

## ABSTRAK

Sufyan Dendi Zain, 2021, *Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pendidikan Fathonah (SIDIK Fathonah) di BMT NU (Nuansa Ummat) Cabang Galis*, Skripsi Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Madura (IAIN), Dosen Pembimbing: Dr. H. Nashar. MM., M.Si

**Kata Kunci:** *Strategi Pemasaran, Produk Simpanan Pendidikan Fathonah (SIDIK Fathonah).*

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT NU Cabang Galis salah satu koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah yang melakukan kegiatan penghimpunan dana, salah satu produknya berupa simpanan pendidikan *fathonah* (SIDIK *Fathonah*). Permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan strategi pemasaran yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Galis yaitu yang menjadi kendala adalah dalam menetapkan strategi pemasaran dalam memasarkan produk simpanan pendidikan *fathonah* (SIDIK *Fathonah*) dimana masih banyak masyarakat yang belum menabung di produk tersebut.

Dalam penelitian ini ada beberapa rumusan masalah yang telah diteliti pertama, Bagaimana strategi pemasaran produk, Bagaimana implementasi strategi pemasaran dalam memasarkan produk, Apa saja peluang dan hambatan dalam pemasaran produk, Bagaimana mengatasi hambatan, dan Bagaimana memaksimalkan peluang yang ada dalam pemasaran produk simpanan pendidikan *fathonah* (SIDIK *Fathonah*) di BMT NU Cabang Galis.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Sumber data yang diperoleh melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Dalam penelitian ini penulis menggunakan wawancara semistruktur. Informan dalam penelitian ini adalah kepala cabang, karyawan pada bagian tabungan, dan anggota pada produk simpanan pendidikan *fathonah* (SIDIK *Fathonah*) di BMT NU Cabang Galis.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa: *pertama*, strategi pemasaran yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Galis pada produk simpanan pendidikan *fathonah* (SIDIK *Fathonah*) kepada masyarakat yang memiliki anak atau saudara yang masih menempuh jenjang pendidikan, alat pemasaran yang digunakan yaitu periklanan, promosi penjualan penjualan pribadi, dan publisitas. *Kedua*, implementasi strategi pemasaran dalam memasarkan produk simpanan pendidikan *fathonah* (SIDIK *Fathonah*) BMT NU Cabang Galis melakukan dengan menerjunkan karyawan bagian tabungan untuk memasarkan produk yang akan ditawarkan kepada masyarakat dan juga membagikan brosurnya. *Ketiga*, apa saja peluang dan hambatannya untuk peluangnya yaitu lokasi kantor BMT NU Cabang Galis dekat dengan permukiman masyarakat dan lembaga pendidikan. Sedangkan hambatannya masih banyak masyarakat yang menabung kepada tabungan sekolah ataupun pada bank lainnya. *Keempat*, dalam mengatasi hambatan yang ada pihak BMT NU Cabang Galis melakukan lebih gencar lagi dalam memasarkan dan menawarkan produk simpanan pendidikan *fathonah* (SIDIK *Fathonah*). *Kelima*, dalam memaksimalkan peluang yang ada BMT NU Cabang Galis melakukan gerak cepat dan selalu menawarkan dan mengajak untuk menabung pada produk simpanan pendidikan *fathonah* (SIDIK *Fathonah*).