki oleh perbankan ini dirasakan masih kurang, baik dari segi jumlah maupun dari sisi pengetahuan yang memadai terhadap produk-produk perbankan syariah yang ditawarkan kepada nasabah.

Menempatkan SDM di tempat yang sesuai dengan kapasitasnya (*the right man on the right place*), memang memerlukan sebuah adanya strategi manajemen SDM yang cukup baik karena apabila strategi tersebut diimplementasikan keliru, maka akan berakibat fatal terhadap tingkat kepuasan pelanggan jangka panjang.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> Didin Fatihudin, M Anang Firmansyah, *Pemasaran Jasa (Strategi Mengukur Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan)*, (Yogyakarta : CV Budi Utama, 2019), 186.

<sup>27</sup> *Ibid.*, 187.

## C. Marketing Syariah

### 1. Pengertian Marketing Syariah

Marketing adalah mengidentifikasi atau untuk dapat bisa memenuhi kebutuhan manusia dan sosial, dapat diartikan juga yaitu “untuk dapat memenuhi kebutuhan dengan cara yang menguntungkan”. Pemasaran sendiri merupakan suatu kegiatan yang penting dilakukan oleh perbankan yang menawarkan produk dan jasa dalam upaya untuk mempertahankan keberlangsungan hidupnya dan agar dapat berkembang. Hal tersebut dilakukan karena dalam proses pemasaran yang dilakukan berhubungan langsung dengan calon nasabah. Oleh sebab itu dalam kegiatan pemasaran yang dilakukan tersebut adalah tindakan kegiatan manusia yang berlangsung berkaitan dengan pasar.

Menurut Kartajaya dan Sula Syariah marketing adalah sebuah pemasaran disiplin bisnis yang strategis dimana untuk mengarahkan adanya proses penciptaan, penawaran dan adanya perubahan value dari suatu inisiator kepada stakeholders-nya, yang dalam keseluruhannya proses harus sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah (bisnis) dalam islam.<sup>28</sup> Dengan adanya hal tersebut maka dalam marketing syariah, seluruh proses, baik itu berupa adanya proses penciptaan, proses penawaran, ataupun adanya proses perubahan nilai (value), dimana hal tersebut tidak boleh adanya bertentangan dengan akad dan juga prinsip-prinsip dalam bermuamalah yang islami.

---

<sup>28</sup> Hermawan Kartajaya, Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, 09.

## 2. Konsep Marketing Syariah

Konsep dalam pemasaran syariah sebenarnya tidaklah jauh berbeda dengan konsep pemasaran yang kita kenal. Konsep pemasaran yang kita kenal sekarang, pemasaran adalah sebuah ilmu dan seni yang mengarahkan kita pada proses penciptaan, penyampaian, dan pengkomunikasi-an *values* kepada para konsumen serta menjaga hubungan dengan para *stakeholdersnya*.

Menurut Hermawan pemasar sekarang juga ada sebuah kelirumologi yang diartikan untuk membujuk orang belanja sebanyak-banyaknya atau pemasaran yang pada akhirnya membuat kemasan yang sebaik-baiknya padahal produknya tidak bagus atau membujuk orang-orang dengan segala cara agar orang tersebut mau bergabung dan mau untuk menggunakan produk tersebut. Berbeda dengan dengan pemasaran yang dilakukan dengan syariah yang mengajarkan pemasar untuk dapat jujur kepada konsumen atau orang lain. Nilai-nilai syariah mencegah pemasar terperosok pada kelirumologi karena ada sebuah nilai-nilai yang di junjung tinggi oleh pemasar.<sup>29</sup> Marketing syariah bukanlah hanya sebuah tehnik pemasar yang hanya ditambah dengan syariah karena ada nilai-nilai lebih pada marketing syariah saja, tetap lebih jauhnya marketing berperan dalam syariah dan syariah berperan dalam pemasaran.

Kartajaya dan sula menyatakan bahwa ada empat karakteristik syariah marketing yang dapat menjadi panduan bagi para pemasar diantaranya :

---

<sup>29</sup> M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 21.

## 1. Ketuhanan (*rabbaniyah*)

Salah satu ciri khas pemasaran syariah adalah yang sifatnya religius. Dalam setiap langkah, aktivitas, dan setiap kegiatan yang dilakukan harus mengindikasikan kepada syariat Islam. Pemasaran syariah menyakini bahwa hukum-hukum ketuhanan ini hukum yang paling ideal, paling sempurna, paling tepat untuk segala bentuk kebaikan serta dapat mencegah segala bentuk kerusakan.

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ ۖ وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ ۖ

“Barang siapa yang mengerjakan kebaikan seberat dzarrahpun, niscaya dia akan melihat (balas)nya. Dan barang siapa yang mengerjakan kejahatan sebesar dzarrahpun, niscaya dia akan melihat (balasan)nya pula”. (Q.S. Al-Zalazah; 7-8).<sup>30</sup>

Menurut Syaikh Wahbah Az Zuhaili menyebutkan asbabun nuzul surat Al-Zalazah, bahwa orang-orang kafir bertanya tentang hari kiamat dan hari perhitungan. Oleh karena itu, Allah Subhanahu wa Ta'ala menurunkan surat ini. Menjelaskan kepada mereka tentang tanda-tanda hari kiamat agar mereka mengetahui bahwa hari kiamat itu hanya Allah yang tahu kapan datangnya.

---

<sup>30</sup> Departemen Agama, *Al-Quran Al-Aliyy dan terjemahannya*, (Bandung: CV Dipenogoro, 2000) h. 599.

2. Etis (*akhlaqiyah*)

Keistimewaan yang lain dari syariah marketing ini adalah mengedepankan masalah akhlak dalam seluruh aspek kegiatannya. Pemasaran syariah adalah konsep pemasaran yang sangat mengedepankan nilai-nilai moral dan etika tanpa tanpa peduli agama amanpun, karena ini bersifat universal.

3. Realistis (*al-waqi'yyah*)

Pemasaran syariah adalah konsep pemasaran yang fleksibel, sebagaimana keluasan dan keluwesan syariah islamiyah yang menlandasinya. Namun syariah marketer haruslah tetap pada penampilan bersih, rapih dan bersahaja apapun model atau gaya penampilan berpakaian yang dikenakan.

4. Humanis (*insaniyyah*)

Keistimewaan yang lain adalah sifatnya yang humanistik iniversal. Pengertian humanistik adalah bahwa syariah diciptakan untuk manusia agar derajatnya terangkat, sifat kemanusiannya terjaga dan terpelihara, serta sifat-sifat manusia dapat terkekang dengan panduan syarah. Marketing syariah yang humanistik diciptakan untuk manusia sesuai dengan kapasitasnya tanpa menghiraukan agama, suku, ras, warna kulit, kebangsaan dan status.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, 22-24.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Jenis yang digunakan peneliti untuk dilakukan penelitian yaitu jenis penelitian lapangan. Dimana peneliti menggunakan sebuah pendekatan Kualitatif, yaitu melalui sebuah penemuan dan narasi untuk dapat mendeskripsikan sebuah kegiatan yang dilakukan dan bagaimana dampak dari sebuah tindakan terhadap kehidupan. Dalam melakukan aktivitas penelitian lapangan atau juga lokasi dalam penelitian, menggunakan tempat yang sudah dipilih untuk dilakukannya sebuah penyelidikan secara objektif yang sedang terjadi dilapangan untuk melakukan penyusunan sebuah laporan ilmiah.<sup>1</sup>

Oleh sebab itu, penelitian ini dilakukan di KSPPS BMT Assyaffiyah Kotagajah Lampung Tengah yang dimana sebagai lokasi dipilih untuk dilakukannya penelitian dan pengamatan oleh peneliti.

##### **2. Sifat Penelitian**

Sifat dari penelitian ini adalah menggunakan deskriptif kualitatif dimana menggambarkan sebuah kondisi lapangan tanpa adanya manipulasi pada variable yang sedang diteliti yang diperoleh melalui wawancara, analisis dokumen, atau observasi lapangan.<sup>2</sup> Dengan dilakukannya penelitian yang

---

<sup>1</sup> abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), 96.

<sup>2</sup> Uhar Suharsaputra, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan Tindakan*, (Bandung: PT Refika Adiktama, 2012), 181.

dilakukan tersebut maka peneliti bisa mendeskripsikan tentang bagaimana penghimpunan dana nasabah di KSPPS BMT Assyaffi'iyah dalam persektif marketing syariah.

## **B. Sumber Data**

### **1. Sumber Data Primer**

Data primer adalah sebuah data yang berasal dari bentuk kata-kata atau juga verbal dimana diucapkan dengan secara lisan, atau sebuah adanya perilaku berasal dari subjek atau informan yang bisa dipercaya kebenarannya berkenaan variable yang sedang diteliti.<sup>3</sup> Jadi, data primer yang diperoleh oleh penelitian ini bersumber dari Bapak Ahmad Musbikhin selaku pimpinan KSPPS BMT Assyaffi'iyah Kotagajah dan Bapak Ibnu Hermawan salah satu pihak marketing mengenai dengan Penghimpunan dana di KSPPS BMT Assyaffi'iyah yang bertempat di Kotagajah, Lampung Tengah.

### **2. Sumber Data Sekunder**

Data sekunder yaitu dimana sumber pendataan tersebut didapat dari berbagai sumber dokumen bergrafis yang berasal dari (catatan, tabel, buku, jurnal atau buku digunakan sebagai teori) data tersebut digunakan untuk melengkapi data primer. Maka peneliti menggunakan beberapa referensi dari berbagai sumber dari buku, jurnal, dan wabsite sebagai penunjang penguatan data maupun teori tentang strategi dalam penghimpunan dana nasabah di KSPPS BMT Assyaffi'iyah Dalam Pesektif Marketing Syariah.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), 97.

<sup>4</sup> Sandu Siyoto, M. Ali Sodik, "*Dasar Metodologi Penelitian*", (Karanganyar: Literasi Media Publishing, 2015), 28.

### C. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik dalam pengumpulan data yang digunakan peneliti, yaitu:

#### 1. Wawancara

Wawancara adalah salah satu bentuk dari teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data-data yang akan diteliti. Dapat dikatakan secara sederhana bahwa dalam melakukan sebuah wawancara (*Intērvīew*) yaitu dimana adanya sebuah peristiwa bisa juga dapat berupa sebuah proses dalam melakukan interaksi antara pewawancara (*Interviēwer*) dapat juga melakukan pencarian sumber dari adanya informasi atau seseorang dapat dilakukan wawancarai (*Intervīee*) dengan melakukan secara lisan. Dapat dikatakan bahwa untuk melakukan wawancara merupakan sebuah percakapan tatap muka (*face to face*) yang dilakukan sipewawancara dengan objek sumber informasi secara teliti yang telah dirancang sebelumnya sebelum melakukan penelitian.<sup>6</sup>

Adapun proses wawancara yang akan sedang dilakukan secara mendalam dengan Bapak Ahmad Musbikhin selaku Pimpinan dari BMT Assafi'iyah Kotagajah dan Bapak Ibnu Hermawan selaku marketing dari BMT Assyafi'iyah Kotagajah.

#### 3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah suatu kumpulan data yang berasal dari catatan yang sudah lama atau baru, berupa itu berebentuk dokumen sebuah tulisan, gambar, buku atau jurnal, dan lain sebagainya. Sedangkan Istilah dokumen (harian, dan catatan kasus klinis dengan segala macam bentuk dokumentasi

---

<sup>5</sup> A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: Kencana, 2014), 372.

yang berbentuk informasi sebagai bagian tambahan dari studi kasus dimana sumber utamanya berasal dari melakukan observasi dan wawancara partisipan.<sup>7</sup> Data dokumentasi yang digunakan peneliti yaitu dengan mengumpulkan gambaran KSPPS BMT Assyaffi'iyah baik berupa, brosur, formulir dan hal-hal yang berkaitan dengan penelitian.

#### **D. Teknik Analisis Data**

Dalam langkah terakhir untuk melakukan penelitian, peneliti menggunakan langkah menganalisis data yaitu sebuah upaya yang dilakukan dengan seiring berjalannya data yang dikumpulkan, mengorganisasikan data, lalu memilah-milah data tersebut menjadi satuan yang bisa dikelola, mencari dan agar menemukan sebuah pola, yang bisa menemukan hal-hal mengenai berkaitan dengan data yang penting agar selanjutnya dapat dipelajari dan untuk memutuskan data apa yang bisa digunakan agar dapat bisa diceritakan oleh orang banyak.<sup>8</sup>

Pada bagian analisis data yang sudah diuraikan kedalam proses pelacakan dan adanya pengaturan secara sistematis melalui transkrip-transkrip wawancara, adanya catatan lapangan dan bahan-bahan lainnya yang dibutuhkan oleh peneliti agar peneliti dapat menyajikan sebuah temuan laporannya. Maka peneliti menggunakan analisis statistik yang berupa analisis data mengenai adanya fakta kualitatif dengan bantuan induktif, karena untuk memperoleh informasi berupa berbentuk uraian dan mendeskripsikan kedalam bahasa ilmiah dengan fakta-fakta yang ada lalu diakhiri dengan sebuah

---

<sup>6</sup> Albi Anggito, Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Sukabumi: CV Jejak, 2018), 145.

<sup>7</sup> Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 54

kesimpulan.<sup>19</sup> Sehingga peneliti dalam melakukan penulisan ini akan menganalisis sesuai fakta berkaitan dengan Penghimpunan Dana Nasabah di KSPPS BMT Assyaffiyah Dalam Perspektif Marketing Syariah.

---

<sup>8</sup>Moh Kasiram, *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya,2009), hal. 248.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Umum BMT Assyafi'iyah Kotagajah**

##### **1. Sejarah Berdirinya BMT Assyafi'iyah Kotagajah**

KSPPS BMT Assyafi'iyah Kotagajah telah didirikan yakni pada tanggal 03 September 1995. Berdirinya BMT Assyafi'iyah berawal dari sebuah kegiatan pengajian yang rutin dilaksanakan di pondok pesantren Assyafi'iyah bertempat didusun Srirahayu Desa Kotagajah beranggotakan 12 orang pada tahun 1995. Dengan adanya dukungan oleh pemangku dari pondok pesantren akhirnya terbentuklah sebuah lembaga yang saat ini sekarang yang di kenal dengan KSPPS BMT Assyafi'iyah. Adapun diantaranya beberapa pendiri yang dimotori oleh beberapa tokoh di Kotagajah dimana diantaranya sebagai berikut:

- a. Bpk. Mudhofir aktifis dan praktisi koperasi.
- b. Bpk. Drs. Ali Nurhamid, M.Sc PNS pada kantor Departemen Agama Kab. Lampung Tengah.
- c. KH. Suhaimi Rais Tokoh Agama di Kec. Kotagajah.
- d. Pemangku pondok pesantren nasional Assyafi'iyah Kotagajah.

BMT Assafi'iyah pada awal mulanya memiliki modal sekitar Rp. 800,000,- (Delapan Ratus Ribu Rupiah). Namun selanjutnya pada tahun 1997 BMT Assyafi'iyah mendapatkan bantuan dari Baitumaal Bank Muamalat Indonesia sebesar Rp.2.500.00,- (dua juta lima ratus ribu rupiah).

Pemerintah telah menyalurkan dana bantuan untuk kelompok swadaya masyarakat yang baru dan belum mempunyai badan hukum, termasuk diantaranya adalah BMT Assyafi'iyah yang telah di beri kepercayaan untuk dapat bisa mengelola dana lembaga ekonomi produktif masyarakat mandiri (LEPMM).

Diberkannya sebuah kepercayaan untuk mengelola dana LEPMM menjadikan BMT Assyafi'iyah telah memperlihatkan kemajuannya, dan pada tanggal 15 Maret 1999 BMT Assyafi'iyah telah resmi mendapatkan status badan hukum koperasi dengan nomor : 28/BH/KDK.7.2/III/1999 tanggal 15 Maret 1999, maka BMT Assyafi'iyah berubah nama menjadi koperasi BMT Assyafi'iyah.

Bagaimana yang telah diputuskan sesuai dengan kementrian dan usaha kecil dan menengah nomor: 219/PAD/M.KUKM.2/XII/2015 tanggal 16 Desember 2015 KJKS BMT Assyafi'iyah telah berubah menjadi KSPPS BMT Assafi'iyah Berkah Nasional.

## **2. Visi dan Misi BMT Assyafi'iyah**

### **a. Visi**

Menjadi sebuah koperasi besar, modern dan berkualitas.

### **b. Misi**

1. Meningkatkan pelayanan dan operasional berbasis digital.
2. Meningkatkan kesejahteraan anggota dan lingkungannya.
3. Meningkatkan sumber pembiayaan dan penyediaan modal dengan prinsip syariah.

4. Menumbuhkembangkan usaha produktif dibidang perdagangan, pertanian, industri, dan jasa.
5. Menyelenggarakan pelayanan prima kepada anggota dengan efektif, efisien dan transparan.
6. Menjalin sebuah kerjasama usaha dengan berbagai pihak.

### **3. Profil BMT Assyafi'iyah Kotagajah**

Nama Koperasi : KSPPS BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional

Kelompok Koperasi : Simpan Pinjam

Tahun Berdiri : 1995

Badan Hukum

Nomor : No.28/BH/KDK.7.2/III/1999

Tanggal : 15 Maret 1999

Alamat Lengkap

Desa/jl. : Jendral Sudirman No. 9

Kelurahan : Kotagajah Timur

Kecamatan : Kotagajah

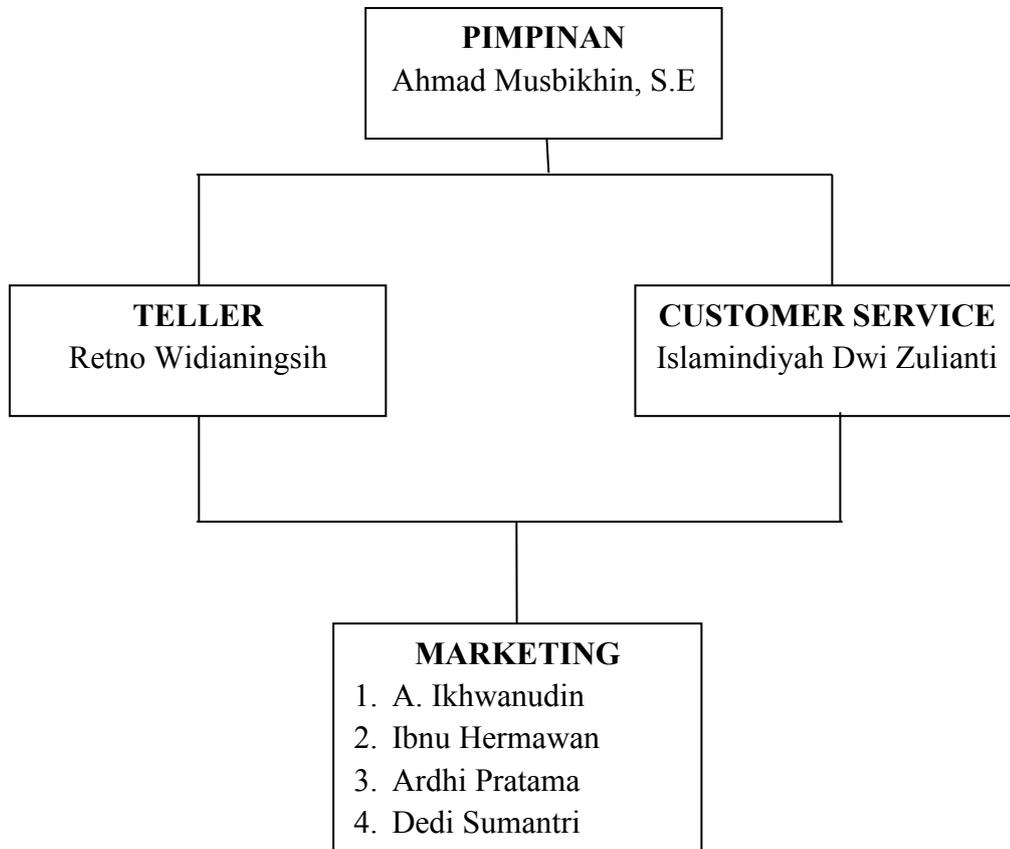
Kab/Kota : Lampung Tengah

Provinsi : Lampung

Telphone : (0725) 5100 189 / Fax. (0725) 5100199

E-mail : [bmt\\_assyafiiyah@yahoo.co.id](mailto:bmt_assyafiiyah@yahoo.co.id)

#### 4. Struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah Kotagajah



**Gambar 1 :** Struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional Kantor Kotagajah

## **5. Produk Penghimpunan di KSPPS BMT Assyafi'iyah Kotagajah**

### **1. Simpanan Ceria**

Simpanan ceria yaitu simpanan yang menggunakan akad Wadiah Yad Dhomanah, dalam pembukuannya simpanan rekening ini harus atas nama perorangan dengan setoran awal minimal Rp.10.000,- sekaligus dengan saldo simpanan minimal Rp.10.000,- apabila nasabah menggunakan produk ini maka akan mendapatkan bonus yang menarik setiap bulannya.

### **B. Penghimpunan Dana Nasabah di KSPPS BMT Assyafi'iyah Kotagajah**

penghimpunan dana nasabah merupakan seperangkat alat yang penting untuk digunakan melakukan menghimpun dana dari nasabah. Dalam melakukan penghimpunan tersebut harus dilakukan dengan marketing yang tepat agar dapat membentuk karakteristik jasa yang akan ditawarkan secara lebih luas kemasyarakat yang ingin menyimpan dananya tersebut. pemasaran atau marketing tersebut dilakukan untuk dapat menyusun strategi dalam jangka panjang dan juga untuk merancang program untuk jangka pendek yang tak lain dilakukan untuk dapat menentukan tingkat keberhasilan sebuah strategi yang telah dilakukan. KSPPS BMT Assyafi'iyah kotagajah juga telah melakukan pengembangan marketing nya. Karena dalam hal ini untuk harus dilakukan agar bisa memudahkan pihak BMT Assyafi'iyah untuk dapat mencapai target pasar yang sudah ditentukan. Dalam melakukan marketing atau pemasarannya,

BMT Assyafi'iyah Kotagajah memiliki beberapa langkah-langkah marketing dalam upaya untuk meningkatkan jumlah nasabahnya, yakni sebagai berikut.

#### 1. Produk (*product*)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Musbikhin selaku Pimpinan dari BMT Assyafi'iyah beliau mengatakan bahwa di BMT Assyafi'iyah Penghimpunan dana yang telah dilakukan oleh pihak BMT Assyafi'iyah harus memperhatikan kepuasan nasabah yang dimana yang harus diperhatikan ialah kualitas produk, pelayanan dan juga jaminan produk tersebut. BMT Assyafi'iyah Kotagajah memiliki berbagai macam produk simpanan yang dapat digunakan oleh masyarakat sesuai dengan kebutuhannya. Bapak Ahmad Musbikhin juga mengatakan adapun keunggulan dari produk kami secara internal meliputi :

- a. Bebas dari riba karena dikelola sesuai dengan prinsip syariah,
- b. Setoran awal lebih relatif murah,
- c. Tabungan dapat disetorkan sewaktu-waktu.<sup>1</sup>

#### 2. Harga (*price*)

Harga merupakan hal yang penting bagi perusahaan sebelum melakukan pemasaran produk yang dimiliki. BMT Assyafi'iyah

---

<sup>1</sup> Bapak Ahmad Musbikhin Pimpinan BMT Assyafi'iyah Kotagajah, Wawancara pada 12 Juli 2022 pukul 10.15 WIB.

Kotagajah mengerti bagaimana keinginan masyarakat yang ingin menggunakan produk dengan simpanan dengan biaya setoran yang ringan, aman dan dengan adanya ketentuan yang mudah bagi nasabah. Harga merupakan suatu hal marketing yang perlu di perhatikan dengan harga tersebutlah juga menjadi sebuah komponen sangat penting bagi nasabah untuk menggunakan produk tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ibnu Hermawan selaku bagian Marketing di BMT Assyafi'iyah Kotagajah beliau mengatakan bahwa harga di BMT Assyafi'iyah Kotagajah dapat bersaing. Pihak BMT dalam pembukuannya simpanan rekening ini harus atas nama perorangan dengan setoran awal minimal Rp.10.000,- sekaligus dengan saldo simpanan minimal Rp.10.000,. dimana dengan harga tersebut relatif tidaklah terlalu tinggi dan juga tergolong dengan harga yang mudah dijangkau semua kalangan masyarakat.<sup>2</sup>

### 3. Tempat (*place*)

Berdasarkan komponen tempat, Bapak Ibnu Hermawan sebagai Marketing untuk lokasi sendiri dari BMT Assyafi'iyah kotagajah sudah sangat strategis. Kenapa demikian, karena tempat atau lokasi dari BMT Assyafi'iyah ini berada di pusat keramaian tepat di pinggir jalur jalan utama kabupaten. Selanjutnya dikatakan strategis lokasi dari kator BMT

---

<sup>2</sup> Bapak Ibnu Hermawan selaku bagian Marketing BMT Assyafi'iyah Kotagajah, Wawancara pada 14 Juli 2022 pukul 3:39 WIB.

Assyafi'iyah ini sangat dekat dengan fasilitas pendidikan tetapi juga dekat dengan pusat ekonomi seperti pasar dan juga UMKM.<sup>3</sup>

#### 4. Promosi (*promotion*)

Komponen Promosi merupakan suatu tindakan marketing yang sangat penting untuk dilakukan untuk dapat memperkenalkan suatu produk yang akan di tawarkan ke calon nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ibnu Hermawan selaku Marketing di BMT Assyafi'iyah Kotagajah, mengatakan dalam hal melakukan promosi kami sudah melakukan berbagai cara salah satunya yang sudah kami lakukan yaitu seperti menyebar brosur, melakukan jemput bola, penjualan tatap muka atau *personal selling*. Namun selain itu juga kami telah melakukan promosi produk melalui media-media online seperti *Facebook* dan juga di *Instagram* kami secara aktif. Bapak Ibnu Hermawan juga mengatakan bahwa dalam melakukan hal promosi ini agar lebih memperkenalkan berbagai produk-produk yang kami miliki. selain itu kami juga memiliki sebuah website sendiri agar calon nasabah dan juga masyarakat luas dapat melihat berbagai informasi yang berkaitan dengan kami BMT Assyafi'iyah Kotagajah.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Bapak Ibnu Hermawan selaku Marketing BMT Assyafi'iyah Kotagajah, Wawancara pada 14 Juli 2022 pukul 3:39 WIB.

<sup>4</sup> Bapak Ibnu Hermawan selaku Marketing BMT Assyafi'iyah Kotagajah, Wawancara pada 14 Juli 2022 pukul 3:39 WIB.

## 5. Orang (*people*)

Komponen *People* atau orang merupakan salah satu penggerak dari jalannya sebuah pemasaran yang dilakukan oleh BMT Assyafi'iyah. *People* atau juga sumber daya manusia ini memiliki peran yang penting dalam pembentukan produk hingga pada penyaluran produk ke nasabah. *People* dalam suatu organisasi adalah orang-orang yang disebut sebagai karyawan. Karyawan inilah yang akan berinteraksi kepada nasabah maupun calon nasabah secara langsung untuk memberikan jasa pelayanan untuk membangun bagian penting dari sebuah loyalitas.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Musbikhin selaku Pimpinan BMT Assyafi'iyah Kotagajah mengatakan bahwa karyawan atau SDM disini memiliki peran terhadap marketing di BMT Assyafi'iyah. Karena SDM kami memiliki karakteristik tersendiri untuk harus bisa menjaga di setiap ucapan maupun tingkah laku, dengan menjaga hal-hal tersebut itu maka akan timbul adanya kesan positif tersendiri terhadap calon nasabah. Karakteristik itu yang harus dimiliki oleh marketing ialah simpatik, akurat dalam menjelaskan produk ke calon nasabah dan juga dapat mengedepankan senyum, sapa dan salam pada saat melayani para nasabah disini. Namun juga di sisi lain karyawan juga harus berpenampilan rapih, bisa membujuk calon nasabah, dan

memberikan pelayanan terbaik bagi calon nasabah apa yang dibutuhkan nasabah.<sup>5</sup>

### **C. Analisis Penghimpunan Dana Nasabah di KSPPS BMT Assyafi'iyah Kotagajah**

Untuk dapat menganalisis bagaimana marketing dalam penghimpunan dana nasabah yang digunakan oleh BMT Assyafi'iyah Kotagajah, maka peneliti melakukan wawancara kepada Bapak Ahmad Musbikhin selaku Pimpinan dari BMT Assyafi'iyah Kotagajah dan Bapak Ibnu Hermawan selaku bagian marketing dari BMT Assyafi'iyah Kotagajah. Dalam melakukan kegiatan penghimpunan dana merupakan sebagai modal untuk menjalankan kegiatan operasionalnya. Marketing atau pemasaran merupakan salah satu paling dasar namun penting yang dilakukan sebuah perusahaan, dalam melaksanakan marketing tersebut ialah tentang bagaimana cara maupun upaya yang dilakukan perusahaan agar dapat mampu menarik minat nasabah agar dapat bertambah atau paling tidak bertahan menggunakan produk dari BMT Assyafi'iyah Kotagajah.

#### **1. Produk (*Product*)**

Produk adalah berupa barang atau jasa yang akan ditawarkan kepada pasar yang menjadi sasarannya. Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa keunggulan produk secara internal berupa Bebas dari riba karena dikelola sesuai dengan prinsip syariah, Tabungan dapat

---

<sup>5</sup> Bapak Ahmad Musbikhin selaku Pimpinan BMT Assyafi'iyah Kotagajah, Wawancara pada 12 Juli 2022 pukul 10.15 WIB.

disetorkan sewaktu-waktu. Secara eksternal BMT Assyafi'iyah Kotagajah telah banyak menawarkan produk mereka yang banyak diminati oleh nasabah dimana BMT Assyafi'iyah memiliki berbagai macam produk simpanan yang dimana dapat dipergunakan oleh berbagai kalangan masyarakat umum dan pelajar yang biasanya mulai dari semua kalangan masyarakat, baik itu usia maupun pekerjaan.

Menurut peneliti, produk BMT Assyafi'iyah Kotagajah sudah cukup baik telah berhasil dalam menciptakan berbagai macam produk simpanan yang akan ditawarkan kepada nasabah maupun calon nasabah di semua kalangan yang baik dari segi usia maupun pekerjaan. Dalam hal produk penghimpunan simpanan ini dapat dipergunakan oleh pihak BMT dimana pihak nasabah akan mendapat nisbah bagi hasil, penarikan dapat dilakukan kapan saja, bersifat fleksibel dan peruntukan oleh semua kalangan.

## 2. Harga (*Price*)

Berdasarkan harga produk jasa sebelumnya yang ditawarkan oleh BMT Assyafi'iyah dimana harus mampu memberikan dampak nilai tambah yang baik, maka dalam hal tersebut minat nasabah untuk dapat menggunakan jasa dari BMT akan justru meningkat. Dalam penentuan atau sebuah keputusan harga inilah juga dapat mempengaruhi oleh adanya kebutuhan untuk tetap dapat bertahan dalam pasar yang bersaing saat ini. Harga (*price*) yang di tawarkan oleh pihak BMT Assyafi'iyah

Kotagajah dengan adanya pembukuannya simpanan rekening yang cukup terjangkau bagi nasabah yaitu setoran awal minimal Rp.10.000,- sekaligus dengan saldo simpanan minimal Rp.10.000, dalam aturan tersebut sudah cukup baik dan telah ditetapkan di nota kesepahaman (MoU).

### 3. Tempat (*Place*)

Penentuan sebuah lokasi tempat dan distribusi yang menjadi sarana dan prasarana pendukung BMT Assyafi'iyah Kotagajah merupakan sebuah hal penting, dalam lokasi tersebut BMT Assyafi'iyah sudah sangat strategis dimana dekat dengan pasar atau pusat perbelanjaan, transportasi yang mudah, tepat di pinggir jalan utama dan dekat dengan sarana pendidikan

Berdasarkan hasil dari penelitian yang dapat saya analisis bahwasanya dalam penentuan tempat (*place*) ini tidak lain bertujuan agar nasabah dapat mudah menjangkau lokasi BMT Assyafi'iyah yang ada dan BMT Assyafi'iyah juga melihat adanya prospek yang potensial masyarakat yang berada di lokasi tersebut, sehingga dapat menarik minat calon nasabah yang baru maupun dapat mempertahankan nasabah yang sudah ada.

Akses lokasi BMT Assyafi'iyah Kotagajah yang sangat strategis yaitu yang terletak pada dekat pasar, tepat berada dengan pusat keramaian, pendidikan dan tepat di pinggir jalan raya utama yang

bertempat di Kecamatan Kotagajah Lampung Tengah Jalan Jendral Sudirman No.9. Bahwa dari adanya kondisi tersebut penempatan tempat lokasi dari BMT Assyafi'iyah Kotagajah sudah memudahkan nasabah menjangkau untuk melakukan kegiatan yang berkaitan dengan BMT Assyafi'iyah dan agar memberikan kemudahan, rasa aman dan nyaman kepada nasabah.

#### 4. Promosi (*Promotion*)

Salah satu kegiatan dalam melakukan marketing yang menjalankan sebuah peran penting adalah melakukan kegiatan promosi. Promosi sendiri mempunyai arti penting yang dilakukan oleh penjual atau pihak BMT dimana agar masyarakat atau calon nasabah dapat menggunakan produk dari BMT Assyafi'iyah yang akan di tawarkan.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dalam upaya melakukan kegiatan promosinya, BMT Assyafi'iyah telah melakukan upaya secara maksimal yaitu dengan selalu gencar meningkatkan promosi baik secara penjualan tatap muka (*personal selling*) menggunakan media brosur, jemput bola, serta juga menggunakan promosi digital seperti media sosial istagram, facebook dan juga menggunakan website BMT Assyafi'iyah Kotagajah.

#### 5. Orang (*Orang*)

Sebelum melakukan marketing atau pemasaran produk maka yang dibutuhkan adalah sumberdaya manusia (SDM) untuk melakukan

marketingnya, pihak BMT Assyafi'iyah Kotagajah telah melakukan penempatan dalam orang atau di sebut juga dengan sumber daya manusia (SDM) yang telah sesuai dengan kapasitasnya dan keriterianya masing-masing yang dimiliki. Hal inilah yang perlu diperhatikan, di tingkatkan dan diterapkan oleh pihak BMT Assyafi'iyah agar tidak sembarangan menempatkan sumber daya manusia yang akan mengakibatkan kerugian terhadap tingkat kepuasan nasabah dalam pelayanan dan penggunaan produk.

Pentingnya komponen ini dalam penempatan sumber daya manusia di BMT Assyafi'iyah ini yang berkompetensi dalam bidang marketing penghimpunan dana tersebut yang melayani nasabah maupun calon nasabah mengedepankan senyum, sapa dan salam pada saat melayani para nasabah disini agar nasabah merasa nyaman. Namun juga di sisi lain karyawan juga harus berpenampilan rapih, bisa membujuk calon nasabah, dan memberikan pelayanan terbaik bagi calon nasabah apa produk yang sedang dibutuhkan nasabah.

Penghimpunan dana yang dilakukan oleh BMT Assyafi'iyah dengan menggunakan pembauran pemasaran yang sudah dilakukan oleh BMT Assyafi'iyah telah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dikarenakan semua tidak ada yang bertentangan dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah secara islam.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan dari hasil penelitian yang sudah dilakukan, maka peneliti dapat simpulkan bahwa penghimpunan dana secara marketing syariah yang dilakukan oleh KSPPS BMT Assyafi'iyah Kotagajah Lampung Tengah sudah dilakukan secara maksimal baik itu komponen produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*) dan orang (*people*) dalam marketing penghimpunan dana nasabah adanya penempatan lokasi yang strategis yang terjangkau dekat dengan pasar dan pusat ekonomi oleh nasabah maupun calon nasabah dalam hal tersebut BMT Assyafi'iyah dapat dengan lancar memasarkan produknya. Penetapan harga yang di sesuaikan dengan kemampuan nasabahnya. Melakukan promosi yang dilakukan dengan media digital seperti *facebook*, *istragram* dan juga sudah memiliki wabsite sendiri yang dapat memudahkan nasabah maupun calon nasabah untuk ditawarkan berbagai produk simpanan yang dimiliki BMT Assyafi'iyah agar tertarik menggunkan produk tersebut. sementara dengan orang atau juga disebut dengan sumber daya manusia (SDM) BMT Assyafi'iyah dalam penempatan telah sesuai dengan kemampuan kriteria yang di inginkan oleh BMT Assyafi'iyah yaitu dengan harus menjaga image ke nasabah serta juga mengedepankan salam, sapa dan senyum.

## **B. Saran**

1. Penerapan dalam melakukan penghimpunan dana nasabah dalam upaya untuk meningkatkan jumlah anggota nasabah di KSPPS BMT Assyafi'iyah Kotagajah sudah baik dalam penerapannya, pertahankan dalam melakukan penghimpunan dana yang sudah dijalankan agar nasabah di BMT Assyafi'iyah Kotagajah selalu meningkat setiap tahunnya.
2. Sebaiknya pihak BMT Assyafi'iyah Kotagajah perlu melakukan adanya publitas lagi dalam melakukan promosinya seperti memperluas jangkauan pemasaran ke masyarakat dalam melakukan marketing berupa mensosialisasikan keunggulan produk yang dimiliki agar dalam melakukan penghimpunan dana dapat secara maksimal dapat dilakukan di wilayah Kecamatan Kotagajah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010).
- Ghofur Anshori, Abdul. *Hukum Perbankan Syariah (UU No.21 tahun 2008)*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2013).
- Jenita. “ Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Kecil Menengah”, *Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan*, Vol. 1, No. 2 (2017).
- Djazuli, A. dan Janwari, Yadi. *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000).
- Ardianti, Lina. “Skripsi Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) di PT BPRS Aman Syarianh Lampung Timur”, (Lampung Timur: Institut Agama Islam Negeri Metro), 2019.
- Dwi Pangestu, Ulfi Candra. “Skripsi Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Deposito *Mudharabah* di PT.BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto tahun 2018”, (Purwokerto: Universitas Istitut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto), 2018.
- Afni, Rafida. “Skripsi Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Amanah Dalam Upaya Mengatasi Dampak Rentenir”, (Jambi: Universitas Jambi), 2021.
- Anoraga, Pandji. *Manajemen Bisnis*, (Jakarta : PT Rineka Cipta, 2009).
- Abdurahman, Nana Herdiana. *Manajemen Strategi Pemasaran*, (Bandung: Pustaka Setia, 2015).

Sanwani, Titiek Herwanti, Akhmad Jufri. "Strategi Penghimpunan dan Penyluran Dana Pada Baitul mal wat tamwil", Al Masraf: Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan, Vol. 2, No. 1 Januari-Juni 2017.

Fatah, Nanang. *Manajemen Strategi*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013).

<https://www.ojk.go.id/waspada->

[investasi/id/regulasi/Documents/UU\\_Perbankan.pdf](https://www.ojk.go.id/waspada-investasi/id/regulasi/Documents/UU_Perbankan.pdf) 1992. Pasal 1

Ayat 5, Diakses pada tanggal 15 September 2021.

Astuti, Yuli dan Yuli Rahayu. *Layanan Lembaga Keuangan Syariah*, ( Jakarta : PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2018).

Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta : Kencana, 2010)

Srifariyati dan Afsya Septa Nugraha,"Prinsip Kepemimpinan Dalam Persektif Qur'an Surat An-Nisa: ayat 58-59". Jurnal Madaniyah. Vol.9 No.1 Edisi januari 2019.

Arifin, Zainul. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Tanggerang: Azkia Publisher, 2009).

Rianto Al Arif, M. Nur. *Lembaga Keuangan Syariah : Suatu Kajian Teoritis Praktis*, (Bandung : CV Pustaka Setia, 2017).

Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta : Kencana, 2011).

Syafi'i Antonio, Muhammad. *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani, 2001).

Huda, Nur "Perubahan Akad Wadiah", Jurnal Economica, Vol. VI, Edisi. 1 (Mei 2015)

- Huda, Nurul dan Mohamad Heykal. *Lembaga Keuangan Islam : Tinjauan Teoritis dan Praktis*, ( Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2010).
- Subakti, Tri. *Akad Pembiayaan Mudharabah Perspektif Hukum Islam*, (Malang : Literasi Nusantara, 2019).
- Irfan. *Analisis Pembiayaan Mudharabah Perbankan Syariah di Indonesia*, ( Lhokseumawe : Unimal Press, 2018).
- Harahap, Sofyan Safri, Wiroso, dan Muhammad Yusuf, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta : LPEE Usakti, 2010).
- Wahbab Az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adilatuhu Jilid 5, terjemahan al-Kartini*, (Jakarta: Gema Insani, 2011).
- Hendi, Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010
- Rauf al, Abdul. *Digital Marketing : Konsep dan Strategi*, (Cirebon : Insania, 2021).
- Umam, Khaerul. *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung : CV Pustaka Setia, 2013).
- Firli Musafar, Tengku. *Manajemen pemasaran Bauran Pemasaran Sebagai Materi Pokok dalam Manajemen Pemasaran*, (Bndung : CV Media Sains Indonesia, 2020).
- Choiriyah, Zulfatul dan Lailatus Sa'adah. *Penerapan Strategi Pemasaran di CV Zam-Zam*, ( Jombang : LPMM Universitas KH. A. Wahab Hasbullah, 2021).

Fatihudin, Dindin, dan M Anang Firmansyah. *Pemasaran Jasa (Strategi Mengukur Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan)*, (Yogyakarta : CV Budi Utama, 2019).

Kartajaya, Hermawan, dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*.

Rianto, M. Nur. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012).

Fathoni, Abdurrahmat. *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006).

Suharsaputra, Uhar. *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan Tindakan*, (Bandung: PT Refika Adiktama, 2012).

Muhamad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008).

Siyoto, Sandu dan M. Ali Sodik. "*Dasar Metodologi Penelitian*", (Karanganyar: Literasi Media Publishing, 2015).

Mamik. *Metodologi Kualitatif*, (Siduarjo: Zifatama Publisher, 2015).

Yusuf, A. Muri . *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: Kencana, 2014).

Anggito,Albi dan Johan Setiawan. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Sukabumi:  
CV Jejak, 2018).

Sugiono. *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014).

Kasiram, Moh. *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*, (Bandung: Remaja  
Rosdakarya,2009).



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: [www.febi.metrouniv.ac.id](http://www.febi.metrouniv.ac.id); *e-mail*: [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id)

Nomor : B-1975/In.28.1/J/TL.00/06/2022  
Lampiran :-  
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,  
Hermanita (Pembimbing 1)  
(Pembimbing 2)  
di-

Tempat  
*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **Dwi Wahyu Kurniawan**  
NPM : 1702040019  
Semester : 10 (Sepuluh)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : **PENGHIMPUNAN DANA NASABAH DI KSPPS BMT ASSYAFIYAH  
DALAM PERSEKTIF MARKETING SYARIAH (STUDI DI KOTAGAJAH  
LAMPUNG TENGAH)**

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
  - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
  - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 16 Juni 2022

Ketua Jurusan,



**Dharma Setyawan MA**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.febi.metrouniv.ac.id](http://www.febi.metrouniv.ac.id); e-mail: [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id)

Nomor : B-3013/ln.28/J/TL.01/10/2021  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN PRASURVEY**

Kepada Yth.,  
DIREKTUR KSPPS BMT  
ASSAFIIYAH  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Tugas Akhir/Skripsi, mohon kiranya Saudara berkenan memberikan izin kepada mahasiswa kami, atas nama :

Nama : **Dwi Wahyu Kurniawan**  
NPM : 1702040019  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : Ekonomi Syari`ah  
Judul : STRATEGI DALAM PENGHIMPUNAN DANA NASABAH  
DI KSPPS BMT ASSYAFIIYAH DALAM PERSEKTIF  
EKONOMI ISLAM

untuk melakukan prasurvey di KSPPS BMT ASSAFIIYAH, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi.

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya prasurvey tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 04 Oktober 2021  
Ketua Jurusan,



**Dharma Setyawan MA**  
NIP 19880529 201503 1 005



# BMT ASSYAFI'YAH BERKAH NASIONAL

## KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARI'AH

**BADAN HUKUM :**  
No. 28/BH/KDK.7.2/III/1999

**KANTOR PUSAT :**  
Jl. Jend Sudirman No. 09  
Kotagajah Timur  
Kec. Kotagajah  
Lampung Tengah  
Telp. (0725) 5100 189  
Fax (0725) 5100 199  
Email :  
bmt\_assyafiyah@yahoo.co.id

**Nomor** : 280/BMT-ASSY/XI/2021  
**Lampiran** : -  
**Perihal** : Izin Prasurvey

**Kepada Yth.**  
**Ketua Jurusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**  
**IAIN METRO**  
**Di**

**Tempat**

**KANTOR CABANG :**

KOTAGAJAH  
GAYA BARU  
BANDAR SURABAYA  
KALIREJO  
PURBOLINGGO  
UNIT 2  
JEPARA  
PENAWARTAMA  
SUKOHARJO  
SENDANG AGUNG  
SIMPANG PEMATANG  
MULYO ASRI  
GADING REJO  
RAMAN UTARA  
JEMBAT BATU  
ADILUWIH  
PONCOWARNO  
SIMPANG RANDU  
TRIDATU  
SIMPANG SRIBAWONO  
DAYA MURNI  
SUMBER AGUNG  
SUKA JAYA  
PUGUNG RAHARJO  
RUMBIA  
TANJUNG JAYA  
METRO  
PRINGSEWU  
MARGO MULYO  
PENAWARAJI  
BAMUYUMAS  
TANJUNG RAYA  
PEKALONGAN  
SEKAMPUNG  
TUGU MULYO  
MERAK  
MUARA INTAN  
GISTING  
TANJUNG BINTANG  
KARANG ANYAR  
PULUNG KENCANA  
NYUKANG HARJO  
MERAPI  
MANDALA  
SIMPANG AGUNG  
MAKARTITAMA  
RAWA JITU  
SIDOMULYO

**Assalamu'alaikum Wr.Wb**

Berdasarkan surat nomor : B-3013/In.28/J/TL.01/10/2021 tanggal 04 Oktober 2021 perihal Izin Prasurvey pada BMT Assyafiyah Berkah Nasional Kotagajah, dengan ini memberikan izin kepada :

**Nama** : Dwi Wahyu Kurniawan  
**NPM** : 1702040019  
**Jurusan** : Ekonomi Syari'ah  
**Judul** : STRATEGI DALAM PENGHIMPUNAN DANA NASABAH DI KSPPS  
BMT ASSYAFI'YAH DALAM PERSEKTIF EKONOMI ISLAM

Untuk melakukan prasurvey di BMT Assyafiyah Berkah Nasional Kotagajah Lampung Tengah.

Demikian surat ini dibuat agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

**Wassalamu'alaikum Wr.Wb.**

Kotagajah, 29 November 2021

Sekretaris,

  
**SUGIYONO**



## ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)

### PENGHIMPUNAN DANA NASABAH DI KSPPS BMT ASSAFI'YAH DALAM PERSEKTIF MARKETING SYARIAH (STUDI DI KOTAGAJAH LAMPUNG TENGAH)

#### A. Wawancara

1. Apa saja produk penghimpunan dana yang dimiliki BMT Assafi'iyah Kotagajah?
2. Apakah saat pandemi covid-19 memiliki dampak yang signifikan terhadap melakukan penghimpunan dana di BMT Assafi'iyah Kotagajah?
3. Bagaimana cara meningkatkan penghimpunan dana yang dilakukan oleh pihak BMT Assafi'iyah Kotagajah?
4. Siapakah sasaran pemasaran produk dari pihak BMT Assafi'iyah Kotagajah?
5. Apakah dengan lokasi dari BMT Assafi'iyah Kotagajah saat ini sudah strategis dan dapat menjangkau bagi calon nasabah dari BMT Assafi'iyah?
6. Apakah dari BMT Assafi'iyah Kotagajah memiliki media khusus atau website sendiri untuk dapat memasarkan produk atau mengenai informasi terkait dengan BMT Assafi'iyah Kotagajah bagi calon nasabah?
7. Apakah SDM (Sumber Daya Manusia) berperan penting terhadap kegiatan pemasaran atau *marketing* dalam upaya penghimpunan dana?

B. Dokumentasi

1. Sejarah berdirinya BMT Assafi'iyah Kotagajah Lampung Tengah
2. Struktur Organisasi BMT Assafi'iyah Kotagajah Lampung Tengah

Metro, 16 Juni 2022

Mahasiswa Ybs



Dwi Wahyu Kurniawan

NPM: 1702040019

Mengetahui,  
Dosen Pembimbing



Hermanita, M.M.

NIP.19730220 199903 2 00



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen :

No. Revisi :

Tgl. Berlaku :

Halaman :

## FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN AKADEMIK

Nama Mahasiswa : Dwi Wahyu Kurniawan Jurusan/Prodi : Esy  
IPM : 1702090019 Semester/TA : 7

No.	Hari/Tgl	Hal yang Dibicarakan	Solusi/Deadline	Tanda Tangan Mahasiswa
2.	<u>Selasa</u> <u>9/9</u> <u>2020</u>	<u>Pengajuan Judul</u>	<u>ACC Judul</u>	

Mahasiswa Ybs,



Dwi Wahyu Kurniawan

NPM. 1702090019



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

**Nama Mahasiswa : Dwi Wahyu Kurniawan      Fakultas/Jurusan : FEBI / ESY**  
**NPM : 1702040019                                      Semester/TA : X/2022**  
**Dosen Pembimbing : Hermanita, .M.M**

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	Jum'at 24 Desember 2021	<ul style="list-style-type: none"><li>- Bab I dalam latar belakang masalah belum nampak adanya masalah yang terjadi.</li><li>- Pertanyaan pada penelitian komulatif tidak menggunakan kata apa.</li><li>- Kegunaan penelitian di ganti dengan "Manfaat Penelitian".</li><li>- Bab II Harus ada kesimpulan pendapat mengenai ahli.</li><li>- Gunakan teori tentang mengenai strategi penghimpunan dana, bukan mengenai strategi bauran pemasaran.</li><li>- Apabila menggunakan teori prinsip ekonomi islam harus sesuai dengan apa yang terkait dengan table judul.</li><li>- Bab III Harus menyebutkan sumber data yang akan diperoleh.</li></ul>	
2.	Rabu 26 Januari 2022	<ul style="list-style-type: none"><li>- Acc untuk diseminarkan</li></ul>	

Dosen Pembimbing,

**Hermanita, M.M**

NIP. 19730220 199903 2 00

Mahasiswa yb,

**Dwi Wahyu Kurniawan**

NPM. 1702040019



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

**Nama Mahasiswa : Dwi Wahyu Kurniawan      Fakultas/Jurusan : FEBI / ESY**  
**NPM : 1702040019                                      Semester/TA : X/2022**  
**Dosen Pembimbing : Hermanita, .M.M**

<b>NO</b>	<b>Hari/Tgl</b>	<b>Hal Yang Dibicarakan</b>	<b>Tanda Tangan Dosen</b>
1.	Senin 13 Juni 2021	- ACC OUTLINE  - ACC APD	

Dosen Pembimbing,

  
**Hermanita, .M.M**

NIP. 19730220 199903 2 00

Mahasiswa yb,

  
**Dwi Wahyu Kurniawan**

NPM. 1702040019



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

**Nama Mahasiswa : Dwi Wahyu Kurniawan      Fakultas/Jurusan : FEBI / ESY**  
**NPM : 1702040019      Semester/TA : XI/2022 Dosen**  
**Pembimbing : Hermanita, .M.M**

<b>NO</b>	<b>Hari/Tgl</b>	<b>Hal Yang Dibicarakan</b>	<b>Tanda Tangan Dosen</b>
1.	Senin 12 September 2022	- Acc Bab IV dan Bab V di Munaqosahkan	

Dosen Pembimbing,

**Hermanita, .M.M**

NIP. 19730220 199903 2 00

Mahasiswa ybs,

**Dwi Wahyu Kurniawan**

NPM. 1702040019



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.febi.metrouniv.ac.id](http://www.febi.metrouniv.ac.id); e-mail: [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id)

**SURAT TUGAS**

Nomor: B-2171/In.28/D.1/TL.01/06/2022

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **Dwi Wahyu Kurniawan**  
NPM : 1702040019  
Semester : 10 (Sepuluh)  
Jurusan : Ekonomi Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di KSPPS BMT ASSYAFI'YAH BERKAH NASIONAL, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENGHIMPUNAN DANA NASABAH DI KSPPS BMT ASSYAFI'YAH DALAM PERSEKTIF MARKETING SYARIAH (STUDI DI KOTAGAJAH LAMPUNG TENGAH)".
  2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/Instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro  
Pada Tanggal : 21 Juni 2022



Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Siti Zulakha S.Ag, MH**  
NIP 19720611 199803 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2170/In.28/D.1/TL.00/06/2022  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
PIMPINAN KSPPS BMT  
ASSYAFI'YAH BERKAH NASIONAL  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-2171/In.28/D.1/TL.01/06/2022,  
tanggal 21 Juni 2022 atas nama saudara:

Nama : **Dwi Wahyu Kurniawan**  
NPM : 1702040019  
Semester : 10 (Sepuluh)  
Jurusan : Ekonomi Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di KSPPS BMT ASSYAFI'YAH BERKAH NASIONAL, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENGHIMPUNAN DANA NASABAH DI KSPPS BMT ASSYAFI'YAH DALAM PERSEKTIF MARKETING SYARIAH (STUDI DI KOTAGAJAH LAMPUNG TENGAH)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 21 Juni 2022  
Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Siti Zulaikha S.Ag, MH**  
NIP 19720611 199803 2 001



# BMT ASSYAFI'YAH BERKAH NASIONAL

## KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARI'AH

**BADAN HUKUM :**  
No. 28/BH/KDK.7.2/III/1999

**Nomor** : 105/BMT-ASSY/VII/2022  
**Lampiran** : -  
**Perihal** : Izin Research

**Kepada Yth.**  
**Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan**  
**Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**  
**IAIN METRO**  
**Di**

**Tempat**

**Assalamu'alaikum Wr.Wb**

Berdasarkan surat nomor : B-2170/In.28/D.1/TL.00/6/2022 tanggal 21 Juni 2022 perihal Izin Research pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional Kotagajah, dengan ini memberikan izin kepada :

**Nama** : Dwi Wahyu Kurniawan

**NPM** : 1702040019

**Jurusan** : Ekonomi Syari'ah

**Judul** : " PENGHIMPUNAN DANA ANGGOTA DI KSPPS BMT ASSYAFI'YAH  
DALAM PERSPEKTIF MARKETING SYARIAH"

Untuk melakukan research di BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional Kotagajah Lampung Tengah.

Demikian surat ini dibuat agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Kotagajah, 01 Juli 2022

Sekretaris ,

  
**H.SUGIYONO**

**KANTOR PUSAT :**

Jl. Jend Sudirman No. 09  
Kotagajah Timur  
Kec. Kotagajah  
Lampung Tengah  
Telp. (0725) 5100 189  
Fax (0725) 5100 199  
Email :  
bmt\_assyafiyah@yahoo.co.id

**KANTOR CABANG :**

KOTAGAJAH  
GAYA BARU  
BANDAR SURABAYA  
KALIREJO  
PURBOLINGGO  
UNIT 2  
JEPARA  
PENAWARTAMA  
SUKOHARJO  
SENDANG AGUNG  
SIMPANG PEMATANG  
MUJIYO ASRI  
GADING REJO  
RAMAN UTARA  
JEMBAT BATU  
ADILUWIH  
PONCOWARNO  
SIMPANG RANDU  
TRIDATU  
SIMPANG SRIBAWONO  
DAYA MURNI  
SUMBER AGUNG  
SUKA JAYA  
PUGUNG RAHARJO  
RUMBIA  
TANJUNG JAYA  
METRO  
PRINGSEWU  
MARGO MULYO  
PENAWARAJI  
BAMYUMAS  
TANJUNG RAYA  
PEKALONGAN  
SEKAMPUNG  
TUGU MULYO  
MERAK  
MUARA INTAN  
GISTING  
TANJUNG BINTANG  
KARANG ANYAR  
PULUNG KENCANA  
NYUKANG HARJO  
MERAPI  
MANDALA  
SIMPANG AGUNG  
MAKARTITAMA  
RAWA JITU  
SIDOMULYO



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-1325/In.28/S/U.1/OT.01/11/2022**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : Dwi Wahyu Kurniawan  
NPM : 1702040019  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2022 / 2023 dengan nomor anggota 1702040019

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.



Metro, 10 November 2022  
Kepala Perpustakaan

*(Signature)*  
Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.  
NIP.19750505 200112 1 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

---

**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Dwi Wahyu Kurniawan  
NPM : 1702040019  
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Penghimpunan Dana Nasabah Di Kspps Bmt Assyafi'iyah Dalam Persektif Marketing Syariah (Studi Di Kotagajah Lampung Tengah)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 19%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 02 Desember 2022  
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Dharma Setyawan, M.A.  
NIP.198805292015031005

## DOKUMENTASI



**Wawancara Dengan Bapak Ahmad Musbikhin Selaku Pimpinan BMT Assyafi'iyah Kotgajah**



**Wawancara Dengan Bapak Ibnu Hermawan Selaku Marketing BMT Assyafi'iyah Kotagajah**



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama lengkap **Dwi Wahyu Kurniawan**, nama panggilan **Dwi**. Peneliti lahir pada Tanggal 18 Desember 1998 di Kotagajah, dan merupakan anak ke dua dari pasangan dari Bapak Wahyudi dan Ibu Siti Latifah.

Peneliti mengawali pendidikan SD Negeri 01 Purworejo, Kecamatan Kotagajah, Lampung Tengah lulus pada tahun 2011, kemudian melanjutkan ke jenjang pertama (MTs/Sederajat) di MTs Ma'arif 02 Kotagajah Lampung Tengah lulus pada tahun 2014. Selanjutnya melanjutkan ke jenjang atas (SMA/Sederajat) di MA Ma'arif 9 Kotagajah dan lulus pada tahun 2017.

Kemudian peneliti melanjutkan ke jenjang perguruan tinggi negeri yaitu di Institut Agama Islam Negeri di Kota Metro pada tahun 2017 dengan jurusan Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.