

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi Blitar” ini ditulis oleh Nasihatul Ummah, NIM. 2823133109, pembimbing Nur Aziz Muslim, M.HI.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh banyaknya masyarakat yang kurang menyadari pentingnya dana pendidikan sehingga BMT Makmur Sejahtera Wlingi mempunyai inisiatif untuk membuka produk Simpanan Pendidikan untuk biaya kenaikan kelas atau semesteran.

Rumusan masalah dalam skripsi ini adalah (1) Bagaimana strategi promosi pada produk simpanan pendidikan yang diterapkan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi? (2) Bagaimana upaya meningkatkan jumlah nasabah simpanan pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi? (3) Apa manfaat dari produk simpanan pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi? Adapun yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah (1) Mendeskripsikan strategi promosi pada produk simpanan pendidikan yang diterapkan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi (2) Mendeskripsikan upaya meningkatkan jumlah nasabah simpanan pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi (3) Mengetahui manfaat dari produk simpanan pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi.

Pendekatan penelitian yang digunakan peneliti adalah pendekatan penelitian kualitatif. Jenis penelitiannya menggunakan penelitian lapangan. Lokasi penelitian berada di BMT Makmur Sejahtera Wlingi Blitar, Jl. Arjuno No. 56 Babadan Wlingi Blitar. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sumber data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis adalah wawancara, observasi, dokumentasi.

Simpanan Pendidikan merupakan salah satu produk di BMT Makmur Sejahtera Wlingi yang bertujuan untuk membantu perencanaan keuangan bagi orang tua agar putra-putrinya bisa sukses dalam pendidikannya. Simpanan ini diperuntukkan bagi anak-anak yang mulai sekolah (kanak-kanak) hingga Perguruan Tinggi. Simpanan Pendidikan digunakan untuk biaya pendidikan siswa yang pengambilannya dilakukan pada saat kenaikan kelas atau pada saat semesteran.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1)strategi promosi di BMT Makmur Sejahtera Wlingi dilakukan dengan cara mendatangi rumah-rumah untuk memperkenalkan produk kepada calon nasabah. (2) Upaya yang dilakukan untuk meningkatkan jumlah nasabah simpanan pendidikan adalah dengan membuka penawaran kerjasama dengan sekolah-sekolah. (3) Manfaat dari adanya simpanan pendidikan adalah adanya souvenir yang hanya diberikan kepada siswa yang mendapat prestasi.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Produk, Simpanan Pendidikan.

ABSTRACT

Nasihatul Ummah, NIM. 2823133109, “Marketing Strategy of Education Saving Product in BMT Makmur Sejahtera Wlingi Blitar”, Thesis supervisor: Nur Aziz Muslim, M. HI.

This research will based on many people who are less aware about the important education cost so that BMT Makmur Sejahtera Wlingi have initiative to open Education Saving product for cost of rise class or when semesters.

The problem of this thesis is (1) How does promotion strategy of education saving product in BMT Makmur Sejahtera Wlingi? (2) How is means to increase of education saving product in BMT Makmur Sejahtera Wlingi? (3) What is benefit of education saving product in BMT Makmur Sejahtera Wlingi? As for the objectives of this study were (1) To describe the promotion strategy of education saving BMT Makmur Sejahtera Wlingi (2) To describe the means to increase of education saving product in BMT Makmur Sejahtera Wlingi (3) To know the benefit of education saving product in BMT Makmur Sejahtera Wlingi.

Approach research in this thesis is qualitative research. Type of research of this thesis is field research. Location of research is in BMT Makmur Sejahtera Wlingi. Arjuno street No. 56 Babadan Wlingi Blitar. Data source is primary data source and secondary data source. Data collection techniques of this thesis is interviews, observation and documentation.

Education Saving product is one of product in BMT Makmur Sejahtera Wlingi. This saving in to intend for help financial planning everyone so that his son or her daughter can be success in her or his education. Education Saving is to intend for child who begin enter the school (kindergarten) until University. This saving only for education cost when the student rise the class or semesters.

The result showed (1)Promotion strategy in BMT Makmur Sejahtera is visited to every home to introduce some product to customer candidate. (2) The means to increase customer of education saving product is BMT Makmur Sejahtera make a cooperation with school else. (3) The benefit of education saving product is there is a gift whose given to student who get achievement in they class.

Keywords: Marketing Strategy, Product, Education Saving.