

## ABSTRAK

**Silsilia Dwi Dayanti**, 2023, *Strategi Marketing Mix Pada Produk Tabungan Mudharabah (TABAH) di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan*, Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Madura (IAIN), Dosen Pembimbing: Shalehoddin, Lc, MM.

**Kata kunci:** *Strategi, Marketing Mix, Tabungan Mudharabah (tabah)*

Tujuan penelitian ini adalah bagaimana BMT dengan mudah mendapatkan anggota, sehingga perlu kiranya untuk cara BMT lebih meyakinkan para anggota untuk menjadi bagian anggota tetap dengan adanya strategi marketing tersebut. akan tetapi sempat ada keluhan dari anggota dalam penjemputan tabungan dan sedikit ada kelalaian dari pihak karyawan. disitulah mayoritas masyarakat enggan untuk menabung lagi. Bauran pemasaran merupakan seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus menerus mencapai tujuan perusahaannya dipasar sasaran. Bauran pemasaran adalah sebuah peta ide dari strategi pemasaran yang perlu difikirkan oleh perusahaan untuk mewujudkan strategi pemasaran pembeda yang telah ditentukan.

Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Sumber data diperoleh dari data primer dan data sekunder. Prosedur pengumpulan data yaitu Observasi, Wawancara, Dokumentasi, dan pengecekan keabsahan data yang dilakukan melalui metode triangulasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1). Strategi marketing mix pada produk tabah di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan telah menerapkan konsep 4P: *product* (produk), *price* (harga) Harga yang ditetapkan dalam produk tabungan mudharabah (tabah): Membayar administrasi pembukaan tabungan, Tabungan awal Rp. 10.000,- untuk selanjutnya minimal Rp.3.000, Untuk tabungan mudharabah mendapatkan bagi hasil 40% dari SHU. *promotion* (promosi) Untuk mempromosi produk BMT dengan dilakukan dengan melalui brosur, menyebarkan pamflet di media social, website dan terjun lapangan. *place* (tempat) yang harus dipilih strategis, selalu ramai di hari aktif, tempat akses aman.

4P Produk (*Product*) Produk tabungan yang dipakai oleh BMT merupakan tabungan mudharabah. Tabungan mudharabah itu penarikannya bisa dilakukan kapan saja dan memperoleh keuntungan bagi hasil 40%. 2). Analisis kesenjangan pada penerapan strategi di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Perkembangan pengguna tabungan mudharabah setiap tahunnya semakin pesat Mempermudah anggota menabung yaitu dengan jemput bola. Ada kesalahan teknis, namun bisa teratasi dengan mengkonfirmasi ualang kepada karyawan. Proses yang dilakukan oleh BMT NU yaitu sudah semaksimal mungkin, namun bagi anggota jika ada keterlambatan masalah waktu penjemputan anggota harap untuk memaklumi.