

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia mendorong perkembangan lembaga keuangan syariah lainnya, seperti asuransi syariah, lembaga pembiayaan syariah dan pegadaian syariah serta koperasi syariah. Perkembangan perbankan syariah dan lembaga keuangan syariah bebas dari riba dan gharar yang dimana transaksi muamalat menggunakan prinsip-prinsip syariah atau islam. Bank syariah sudah menjadi primadona dikalangan masyarakat selain itu bank syariah di Indonesia sudah di akui keberadaannya. Bank syariah secara yuridis normatif dan yuridis empiris tercatat dalam peraturan perundang-undangan Indonesia diantaranya, Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan, Undang-Undang No. 10 perubahan atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1998 tentang perbankan, Undang-Undang Nomer 3 Tahun 2004 tentang peubahan atas Undang-Undang No. 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia, Undang-Undang No. 3 Tahun 2006 tentang Perubahan Atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1989 tentang Peradilan Agama.¹

Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) adalah kependekan kata Balai Usaha Mandiri Terpadu, yaitu lembaga keuangan Mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. *Baitul Mal Wat Tamwil* adalah balai usaha mandiri terpadu

¹ Prof. Dr. H. Zainuddin Ali, M.A, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika,2010), hlm. 2.

yang isinya berintikan *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, *baitul mal wat tamwil* juga bisa menerima titipan zakat, infak, dan sedekah, serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya.²

BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan disini merupakan lembaga keuangan syariah yang memiliki kualitas atau kelebihan yaitu, berusaha memberikan bantuan dana kepada pedagang masyarakat atau usaha mikro yang masih mengalami kesulitan untuk mendapatkan pembiayaan dari bank. Walaupun hanya sebagian kecil cukup membantu tanpa harus memberatkan beban dari anggota. Lembaga keuangan disini dapat membantu masyarakat kecil, karena lembaga keuangan disini tanpa menggunakan riba dan bunga yang lebih tinggi.³

Selain itu BMT UGT Sidogiri dalam menghimpun dana cepat memiliki produk unggulan yaitu menggunakan produk simpanan. Seperti halnya Menawarkan produk Tabungan Peduli Siswa, yang dimana akad yang digunakan adalah akad berdasarkan prinsip syariah Mudharabah Musyarakah Al Mutlaqoh (akad yang dimana pengelola/mudharib menyertakan modal atau dananya dalam investasi). Produk Tabungan Peduli Siswa merupakan tabungan berjangka yang di peruntukan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Oleh karena itu

² Dr. Andri Soemitra, M.A, *Bank Lembaga Keuangan Syariah*, (Depok: PT Kharisma Putra Utama,2009), hlm.473.

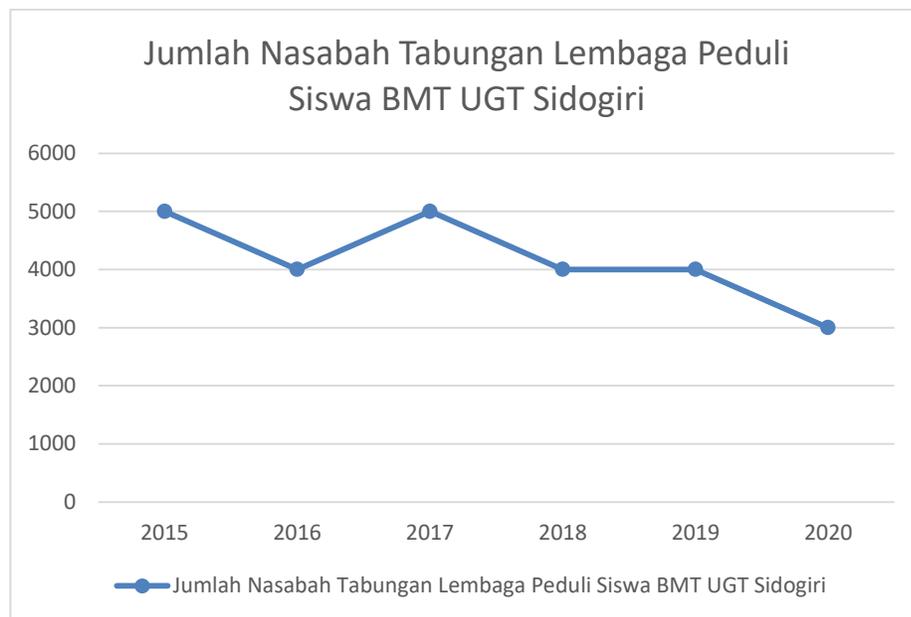
³ Brosur Edaran Produk Pembiayaan dan Simpanan Koperasi BMT UGT Sidogiri

untuk memasarkan produk ini harus memiliki strategi promosi yang baik. Keunikan produk ini terletak pada pendapatan bagi hasil bulanan yang halal dan memperoleh dana beasiswa untuk siswa yang tidak mampu juga prosesnya cepat mudah dan aman.

Tabungan itu sendiri adalah jenis simpanan yang sangat populer di lapisan masyarakat Indonesia mulai dari masyarakat kota sampai pedesaan. Menurut undang-undang perbankan No. 10 Tahun 1998, Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Tabungan merupakan jenis simpanan yang sangat dikenal oleh masyarakat, karena sejak sekolah dasar anak-anak sekolah sudah dikenalkan dengan tabungan, meskipun masih bersifat menabung disekolah. Hal ini secara tidak langsung pihak sekolah memperkenalkan kepada anak-anak untuk berhemat dengan menabung. Meskipun tabungan tersebut sifatnya bukan tabungan seperti yang diterapkan di bank, akan tetapi setidaknya istilah tabungan sudah diperkenalkan kepada kita sejak kecil.

Selama ini BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dalam mempromosikan produk tabungan lembaga peduli siswa menggunakan edaran brosur dan berkunjung ke sekolah-sekolah mensosialisasikan produk tersebut. Akan tetapi produk tabungan lembaga peduli siswa pada saat ini mengalami segi penurunan anggota dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya baik dari tabungan umum maupun tabungan siwanya. Seperti halnya pada grafik di bawah ini:



Oleh karena itu, Memperkenalkan dan memasarkan produk tabungan lembaga peduli siswa ini harus memiliki strategi promosi yang baik, promosi adalah salah satu variabel marketing Mix yang digunakan oleh perusahaan untuk mengadakan komunikasi dengan pasarnya. Mendefinisikan promosi adalah harus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menyebabkan pertukaran dalam pemasaran karena strategi promosi yang baik akan berdampak positif terhadap perusahaan.⁴

Selanjutnya dalam Memasarkan produk ini Harus memiliki suatu perencanaan atau rancangan untuk mencapai tujuan dari perusahaan. Menurut Ramsiyah Tasrudiin dalam jurnal *strategi promosi Periklanan yang efektif*: tidak ada jaminan sebuah produk bisa laris manis di pasaran tanpa adanya promosi yang baik.

⁴ Herlin Le, *Penerapan Strategi Promosi pada Pemasaran*, (Manado: Universitas Sam Ratulangi, 2015), hlm. 652

Itulah sebabnya, perusahaan berbondong-bondong mencari media promosi yang pas untuk produknya agar dikenal dan agar laku dipasaran.⁵ Sedangkan dalam promosi ini harus memiliki tingkat periklanan yang tinggi bagaimana iklan tersebut bisa laku dan mampu membuat perencanaan dalam startergi pemasaran promosi.

Adapun menurut Fendi Tjiptono dibukunya Strategi pemasaran sebagai berikut: (1) Promosi penjualan, (2) periklanan, (3) personal selling, (4) public relations. sedangkan untuk pasar bisnis, urutannya adalah (1) personal selling, (2) promosi penjualan, (3) periklanan, dan (4) public relations.⁶

Promosi Penjualan adalah upaya berbagai macam insentif jangka pendek yang dimaksud untuk mendorong percobaan atau pembelian produk atau jasa. Periklanan adalah segala bentuk presentasi dan promosi gagasan, barang atau jasa yang dibayar oleh sponsor yang teridentifikasi. Personal selling adalah interaksi tatap muka dengan satu atau lebih calon pembeli untuk melakukan presentasi, menjawab pertanyaan, dan mendapatkan pesanan. Public relations adalah berbagai macam program yang dirancang untuk mempromosikan atau melindungi citra perusahaan atau produk individualnya.

Fenomena yang terjadi adanya penurunan jumlah anggota pada tahun 2018-2019. Yang kedua dalam suatu lembaga sekolah terdapat jumlah siswa yang banyak akan tetapi banyak siswa yang masih belum menabung Disisi lain adanya

⁵ Ramsiah Tasruddin, *Strategi Promosi Periklanan yang Efektif*, (Makasar: UIN Alauddin, 2015), hlm. 107

⁶ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran Edisi 4*, (Yogyakarta: CV Andi, 2017), hlm. 399

kompetitor bank atau lembaga keuangan lainnya yang memiliki produk yang sejenis sehingga hal ini menjadi tantangan bagi BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan untuk membangkitkan produk tabungan lembaga peduli siswa dengan melakukan gebrakan Strategi promosi, inovasi yang baik dan efektif. oleh sebab itu berdasarkan konteks penelitian diatas, maka penulis untuk mengadakan penelitian mengenai **“Implementasi Strategi Promosi Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa pada BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan”**.

C. Fokus Penelitian

Berdasarkan Konteks Penelitian di atas peneliti akan mengangkat permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana Strategi Promosi Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa pada BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan?
2. Apa Saja Faktor Penghambat Dan pendukung dalam strategi Promosi Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa pada BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan.

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk Mengetahui Strategi Promosi Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa pada BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

2. Untuk Mengetahui Faktor Penghambat Dan pendukung dalam strategi Promosi Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa pada BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

E. Kegunaan Penelitian

Kegunaan hasil penelitian implementasi strategi promosi produk tabungan lembaga peduli siswa pada BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan antara lain:

1. Kegunaan Secara Akademis

a. Bagi IAIN Madura

Untuk menambah wawasan Mahasiswa dan Mahasiswi IAIN Madura untuk menjadi lebih baik lagi terutama dalam bidang keilmuan implementasi strategi promosi dalam pemasaran produk.

b. Bagi Peneliti

Untuk mendapatkan keilmuan dan pembelajaran serta menguasai mengenai implementasi strategi promosi produk tabungan lembaga peduli yang ada di BMT UGT Sidogiri.

2. Kegunaan Secara Praktis

a. Bagi BMT UGT Sidogiri

Untuk menjalankan dan mempertingkatkan dalam rangka melakukan gebrakan strategi promosi yang baik dan efektif demi terciptanya ketertarikan anggota

b. Bagi Masyarakat Umum

Hasil penelitian ini agar bisa memberikan pengamatan dan menumbuhkan minat bagi masyarakat untuk menabung di BMT UGT Sidogiri agar mendapatkan kemudahan dan keamanan bagi lembaga untuk menyimpan tabungan dari siswa-siswinya.

F. Definisi Istilah

Berdasarkan Judul penelitian ini “Implementasi Strategi Promosi Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa Pada BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan”. Demi mempermudah si pembaca maka kata yang terkandung di judul penelitian ini penulis perlu menjabarkan satu persatu makna dari kata per-kata yang tersusun di Judul tersebut agar mempermudah pembaca. Dengan sebagai berikut:

1. Implementasi adalah pelaksanaan, penerapan atau operasionalisasi suatu aktivitas guna mencapai suatu tujuan atau sasaran.
2. Strategi adalah sebuah pendekatan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan dan eksekusi dalam suatu aktivitas yang memiliki kurun waktu tertentu.
3. Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkomsumsinya.
4. Produk adalah barang atau jasa yang diperjualbelikan yang ditawarkan ke sebuah pasar yang biasa memuaskan sebuah keinginan.

5. Tabungan Lembaga Peduli Siswa adalah Tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa
6. Baitul Maal wat Tamwil (BMT) adalah lembaga keuangan syariah yang berfungsi menghimpun dana menyalurkan kepada anggotanya dan biasanya beroperasi dalam skala mikro, yang dimana Baitul mal lebih mengarah pada usaha-usaha sedangkan Baitul Tamwil sebagai usaha pengumpulan dana dan penyaluran dana komersial.