

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Penerapan Strategi Pemasaran 7P Terhadap Minat Nasabah Dalam Pembiayaan Mudharabah (Studi Kasus Pada BMT Sahara Bolorejo Kauman Kabupaten Tulungagung dan KSPPS Al Madani Panggungrejo Kabupaten Tulungagung)” yang ditulis oleh Choirin Rahmawati NIM : 12401173405 dengan pembimbing Ahmad Budiman, M.S.I.

Latar belakang penelitian adalah Kopsyah BMT Sahara Bolorejo Kauman Tulungagung dan KSPPS Al-Madani Panggungrejo Tulungagung mengalami fluktuasi jumlah nasabah pembiayaan Mudharabah sehingga diperlukan strategi bauran pemasaran 7P guna menarik minat nasabah pembiayaan untuk lebih banyak memilih produk pembiayaan Mudharabah.

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan strategi pemasaran di BMT Sahara Bolorejo Kauman Kabupaten Tulungagung dan KSPPS Al Madani Panggungrejo Kabupaten Tulungagung. Rumusan masalah penelitian ini adalah: 1) Bagaimana Penerapan Strategi Pemasaran 7P Terhadap Minat Nasabah dalam Pembiayaan Mudharabah di Kopsyah BMT Sahara Bolorejo Kauman Kabupaten Tulungagung dan KSPPS Al-Madani Panggungrejo Kabupaten Tulungagung? 2) Bagaimana Kendala-Kendala Dalam Penerapan Strategi Pemasaran 7P terhadap Minat Nasabah dalam Pembiayaan Mudharabah di Kopsyah BMT Sahara Bolorejo Kauman Kabupaten Tulungagung dan KSPPS Al-Madani Panggungrejo Kabupaten Tulungagung? 3) Bagaimana Solusi dari Kendala-Kendala yang terkait dengan Penerapan Strategi Pemasaran 7P Terhadap Minat Nasabah Dalam Pembiayaan Mudharabah di Kopsyah BMT Sahara Bolorejo Kauman Kabupaten Tulungagung dan KSPPS Al-Madani Panggungrejo Kabupaten Tulungagung?.

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif. Data dikumpulkan melalui metode wawancara, observasi dan juga dokumentasi. Dalam menganalisis datanya menggunakan reduksi data, penyajian data dan menarik kesimpulan.

Hasil dari penelitian adalah (1)Penerapan strategi pemasaran 7P terhadap minat nasabah dalam pembiayaan Mudharabah di Kopsyah BMT Sahara Bolorejo Kauman Kabupaten Tulungagung dan KSPPS Al-Madani Panggungrejo Kabupaten Tulungagung meliputi: penerapan sistem bagi hasil, pemilihan lokasi yang strategis, jemput bola, pelatihan dan pembinaan karyawan menonjolkan sisi syariah dengan mendesain ruangan proses transaksi yang mudah dan cepat. (2)Kendala penerapan strategi pemasaran 7P di BMT Sahara Bolorejo adalah pemahaman masyarakat kurang dan proses komunikasi staf marketing belum baik. Sementara itu kendala strategi pemasaran 7P di KSPPS Al-Madani Panggungrejo adalah wabah Covid-19 menyebabkan proses promosi tidak dapat berjalan maksimal dan kurangnya sumber daya manusia (3)Solusi di BMT Sahara Bolorejo adalah dengan mengubah pola komunikasi, bagian marketing dan memberikan target bagi Staff marketing. Sementara itu solusi di KSPPS Al-Madani Panggungrejo adalah dengan melakukan *open recrutmen* terpadu, melakukan pembinaan dan pelatihan baik yang diselenggarakan oleh pihak Dinas Koperasi maupun pihak KSPPS itu sendiri.

Kata Kunci: Pembiayaan Mudharabah, Strategi Pemasaran 7P, Minat Nasabah

ABSTRACT

Thesis with the title "Implementation of 7P Marketing Strategy on Customer Interest in Mudharabah Financing (Case Study on BMT Sahara Bolorejo Kauman, Tulungagung Regency and KSPPS Al Madani Panggungrejo, Tulungagung Regency)" written by Choirin Rahmawati NIM : 12401173405 with supervisor Ahmad Budiman, M.S.I.

The background of the research is that the Kopsyah BMT Sahara Bolorejo Kauman Tulungagung and KSPPS Al-Madani Panggungrejo Tulungagung experienced fluctuations in the number of Mudharabah financing customers so that a 7P marketing mix strategy was needed to attract financing customers to choose more Mudharabah financing products.

The objectives of this research are (1) to describe the application of 7P marketing strategy to customer interest in mudharabah financing in Kopsyah BMT Sahara Bolorejo Kauman, Tulungagung district and KSPPS Al-Madani Panggungrejo, Tulungagung regency (2) to describe the constraints in implementing 7P marketing strategy to customer interest. in Mudharabah Financing at Kopsyah BMT Sahara Bolorejo Kauman, Tulungagung Regency and KSPPS Al-Madani Panggungrejo, Tulungagung Regency (3) Describing Solutions for Constraints Related to the Implementation of 7P Marketing Strategy on Customer Interest in Mudharabah Financing at Kopsyah BMT Sahara Bolorejo Kauman

This study uses a descriptive qualitative research approach. Data were collected through interview, observation and documentation methods. In analyzing the data using data reduction, data presentation and drawing conclusions

The results of the research are (1) the application of the 7P marketing strategy to customer interest in Mudharabah financing at Kopsyah BMT Sahara Bolorejo Kauman, Tulungagung Regency and KSPPS Al-Madani Panggungrejo Tulungagung Regency including Product marketing strategy, Price marketing strategy, marketing strategy Place (Place), Marketing strategy Promotion (Promotion), marketing strategy People (People), Physical Evidence (Physical Evidence), and Process (Process). the community is lacking and the communication process of the marketing staff is not good. Meanwhile the obstacles to the 7P marketing strategy at KSPPS Al-Madani Panggungrejo, Tulungagung Regency are the Covid-19 outbreak causing the promotion process to not run optimally and the lack of human resources (3) The solution at Kopsyah BMT Sahara Bolorejo Kauman, Tulungagung Regency is to change the communication pattern, part marketing and provide targets for marketing staff. Meanwhile, the solution at KSPPS Al-Madani Panggungrejo, Tulungagung Regency, is to conduct an integrated open recruitment, conduct coaching and training both organized by the Cooperative Service and the AL-Madani KSPPS itself.

Keywords: Mudharabah Financing, 7P Marketing Strategy, Customer Interest