

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Profil KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

1. Sejarah Berdirinya KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

Pondok pesantren yang didirikan oleh Sayyid Sulaiman pada 264 tahun silam di desa Sidogiri Kec. Kraton Kab. Pasuruan merupakan salah satu ponpes yang mampu mengembangkan konsep ekonomi islam. Satu pengurus Ponpes Sidogiri, Mahmud Ali Zain, menjelaskan kiprah ponpes tersebut dibidang ekonomi diawali dengan keinginan untuk mandiri/ tanpa mengharapkan benantuan pihak lain, dengan mendirikan koperasi pada 1981.

Dalam perkembangannya, pengurus kopontren sidogiri dan beberapa guru Madrasah Miftahul Ulum pondok pesantren Sidogiri pada pertengahan 1997 menyelenggarakan kegiatan usaha dengan fokus simpan pinjam pola syariah bernama Baitul Mal wa Tamwil Maslahah Mursala lil Ummah (BMT MMU). Usaha tersebut merespon masalah dari masyarakat sekitar pesantren yang mengatakan mulai terjerat oleh praktik ekonomi ribawi seperti dalam bentuk rentenir. Lalu Dengan memanfaatkan jaringan dari alumni dan guru pondok pesantren Sidogiri, maka dibentuklah Usaha Gabungan Terpadu (UGT). Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat “BMT UGT Sidogiri”

Pada tanggal 12 Rabi’ul Awal 1418 H atau 17 Juli 1997 ditetapkanlah pendirian Koperasi BMT MMU Pasuruan yang berkependudukan di kecamatan

Wonorejo Pasuruan. Saat itu kantor pelayanan pertama BMT MMU masih sewa dengan ukuran luas ± 16 m dan modal awal sebesar Rp. 13.500.000,- yang terkumpul dari anggota sebanyak 148 orang, terdiri pada asatidz pengurus dan pimpinan MMU Pondok Pesantren Sidogiri.

Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat “Koperasi BMT UGT Sidogiri” mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000.

Jadi BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (Urusan GT PPS) yang di dalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur.

Pengurus akan terus berusaha melakukan perbaikan dan pengembangan secara berkesinambungan pada semua bidang baik organisasi maupun usaha. Pengurus Koperasi BMT UGT Sidogiri periode 2019-2022 telah merumuskan visi dan misi baru yang lebih membumi dan sejalan dengan jatidiri santri. Visi baru yaitu Koperasi yang Amanah, Tangguh dan Bermartabat yang kami singkat menjadi MANTAB.

Selain itu, misi Koperasi BMT UGT Sidogiri juga diperbarui yaitu mengelola koperasi yang sesuai dengan jatidiri santri, menerapkan sistem syariah yang sesuai dengan standar kitab salaf dan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN), menciptakan

kemandirian likuiditas yang berkelanjutan, memperkokoh sinergi ekonomi antar anggota, memperkuat kepedulian anggota terhadap koperasi, memberikan khidmah terbaik terhadap anggota dan umat dan meningkatkan kesejahteraan anggota dan umat.

Dari semangat dan tekad itulah para pendiri koperasi yang pada waktu itu di motori oleh Ustad H. Mahmud Ali Zain bersama Asatidz madrasah ingin sekali meneruskan apa yang menjadi keinginan KH. Nawawi Thoyib (Alm) agar segera terwujud lembaga yang diatur rapi dan tertata bagus. Seperti dawuhnya Sayyidina Ali R.A bahwa “Suatu kebaikan yang tidak diatur secara benar akan terkalahkan oleh keburukan yang terencana dan teratur”.

Pada tahun 1996 di Probolinggo, tepatnya di Pondok Pesantren Zainul Hasan Genggong sedang berlangsung acara seminar dan sosialisasi tentang konsep simpan pinjam syariah yang di hadiri oleh KH. Nur Muhammad Iskandar SQ dari Jakarta sebagai ketua Inkopontern, DR. Subiakto Tjakrawardaya Menteri Koperasi dan DR. Amin Aziz sebagai ketua PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) Pusat. Kemudian Ustad H. Mahmud Ali Zain mengajak teman-teman asatidz mengikuti acara tersebut.

Tidak hanya berhenti disitu aja, namun dilanjutkan kegiatan sosialisasi tentang perbankan syariah di Pondok Pesantren Sidogiri yang di hadiri oleh Direktur utama Bank Mu’amalat Indonesia Bapak H. Zainul Bahar yang dilanjutkan dengan pelatihan BMT dengan mengirim 10 orang untuk mengikuti acara tersebut selama 6 hari.

Maka dari panduan dan materi yang telah disampaikan itulah para Asatidz yang terdiri dari Ustad H. Mahmud Ali Zain (saat itu sebagai Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri), M. Dumairi Nor (saat itu sebagai Wk. Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri), dan Baihaqi Ustman (saat itu sebagai TU Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri) serta beberapa pengurus keponsantren sidogiri yang terlibat, berdiskusi, dan bermusyawarah yang pada akhirnya seluruh tim pendiri sepakat untuk mendirikan koperasi BMT yang diberi nama *Baitul Mal-wat tamwil* masalah lil ummah Pasuruan di singkat BMT MMU.¹

Menurut sumber dan pelaku langsung, 13.500.000,- pada waktu itu untuk dapat memutar dan memproduktifkan dana tersebut sangat banyak sekali hambatan, rintangan dan lingkungan sekitar. Namun sedikit para pendiri tersebut tidak ada yang putus asa atau menyerah bahkan menjadikan semangat untuk terus maju. BMT MMU Pasuruan tanggal 14 September 1997 disahkan sebagai Koperasi Serba Usaha dengan Badan Hukum Koperasi nomor 608/BH/KWK.13/IX/97.

Setelah Koperasi BMT MMU berjalan selama dua tahun maka banyak masyarakat Madrasah diniyah mendapat bantuan guru dari Pondok Pesantren Sidogiri lewat Urusan Guru Tugas (UGT) mendesak mendorong untuk didirikan koperasi dengan skop yang lebih luas yakni skop Koperasi Jawa Timur. Pada tanggal 5 Robiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat “Koperasi BMT UGT Sidogiri” mulai beroperasi di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Provinsi Jawa Timur dengan SK Nomor. 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000.

¹ <http://www.bmtugtsidogiri.ac.id>, diakses pada tanggal 21 oktober 2020

BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri yang didalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan Para Simpatisan yang membayar di wilayah Jawa Timur.

Koperasi BMT UGT Sidogiri Cabang membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/kota yang dinilai potensial. BMT UGT Sidogiri saat ini telah berusia 17 tahun dan sudah memiliki lebih dari 227 unit layanan Baitul Maal Wat Tamwil/Jasa keuangan syariah. Dari sini ada dua Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKSM) yang berlatar belakang Pondok Pesantren Sidogiri. Yaitu koperasi BMT MMU dan koperasi BMT UGT. Koperasi BMT MMU beroperasi di kabupaten Pasuruan dengan memiliki 12 unit pelayanan, delapan antara lain merupakan BMT dengan usaha simpan pinjam pola syariah dan tiga unit merupakan unit usaha rill. Sedangkan koperasi BMT UGT, sebagaimana izin yang diperoleh, beroperasi di kabupaten/kota di Jawa Timur.

Unit pelayanan pertama Koperasi UGT beroperasi dari Surabaya, salah satu cabangnya yaitu BMT UGT Pamekasan. Tahun 2006 KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan mulai beroperasi sesuai intruksi dari pusat. Salymn Faishal saat itu ditunjuk oleh pengelola pusat untuk menjadi kepala cabang KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dengan modal awal dari pusat.

2. Badan Hukum KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

Dari segi legalitas, koperasi syariah tercantum dalam UU No. 25 tahun 1992 tentang perkoperasian. Saat ini keberadaan koperasi syariah didasarkan pada Keputusan Menteri (Kepmen) Koperasi dan UKM Republik Indonesia No. 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). Kemudian selanjutnya di terbitkan instrumen pedoman standar operasi manajemen KJKS/UJKS koperasi, pedoman penilaian kesehatan KJKS/UJKS koperasi dan pedoman pengawasan KJKS/UJKS koperasi. Adapun bentuk badan hukum BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan merujuk pada pusat dengan No. 09/BH/KWK.13/VII/2000 (22 Juli 2000)²

3. Tujuan Berdirinya KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

Koperasi tersebut bermaksud menggalang kerja sama untuk membantu kepentingan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya dalam rangka pemenuhan kebutuhan dan bertujuan memajukan kesejahteraan anggota dan masyarakat serta ikut membangun perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat madani yang berlandaskan Pancasila dan UUD 1945.

4. Visi dan Misi KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

1) Visi

- a. Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan Syariah Islam.

² <http://www.bmtugtsidogiri.co.id>, diakses pada tanggal 21 November 2020

- b. Terwujudnya budaya ta'awun dalam kebaikan dan ketakwaan dibidang sosial ekonomi.

2) Misi

- a. Menerapkan dan memasyarakatkan Syariat Islam dalam aktifitas ekonomi.
- b. Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah dibidang ekonomi adalah adil, mudah dan maslahah.
- c. Meningkatkan kesejahteraan Ummat dan anggota.
- d. Melakukan aktifitas ekonomi dengan budaya STAF (shiddiq, jujur, tabligh, komunikatif, amanah, dipercaya, fatonah/profesional.
- e. Memberantas riba yang telah menjerat serta mengakar dimasyarakat.

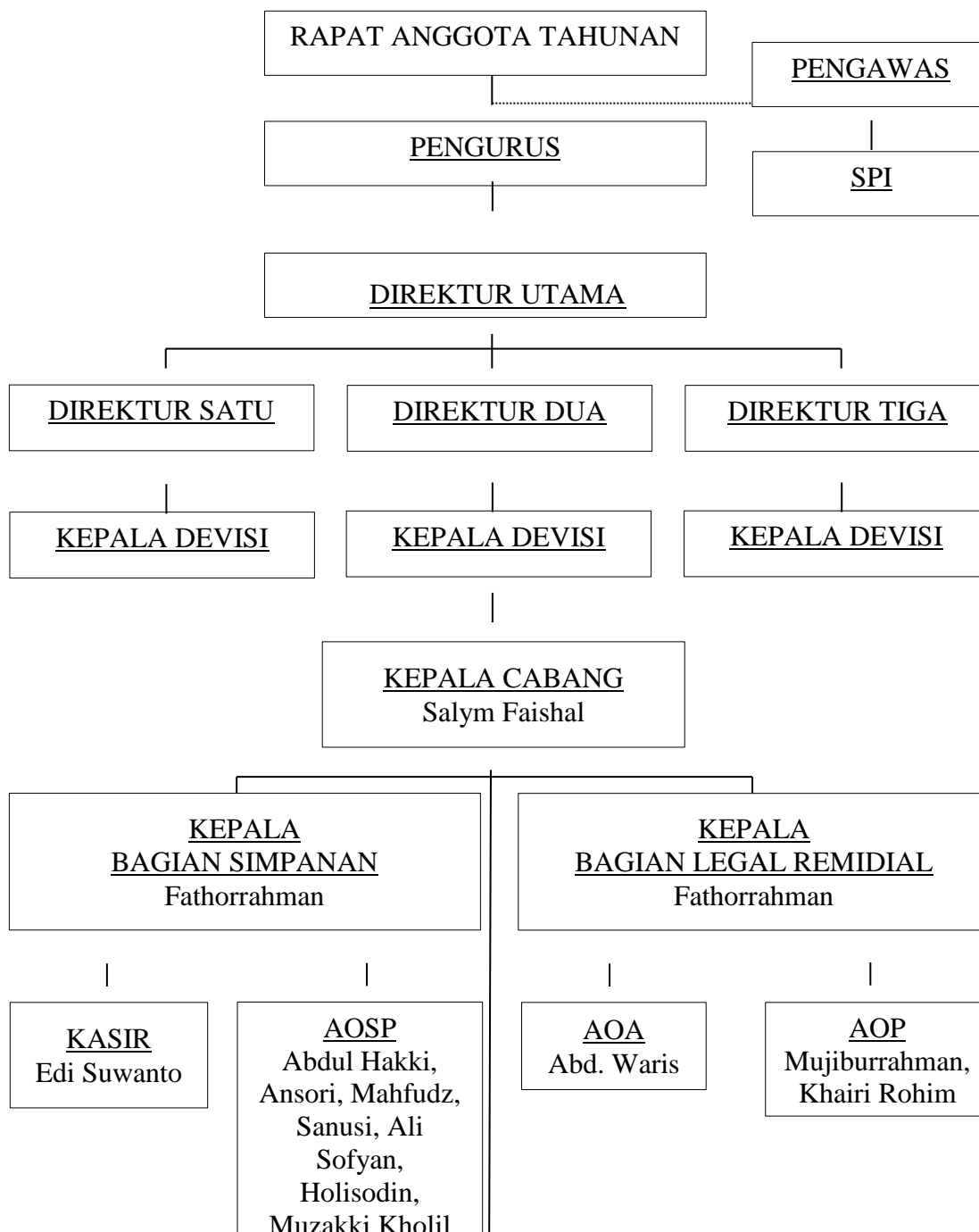
5. Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

Struktur organisasi yang terdapat pada BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan terdiri atas :

- a. Kepala Cabang (KCB) : Salyum Faishal
- b. Kepala Bagian Simpan Pinjam (KBS) : Fathorrahman
- c. Kepala Bagian Legal Remedial (KBL) : M. Junaidi Yazid
- d. Kasir : Edi Suwanto
- e. Account Officer Simpan Pinjam (AOSP): Abdul Hakki, Ansori, Mahfudz
- f. Account Officer Analisis (AOA) : Abd. Waris Anwar
- g. Account Officer Pembiayaan (AOP) : Mujiburrahman, Khai

Gambar 4.1

Struktur Organisasi KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan



<u>KEPALA CABANG PEMBANTU</u>

Keterangan

Garis Intruksi :

Garis Koordinasi : _____

Sumber : Dokumentasi Struktural BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

6. Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa

Tabungan adalah simpanan berdasarkan akad *wadi'ah* atau investasi dana berdasarkan *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah, yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.³

Secara muamalah, pemilik modal (*shohibul maal*) menyerahkan modalnya kepada pedagang/pengusaha (*mudharib*) untuk digunakan dalam aktivitas perdagangan atau usaha. Keuntungan atas usaha perdagangan yang dilakukan oleh *mudharib* itu akan dibagi hasilkan dengan *shahibul maal*. Pembagian hasil usaha ini berdasarkan kesepakatan yang telah dituangkan dalam akad⁴.

³ M. Nur Rianto Al Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah Teori Dan Praktik* (Bandung: Pustaka Setia, 2015), hlm.345

⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), hlm. 83

Sedangkan Mengenai Tabungan Lembaga Peduli Siswa Adalah Tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan 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 ini merupakan produk yang sangat diunggulkan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan. Oleh. 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.

Adapun ketentuan-ketentuan yang di tetapkan pada isi edaran brosur *tabungan lembaga peduli siswa*. Antara lain:

- 1) KSPS BMT UGT Sidogiri adalah lembaga keuanagan yang bergerak dibidang simpanan dan pembiayaan dengan system syari'ah dalam hal ini di sebut koperasi.
- 2) Tabungan lembaga peduli siswa adalah tabungan umum berjangka yang diperuntukan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa
- 3) Tabungan lembaga peduli siswa menggunakan akad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah dengan nisbah 40% anggota dan 60% BMT
- 4) Tabungan lembaga peduli siswa mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan
- 5) Pengurus lembaga tidak disibukkan dengan urusan keuangan terutama pada saat pembagian tabungan siswa di akhir tahun.

- 6) Setoran awal dalam menabung di lembaga tabungan lembaga peduli siswa sebesar Rp. 100.000 dan setoran berikutnya minimal Rp. 50.000.
- 7) Mendapatkan dan BEA SISWA untuk siswa yang tidak mampu sebesar Rp. 100.000 sesuai dengan kebijakan BMT UGT Sidogiri dan pengambilan BEA SISWA di akhir tahun pelajaran ketika tabungan akan diambil.
- 8) Aman dan mudah dalam memantau perkembangan dana setiap bulan dan transaksi mudah dan bebas dari riba.⁵

B. Paparan Data

Pada bagian paparan data ini Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti akan memaparkan dan melaporkan hasil penelitian baik dari wawancara, observasi dan dokumentasi.

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

Tabungan Lembaga Peduli Siswa merupakan Tabungan Umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga Pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa, yang dimana tabungan ini diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah dengan nisbah 40% anggota dan 60%. Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa ini merupakan produk yang diminati oleh lembaga pendidikan atau lebih sering disebut dengan sebutan “anggota” di BMT Sidogiri Cabang Pamekasan.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara lapangan berikut merupakan penjelasan dari Bapak Abdul Hakki yang merupakan karyawan bagian

⁵ Brosur Edaran Tabungan Lembaga Peduli Siswa BMT UGT Sidogiri Indonesia

simpanan di BMT Sidogiri Cabang Pamekasan mengenai tabungan Lembaga Peduli Siswa.

“Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa Pada Umumnya Merupakan tabungan yang diperntukkan bagi lembaga pendidikan sekolah baik SD,SMP,Maupun SMA, yang artinya pihak BMT Sidogiri Cabang Pamekasan memberikan Pelayanan Yang baik dalam produk tabungan lembaga peduli siswa dengan aman dan mudah. Akad yang digunakan menggunakan akad mudharabah dan musyarakah, Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa ini setiap tahunnya banyak lembaga yang bekerja sama dengan pihak BMT UGT Sidogiri, yang dimana dari lembaga sekolah yang ingin menjadi anggota di tabungan lembaga peduli siswa ini harus menyetorkan foto ktp, formulir pembukaan rekening ditandatangani oleh pengurus lembaga cq ketua dan bendahara serta dibubuhi setempel dan rekening tabungan atas nama ketua/bendahara QQ nama lembaga tersebut. Tabungan lembaga peduli siswa ini juga bisa mendapatkan beasiswa apabila masa tabungan minimal 5 bulan dan dana tabungan mencapai saldo rata-rata Rp 10.000.000 kalo sudah memenuhi syarat maka pembambilan beasiswa bisa diambil diakhir tahun pelajaran ketika tabungan akan diambil serta cara pengambilannya mudah dan aman ”.⁶

Sementara hal senada yang juga di sampaikan oleh Bapak Ansori Selaku AOSP BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan juga memberi penjelasan mengenai produk tabungan lembaga penduli siswa.

“produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa ini dek, sudah lama berdiri sejak 10 tahun yang lalu dari sekarang yang dimana banyak lembaga sekolah lain yang bekerja sama dengan kami baik dari lembaga sekolah swasta maupun negeri seperti halnya lembaga yang dulu di lembaga yasan usmal alfarshi atau disebut juga nurul hikmah dan juga ada dari sekolah negeri seperti smp pademawu. Produk Tabungan Lembaga Peduli siswa dalam bertransaksi antara lembaga atau pihak dari lembaga sekolah tersebut aman dan mudah

⁶ Abdul Hakki, AOSP bagian simpanan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara langsung (5 November 2020, jam 11.00)

serta bebas dari riba dan juga ada pemantauan perkembangan dana setiap bulana”.⁷

Dari Paparan penjelasan nara sumber di atas dapat diketahui produk tabungan Lembaga Peduli Siswa merupakan produk simpanan yang diperuntukkan bagi lembaga peduli siswa, seperti halnya sekolah dan lembaga madrasah agar lembaga sekolah yang bergabung dengan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan. Khususnya, di bagian simpanan tabungan pelajar tidak disibukkan dengan urusan keuangan terutama pada saat pembagian tabungan siswa yang di berikan diakhir tahun. serta mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan.

BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dalam mengoptimalkan produk tabungan lembaga peduli siswa harus menjalin komunikasi dengan para lembaga- lembaga sekolah dan tokoh masyarakat agar produk tabungan lembaga peduli siswa dikenal oleh lembaga sekolah dan diketahui oleh masyarakat disekitar. BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan juga menjalankan kegiatan usahanya selalu mengutamakan kepuasan nasabah diantaranya memberikan pelayanan terbaik (prima) kepada para nasabah atau anggotanya seperti halnya produk simpanan produk tabungan lembaga peduli siswa yang juga menggunakan layanan sistem jemput bola yang merupakan bentuk pelayanan prima yang diterapkan BMT UGT Sidogiri.

Pada hakikatnya Promosi merupakan suatu bentuk komunikasi pemasaran dan informasi tentang produk dari lembaga keuangan syariah dan perusahaan untuk mempengaruhi konsumen untuk membelinya. Kegiatan promosi di pandang oleh

⁷ Ansori,AOSP bagian simpanan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara langsung (5 November, jam 11.45 WIB)

konsumen oleh aspek sosial dan fisik dari lingkungan yang dapat mempengaruhi konsumen. Kegiatan promosi juga dilakukan untuk menginformasikan, membujuk dan mengingatkan pelanggan target mengenai perusahaan dan bauran pemasarannya. Di dalam promosi kita tidak hanya juga sekedar berkomunikasi ataupun menyampaikan informasi, tetapi juga menginginkan komunikasi yang mampu menciptakan suasana keadaan atau keadaan dimana para nasabah bersedia memilih produk sehingga tujuan diharapkan tercapai, upaya kegiatan promosi untuk menentukan proposi berupa periklanan, promosi penjualan, penjualan pribadi dan publisitas.

Dalam sebuah kegiatan promosi yang dilakukan oleh BMT UGT Sisogiri Cabang Pamekasan untuk menginformasikan produk yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri yaitu menggunakan jenis brosur atau jenis publikasi lainnya. Seperti yang sudah dijelaskan oleh Bapak Abdul Hakki yang merupakan karyawan bagian simpanan di BMT Sidogiri Cabang Pamekasan mengenai strategi promosi dalam produk tabungan lembaga Peduli Siswa.

“Dalam mempromosikan produk tabungan lembaga peduli siswa ini, BMT UGT Sidogiri yang pertama melakukan silaturahmi kepada kerabat terdekat, keluarga, teman, instansi, pedagang pasar, ke masyarakat luas dan lembaga-lembaga sekolah baik negeri maupun yang swasta dengan menggunakan periklanan (*Advertising*) seperti brosur-brosur edaran produk yang ada di BMT UGT Sidogiri khususnya di tabungan lembaga peduli siswa. Dengan mendatangi langsung ke rumah atau ke lembaga sekolah tersebut. Kemudian berkomunikasi dengan baik dengan para nasabah atau anggota dan menjelaskan serta mempromosikan produk produk yang ada di BMT khususnya Produk Tabungan lembaga peduli siswa. Serta memberikan penjelasan mengenai produk tabungan lembaga peduli siswa dari segi keuntungannya dan keunggulannya. Dalam mempromosikan produk tabungan lembaga peduli siswa harus benar-benar ekstra sabar karena tidak semua lembaga sekolah

ingin bergabung di produk simpanan tabungan. Jadi pihak karyawan harus benar-bener mempromosikan produk tabungan simpanan agar dari pihak anggota maupun lembaga mau bergabung dengan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan”⁸

Hal senada yang juga disampaikan oleh Bapak Ansori Selaku AOSP BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan juga memberi penjelasan mengenai Strategi Promosi produk tabungan lembaga penduli siswa.

“mempromosikan produk tabungan lembaga peduli siswa juga saya lakukan dengan melakukan sosialisasi ke keliling lembaga sekolah, ke rumah-rumah terdekat saya dan juga melakukan pelayanan penerapan *personal selling* dengan langsung mendatangi ke lembaga sekolah tersebut. Dan saya juga memantau situasi terhadap anggota yang sedang sibuk dengan pekerjaannya tertutan di lembaga sekolah saya tunggu sampai kondisi benar-benar nyaman baru kita mendatangi dengan membawa brosur serta persyaratan menjadi anggota dengan membawa formulir pembukaan rekening yang ditandatangani oleh pengurus lembaga cq ketua dan membawa setempel agar nanti dari pihak lembaga sekolah yang mau beragabung tidak direpotkan lagi datang ke kantor BMT UGT Sidogiri. Selain itu mempromosika lewat brosur karyawan BMT juga bisa harus mempromosikan lewat dengan media sosial seperti halnya Whashapp, Line, Facebook, Instagram dan media sosial lainnya, dengan mengikuti sesuai dengan perkembangan zaman di era globalisiai moderen yang ada pada saat ini.”⁹

Hal senada yang juga disampaikan oleh Bapak Abdul Hakki yang merupakan karyawan bagian simpanan di BMT Sidogiri Cabang Pamekasan juga memberi penjelasan mengenai Strategi Promosi produk tabungan lembaga penduli siswa.

“Adapun strategi lain yang digunakan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dalam mempromosikan Produk-produk yang ada di BMT UGT

⁸ Abdul Hakki, AOSP bagian simpanan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara langsung (5 November 2020, jam 12.00)

⁹ Ansori, AOSP bagian simpanan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara lansung (5 November 2020, jam 12.45 WIB)

yaitu dengan menggunakan Promosi Penjualan seperti halnya hubungan BMT dengan para santri alumni sidogiri atau disebut IASS ikatan alumni santri sidogiri yang sangat melekat dengan mengadakan agenda ngaji kitab campuran dan tiap bulan ada tabloit edisi yang didalamnya ada iklan iklan yang memuat tentang ke BMTan baik itu di produk tabungan maupun di produk pembiayaan jadi di promosikan di tabloit itu yang dilakukan oleh para alumni santri sidogiri, karena itu salah satu cara untuk mempromosikan atau mensosialisasikan tentang produk yang ada di BMT dengan Promosi Penjualan dengan cara para alumni berperan penting dalam mempromosikan produk BMT ke daerah rumahnya masing-masing dan itu akan banyak masyarakat yang lebih menganal lagi dari BMT UGT Sidogiri yang ada di pamekasan. Juga banyak dari alumni di pamekasan dan itu sangat luas disetiap daerah itu pasti ada alumni dari sidogiri”.¹⁰

Oleh karena itu Dari penjelasan di atas dari pihak karyawan dari BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dapat dikatakan bahwa strategi Promosi Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa yaitu menggunakan strategi promosi periklanan (*Advertising*) dengan melakukan penyebaran Brosur yang di dalam brosurnya terdapat produk simpanan, produk pembiayaan khususnya produk (Tabungan lembaga peduli siswa), yang berupa cetakan maupun dari media sosial lainnya. Kegiatan promosi Yang kedua yaitu menggunakan promosi penjualan pribadi (*sales promotion*), dengan melakukan kegiatan promosi dengan menghampiri langsung ke lembaga sekolah, keluarga dan anggota nasabah.yang menabung. dengan melayani dan menawarkan produk tabungan lembaga peduli siswa secara langsung dan menjelaskan produk simpanan tabungan dengan baik, jelas dan sopan santun. Dari keuntungan dari sistem ini nasabah akan semakin dimudahkan mendapatkan pelayanan, informasi, dan penawaran terkait dengan produk dan kebutuhan yang

¹⁰ Abdul Hakki, AOSP bagian simpanan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara langsung 13 Desember 2020, jam 12.00)

mereka butuhkan. Yang ketiga Promosi Penjualan (*Sales Promotion*) dengan cara para alumni berperan penting dalam mempromosikan produk BMT ke daerah rumahnya masing-masing dan itu akan banyak masyarakat yang lebih mengenal lagi dari BMT UGT Sidogiri yang ada di pamekasan. Juga banyak dari alumni di pamekasan dan itu sangat luas disetiap daerah itu pasti ada alumni dari sidogiri dengan di bentuk menjadi IASS ikatan alumni santri sidogiri , dan yang terakhir Publisitas (*Publisisity*).

2. Faktor-faktor penghambat dan pendukung Produk Tabungan Lembaga

Peduli siswa

Pada hakikatnya dalam melakukan kegiatan strategi Promosi produk pasti ada faktor penghambat dan juga ada faktor pendukung. Kerena Kedua aspek tersebut merupakan hal yang perlu di perhatikan secara serius karena penentu keberhasilan dari sebuah kegiatan strategi promosi yang telah dilakukan oleh pihak BMT pada produk tabungan lembaga Peduli Siswa. Berikut penjelasan dari Bapak Abdul Hakki selaku AOSP karyawan bagaian simpanan mengenai faktor penghambat dan faktor pendukung dalam pemasaran produk tabungan Lembaga peduli siswa.

“jadi begini dek, dalam sebuah perusahaan pasti akan ada halangan dan ada juga keberhasilan dalam sebuah perusahaan khususnya lembaga keuangan syariah yang ada di BMT UGT Sidogiri saat ini. Sepertihalnya Faktor Penghambat dalam strategi promosi produk tabungan lembaga peduli siswa yaitu nominal yang besar untuk mendapatkan yang itu akan memberatkan anggota atau siswa yang mw menabung di tabungan lembaga peduli siswa, apa lagi di saat pandemi covid -19 yang terjadi pada saat ini.. Faktor penghambat yang kedua adanya kompetitor. Di karenakan lembaga keuangan syariah lainnya juga melakukan produk yang sama dengan sejenis. Factor

penghambat yang ke tiga pihak BMT UGT Sidogiri Cabang pamekasan belum menayangkan sponsor di TV, berbeda dengan lembaga keuang lainnya yang seperti Bank Mandiri, BNI, BRI, dll. Yang sering muncul di kaca televisi mempromosikan produknya. Sehingga masyarakat kurang mengenal tentang BMT. Sedangkan faktor pendukung dalam promosi produk tabungan lembaga peduli siswa diantaranya karyawan yang vocal dalam mempromosikan produk ke anggota ataupun calon anggota di karenan karyawan BMT Memiliki sifat silaturrahi yang erat dalam menjalin sebuah hubungan yang sangat akrab , adanya bonus bagi karyawan yang bisa membawa anggota baru sehingga motivasi kerja semakin tumbuh, dan BMT bekerjasama dengan pihak asuransi untuk meng asuransi semua produk termasuk tabungan lembaga Peduli siswa”.¹¹

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak M. Junaidy Yasid selaku kepala bagian legal remedial mengenai faktor penghambat dan pendukung dalam promosi produk tabungan lembaga peduli siswa

”lembaga sekolah baik swasta maupun negeri yang mw bergabung dengan produk tabungan lembaga peduli siswa itu yang pertama terhabat dari banyaknya biaya tambahan dari pihak BMT seperti setoran awal yang cukup tinggi yang akan memberatkan calon anggota atau siswa yang ingin menabung di produk simpanan.. Yang kedua faktor pendukungnya dari semua produk ini baik produk simpanan dan produk pembiayaan berlabel syariah sesuai ajaran agama islam yang insaallah bebas dari riba, gharar, dan maisir. Faktor yang ketiga lokasi BMT yang strategis berada di pusat keramaian sehingga akan mempermudah masyarakat yang ingin Bergabung di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan. Sedangkan hambatannya nominal yang besar tidak semua orang bisa menikmati produk ini, kompetitor yang semakin banyak akan juga berpengaruh terhadap keputusan masyarakat karena mereka akan membanding-bandingkan antara lembaga satu dengan yang lainnya”.¹²

¹¹ Abdul Hakki, AOSP bagian simpanan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara langsung (10 November 2020, jam 12.45)

¹²M. Junaidy Yasid, kepala bagian legal BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara langsung (10 November 2020, jam 13.25)

Dari penjelasan dua narasumber diatas dapat kita diketahui bahwa faktor penghambat dalam promosi produk tabungan lembaga peduli siswa antara lain: Nominal yang besar, kepemilikan dana lebih minim, tidak ada iklan atau sponsor di televisi, kompetitor yang semakin banyak. Sedangkan faktor pendukungnya antara lain: Karyawan yang memiliki keterampilan berkomunikasi, adanya bonus bagi karyawan yang berhasil membawa anggota baru, berlebel syariah insaallah bebas dari riba, gharar, dan maisir, produk di Asuransi, dan kemanan dan kenyamanan di prioritaskan dan mendapatkan beasiswa diakhir tahun pelajaran.

C. Temuan Penelitian

Setelah peneliti melakukan penelitian dengan mengumpulkan data melalui wawancara, pengamatan, dan dokumentasi, kemudian peneliti memaparkan sesuai dengan penjelasan yang diperoleh dari lapangan, sehingga peneliti menemukan beberapa hal sebagai bentuk temuan peneliti. Beberapa hasil temuan yang dilampirkan dalam bentuk tulisan adalah sebagai berikut :

1. Srategi Promosi Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa pada BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan.

Strategi promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik anggota dan mempertahankan anggota tersebut. Salah satunya tujuan Stategi Promosi yaitu untuk menginformasikan segala jenis produk yang di tawarkan oleh BMT UGT

Sidogiri Cabang Pamekasan untuk berusaha menarik calon anggota atau lembaga sekolah tersebut untuk menabung bekerja sama dengan di tabunga lembaga peduli siswa. Oleh karena itu penerapan strategi promosi yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dalam mempromosikan produk tabungan Lembaga peduli siswa dengan menggunakan strategi promosi periklanan (*Advertising*), penjualan pribadi (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), dan publisitas (*publicity*). Dari hasil penelitian yang bisa diketahui strategi promosi yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri dalam produk tabungan lembaga peduli siswa.

- a. Yang pertama, dengan menggunakan strategi promosi Periklanan (*Advertising*). strategi ini sangat mudah dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri dengan cara media cetak maupun dari media online. Adapun media cetak yang digunakan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang pamekasan yaitu dengan menggunakan lembaran brosur produk BMT khususnya produk tabungan lembaga peduli siswa yang didesain bagus dan semanarik mungkin yang isi dari brosur meliputi kenteuan dan persyaratan menjadi anggotat baru. Sedangkan dari media online yang digunakan oleh BMT UGT Sidogiri yaitu dengan media Facebook dan WathsApp dengan mengikuti perkembangan zaman pada saat ini dengan cara semua karyawan BMT masuk ke grup yang ada di facebook dan langsung mempromosikan produk-produk yang ada di BMT, setelah itu anggota yang baru bisa bergabung langsung di grup Facebook BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, sedangkan promosi lewat Wathsapp yaitu dengan cara setiap pihak karyawan BMT memiliki fie produk yang ada di BMT dan langsung mempromosikan lewat Wathsappnya masing-masing dengan di sebarakan ke semua grup yang ada di WathAappnya.

- b. Yang kedua, dengan menggunakan strategi promosi Penjualan Pribadi (*Personal selling*). strategi ini merupakan strategi yang sering digunakan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dengan cara mendatangi secara langsung (*door to door*) dengan melalaui pendekatan secara langsung dengan bersilaturrehmi datang langsung ke rumah, pasar, dan tempat lainnya . seperti halnya produk tabungan lembaga peduli siswa pihak karyawan BMT datang langsung ke lembaga-lembaga sekolah secara sopan dan baik. Kemudian pihak karyawan BMT menjelaskan langsung tentang produk tabungan lembaga peduli siswa ke lembaga sekolah dan mengajak untuk bergabung menjadi anggota bekerja sama dalam simpanan tabungan lembaga peduli siswa dengan pihak lembaga sekolah tersebut.
- c. Yang ketiga, dengan menggunakan strategi Promosi penjualan (*Promosi penjualan*). dengan cara hubungan BMT dengan para santri alumni sidogiri atau disebut IASS ikatan alumni santri sidogiri yang sangat melekat. Karena para alumni berperan penting dalam mempromosikan produk BMT ke daerah rumahnya masing-masing dan itu akan banyak masyarakat yang lebih menganal lagi dari BMT UGT Sidogiri yang ada di pamekasan. Juga banyak dari alumni di pamekasan dan itu sangat luas disetiap daerah itu pasti ada alumni dari sidogiri strategi ini untuk meningkatkan produk-produk yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan agar mendapatkan banyak anggota khususnya di produk tabungan lembaga peduli siswa.
- d. Yang ke empat dengan menggunakan strategi promosi publisitas (*Publicity*). Strategi ini merupakan kegiatan promosi yang dilakukan oleh BMT melalui tulisan dan gambar mengenai produk yang di publikasikan melalui media internet.

2. Faktor-Faktor yang penghambat dan pendukung dalam Pemasaran Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa

Pada dasarnya dalam kegiatan strategi Promosi produk khususnya produk tabungan lembaga peduli siswa pasti tidak semua produk akan berjalan lurus dengan target kantor BMT. pasti ada ada kendala baik dari faktor penghambat dan faktor pendukung. Oleh karena itu Kedua faktor tersebut merupakan hal yang perlu di perhatikan secara serius oleh pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan karena penentu keberhasilan dari suatu pemasaran produk tabungan lembaga Peduli Siswa itu dari hasil sukses tidaknya strategi promosi yang dilakukan oleh pihak BMT.

Adapun faktor penghambat dalam promosi produk tabungan Lembaga peduli siswa antara lain :

- a. yang pertama, Nominal setoran awal anggota tabungan lembaga peduli siswa yang harus dipersiapkan anggota relatif tinggi. Dikarenakan anggota dari produk tabungan lembaga peduli siswa ini rata-rata dari siswa dan siswi jadi akan sedikit menjadi beban yang ingin menjadi anggota di produk simpanan tabungan.
- a. Yang kedua., banyaknya kompotitor yang mengakibatkan banyaknya persaingan antara lembaga keuangan lainnya dengan menawarkan produk sesama jenis itu akan menjadi kendala dari BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dalam mencari target anggota karena banyak persaingan. Oleh karena itu pihak BMT harus lebih cerdas lagi dalam melakukan kegiatan strategi promosi produk yang ada di BMT.

- b. Yang ketiga, Tidak ada iklan di media televisi sehingga kurang di kenal oleh masyarakat luas yang mengakibatkan Produk-produk yang ada di BMT belum diketahui secara media televisi dan itu perlu pihak BMT bekerjasama dengan perusahaan sponsor agar nantinya produk BMT banyak diminati oleh masyarakat luas.

Sedangkan faktor pendukung dalam strategi promosi produk tabungan Lembaga peduli siswa antara lain

- a. Yang pertama, Memiliki sumber daya manusia (SDM) atau karyawan yang berkualitas bermumpuni dan vocal. Disini Karyawan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan rata-rata karyawannya bertokoh agama islam seperti kiai dan ustad sehingga keilmuannya tidak diragukan lagi oleh kalangan masyarakat. Yang mana masyarakat luas khususnya di kalangan pasar dan pertokoan dalam mempromosikan produk mendapatkan respon yang sangat positif dari masyarakat dikarenakan karyawan BMT dalam mempromosikan cukup bagus hingga banyak anggota yang ingin bergabung.
- b. Yang kedua, karyawan dari BMT akan mendapatkan Bonus yang mampu membawa anggota baru agar bergabung menjadi anggota di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan. Yang hal ini akan menjadikan motivasi kerja, semangat kepada karyawan BMT agar selalu untuk berkompetisi dengan cara keislaman dan sopan santun yang baik.
- c. Yang ketiga Religius, yang mana semua Karyawan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan sebelum memulai aktivitas pekerjaan karyawan di persilahkan terlebih dahulu solat tahajud dan membaca al-quran dengan harapan diberi kelancaran

dalam segala urusan. Dikarenakan kegiatan ini sangat rutin dilakukan sebelum jam kerja dimulai yang dilaksanakan pada paginnya.

- d. Yang ke empat, Memiliki informan penting dalam menjaring calon anggota yang baru dikenal. Karena pihak karyawan BMT lebih mementingkan sikap persaudaraan agar dari sinilah pihak BMT bisa kenal secara keislami dan mempermudah untuk mendapatkan anggota baru.
- e. Yang ke lima, semua produk yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan Berlabel Syariah sesuai ajaran agama islam baik dari produk simpanan maupun produk pembiayaan. Seperti halnya bebas dari riba dan akadnya sesuai dengan ajaran islam.

D. Pembahasan

Dalam pembahasan ini, peneliti akan memaparkan hasil penelitian strategi promosi dan faktor penghambat dan faktor pendukung dalam strategi promosi produk Tabungan lembaga peduli siswa pada BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

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

Promosi merupakan bagian dari pemasaran dan peran promosi adalah untuk berkomunikasi dan mempengaruhi calon pelanggan agar dapat menerima produk-produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Promosi pada hakikatnya merupakan seni untuk merayu pelanggan dan calon pelanggan untuk membeli lebih banyak produk perusahaan. Tujuan dari promosi mengenalkan produk kepada masyarakat mengenai kelebihan dan manfaat, meningkatkan jumlah anggota dan Tabungan Lembaga peduli siswa, dikenal masyarakat sebagai BMT yang baik dan mengetengahkan kelebihan

BMT atau produk. Target promosi dalam pemasaran produk ini diantaranya kepada masyarakat menengah keatas, (Pejabat, Pengusaha, Pedagang, PNS, dll.)

BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dalam mempromosikan produk tabungan lembaga peduli siswa harus menjalin komunikasi dengan para lembaga-lembaga sekolah dan tokoh masyarakat agar produk tabungan lembaga peduli siswa dikenal oleh lembaga sekolah dan diketahui oleh masyarakat disekitar. BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan juga menjalankan kegiatan usahanya selalu mengutamakan kepuasan nasabah diantaranya memberikan pelayanan terbaik (prima) kepada para nasabah atau anggotanya seperti halnya produk simpanan produk tabungan lembaga peduli siswa yang juga menggunakan layanan sistem jemput bola yang merupakan bentuk pelayanan prima yang diterapkan BMT UGT Sidogiri.

Strategi promosi yang dilakukan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan menggunakan strategi promosi ada empat macam promosi yang dilakukan oleh pihak BMT yaitu, Periklanan (*Advertising*), Penjualan pribadi (*Personal selling*), Publisitas (*Publicity*), dan Promosi Penjualan (*Sales promotion*).

a. Periklanan (*Advertising*)

strategi promosi Periklanan ini yang dilakukan oleh pihak BMT UGT sidogiri Cabang Pamekasan dipandang sebagai kegiatan penawaran kepada suatu kelompok masyarakat luas seperti halnya pasar, pedagang, pertokoan dan lainnya dengan menarapkan memberikan brosur baik secara langsung lisan atau dengan penglihatan (berupa berita) tentang suatu produk, jasa atau ide. Adapun media iklan yang di pakai oleh BMT UGT Sidogiri diantaranya sebagai berikut:

- 1) Media cetak (brosur dan banner). Yang mana strategi promosi ini sangat mudah dilakukan oleh pihak BMT dengan cara karyawan BMT mempromosikan dengan membagikan brosur-brosur yang di dalamnya berisi penjelasan terkait produk yang ada di BMT.
- 2) Media internet (website, whatsapp dan facebook). Yang mana strategi ini khususnya pihak BMT lebih mempromosikan produk dengan menggunakan media internet agar masyarakat yang ada di luar bisa tau juga apa itu BMT dan didalamnya memiliki produk unggulan yang berkualitas dengan Sedangkan dari media online yang digunakan oleh BMT UGT Sidogiri yaitu dengan media Facebook dan WathsApp dengan mengikuti perkembangan zaman pada saat ini dengan cara semua karyawan BMT masuk ke grup yang ada di facebook dan langsung mempromosikan produk-produk yang ada di BMT, setelah itu anggota yang baru bisa bergabung langsung di grup Facebook BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, sedangkan promosi lewat Whatsapp yaitu dengan cara setiap pihak karyawan BMT memiliki fie produk yang ada di BMT dan langsung mempromosikan lewat Whatsappnya masing-masing dengan di sebarakan ke semua grup yang ada di WathAappnya.

c. Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)

Penjualan pribadi adalah merupakan komunikasi persuasif seseorang secara individual kepada seseorang atau lebih calon pembeli dengan maksud menimbulkan permintaan (penjualan).¹³ Strategi promosi penjualan pribadi ini yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan lebih fleksibel dibandingkan dengan yang

¹³ Ibid, hlm.98.

lain. ini di sebabkan karena karyawan dapat secara langsung mengetahui keinginan, motif dan perilaku konsumen atau anggota, dan sekaligus dapat melihat rekasi konsumen atau anggota sehingga mereka langsung dapat mengadakan penyesuaian seperlunya. Tujuan utama penjualan pribadi yang dilakukan BMT untuk berusaha menemukan calon konsumen atau anggota untuk diyakinkan agar menabung pada tabungan Lembaga peduli siswa dengan cara pihak BMT mendatangi langsung kepada masyarakat khususnya ke lembaga sekolah terdekat agar anggota atau lembaga sekolah tersebut mau bergabung di BMT.

d. Publisitas (*Publicity*)

Strategi promosi publisitas yang di terapkan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Cabang pamekasan Strategi ini merupakan kegiatan promosi yang dilakukan oleh BMT melalui tulisan dan gambar mengenai produk yang di publikasikan melalui media internet. Publisitas itu sendiri adalah sejumlah informasi tentang seseorang, barang atau organisasi/perusahaan yang disebarluaskan ke masyarakat dengan cara membuat berita yang mempunyai arti komersial atau berupa penyajian-penyajian yang lain yang bersifat positif. Dalam publisitas yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan melakukan publisitas dengan membuat tulisan dan gambar mengenai produk dan sebarluaskan melalui jejaring sosial seperti whatsapp, dan facebook. Untuk melakukan publisitas tidak perlu membayar, disinilah letak perbedaan antara publisitas dengan periklanan.karena publisitas disini lebih ke pendapatan dari hasil promosi tersebut

e. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi penjualan adalah setiap tindakan yang memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan atau kemajuan suatu penjualan dengan mengatur dan melakukan aktivitas-aktivitas khusus yang dapat meningkatkan keinginan konsumen atau anggota untuk menabung pada tabungan Peduli siswa Adapun promosi penjualan yang dilakukan oleh BMT bertujuan untuk meningkatkan penjualan dan mendukung periklanan.

Strategi promosi penjualan ini dengan cara hubungan BMT dengan para santri alumni sidogiri atau disebut IASS ikatan alumni santri sidogiri yang sangat melekat Karena para alumni berperan penting dalam mempromosikan produk BMT ke daerah rumahnya masing-masing dan itu akan banyak masyarakat yang lebih mengenal lagi dari BMT UGT Sidogiri yang ada di pamekasan. Juga banyak dari alumni di pamekasan dan itu sangat luas disetiap daerah itu pasti ada alumni dari sidogiri ini untuk meningkatkan produk-produk yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan agar mendapatkan banyak anggota khususnya di produk tabungan lembaga peduli siswa.

2. Faktor-faktor Penghambat dan Pendukung dalam Promosi Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa pada BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan.

Perusahaan dalam menjalankan usahanya pasti ada hambatan dan juga pendukung. Seperti BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dalam melaksanakan promosi pemasaran memiliki hambatan dan juga pendukung. Seperti halnya dalam

kegiatan strategi Promosi produk khususnya produk tabungan lembaga peduli siswa pasti tidak semua produk akan berjalan lurus dengan target kantor BMT. pasti ada ada kendala baik dari faktor penghambat dan faktor pendukung. Oleh karena itu Kedua faktor tersebut merupakan hal yang perlu di perhatikan secara serius oleh pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan karena penentu keberhasilan dari suatu pemasaran produk tabungan lembaga Peduli Siswa itu dari hasil sukses tidaknya strategi promosi yang dilakukan oleh pihak BMT.

Adapun faktor penghambat dalam promosi produk tabungan Lembaga Peduli siswa yaitu:

a. Faktor Penghambat

1) Kompetitor/Pesaing

Persaingan atau kompetisi merupakan bersaingnya para penjual yang sama-sama berusaha mendapatkan keuntungan, pangsa pasar, dan jumlah penjualan. Para penjual biasanya berusaha mengungguli persaingan dengan membedakan harga, produk, distribusi dan promosi khususnya pada produknya

Salah satu faktor penghambat promosi pemasaran yang dilakukan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan diantara semakin banyaknya pesaing yakni bank atau lembaga lainnya yang meluncurkan produk sejenis. Hal ini menjadi PR bagi manajemen BMT dalam mempromosikan produk tabungan lembaga peduli siswa ke masyarakat.

2) Ketentuan Nominal Tabungan Lembaga Peduli Siswa yang Terbilang Tinggi.

Tabungan Lembaga Peduli Siswa yang merupakan tabungan yang di peruntukkan bagi lembaga pendidikan sekolah. BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan menerbitkan brosur tentang produk Tabungan lembaga peduli siswa. Yang isinya meliputi setoran awal yang cukup tinggi yakni sebesar Rp 100.000 dan setoran berikutnya Rp 50.000 .yang Nominal setoran awal anggota tabungan lembaga peduli siswa yang harus dipersiapkan anggota relatif tinggi. Dikarenakan anggota dari produk tabungan lembaga peduli siswa ini rata-rata dari siswa dan siswi jadi akan sedikit menjadi beban yang ingin menjadi anggota di produk simpanan tabungan.

Hal ini akan menjadi kendala bagi masyarakat yang memiliki dana tidak sampai angka ketentuan namun mereka ingin menabung pada produk tabungan Lembaga Peduli Siswa dan ingin mendapat beasiswa secara gratis

3) Tidak Adanya Iklan di TV

Iklan harus dapat menarik perhatian konsumen, menciptakan minat terhadap produk atau jasa, menimbulkan keinginan untuk membeli sampai pada tindakan untuk melakukan pembelian. Iklan harus efektif dengan memperhatikan isi iklan, timing (waktu yang tepat) dan pemilihan media yang tepat.¹⁴

BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan selama ini dalam mempromosikan produknya belum menggunakan media televisi. Hal ini akan menghambat penyampaian informasi ke publik. Dapat kita ketahui bersama bahwa media televisi adalah salah satu media informasi yang saat ini menjadi alat oleh pelaku bisnis untuk mengenalkan produknya kemasyarakat dengan menampilkan iklan yang menjadi ciri khasnya.

¹⁴ Jenu Widjaja Tandjung, *Marketing ManagementI*, (Bayumedi Publising: Malang, 2003), hlm. 65.

b. Faktor Pendukung

Sedangkan faktor pendukung promosi dalam produk tabungan Lembaga peduli siswa yaitu :

1) Memiliki SDM atau Karyawan yang Vocal dan Berkualitas.

Salah satu faktor keberhasilan promosi pemasaran salah satunya berhasilnya seorang karyawan dalam meyakinkan dan membujuk konsumen mau menggunakan produk/jasa yang ditawarkan. Kecakapan berbicara dan hubungan kepada masyarakat penting dilakukan oleh seorang karyawan karena ucapan, penampilan, dan perbuatan akan mencerminkan kualitas dari karyawan itu sendiri dan perusahaan atau tempat kerjanya.

Memiliki sumber daya manusia (SDM) atau karyawan yang berkualitas bermumpuni dan vocal. Disini Karyawan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan rata-rata karyawannya bertokoh agama islam seperti kiai dan ustad sehingga keilmuannya tidak diragukan lagi oleh kalangan masyarakat. Yang mana masyarakat luas khususnya di kalangan pasar dan pertokoan dalam mempromosikan produk mendapatkan respon yang sangat positif dari masyarakat dikarenakan karyawan BMT dalam mempromosikan cukub bagus hingga banyak anggota yang ingin bergabung.

BMT merekrut karyawan rata-rata para pemuka agama seperti kiai dan ustad yang memiliki keahlian mengenai ilmu muamalat, dakwah, dan IT. Hal ini menjadi poin plus bagi BMT karena ketika karyawan sudah memahami mengenai spesifikasi

produk dan terbiasa berdakwah akan lebih jitu ke masyarakat dalam penyampaian mengenai produk sehingga berpeluang besar masyarakat menerimanya.

2) Adanya Bonus

Gaji dan bonus karyawan harus diperhatikan oleh perusahaan karena penentu kesejahteraan karyawan dan sebagai motivasi kerja. Apabila karyawan sejahtera dari sisi bayaran dan bonus maka akan berdampak juga kepada hasil kerja dari karyawan tersebut .

BMT memberikan bonus bagi karyawan yang mampu membawa anggota baru untuk menyimpan dananya pada produk tabungan Lembaga peduli siswa. Hal ini akan menumbuhkan motivasi dan semangat kerja bagi karyawan BMT untuk berkompetisi mendapatkan anggota baru.

3) Religius

Manusia dituntut untuk berusaha untuk mencapai tujuannya. Hubungan antar manusia harus dijaga sebaik mungkin agar terjalin kerukunan dan juga hubungan kepada Allah sang pencipta alam sebagai bentuk ketaatan sebagai ciptaannya.

BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan menerapkan ritual ibadah sebelum memulai aktivitas pekerjaan karyawan di persilahkan terlebih dahulu solat tahajud dan membaca al-Quran dengan harapan di beri kelancaran dalam segala urusan. Muslim meyakini bahwa keberhasilan dalam menjalankan pekerjaan selain berusaha semaksimal mungkin juga faktor x yakni kemudahan dari Allah.

4) Adanya Informan

Mangsa pasar perlu di ketahui keberadaannya dengan mencari dan mengumpulkan informasi mengenai hal tersebut. Perlu melibatkan informan yang benar tau akan masyarakat di daerah tersebut.

BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dalam menjaring calon anggota melibatkan informan dari anggota dan masyarakat asli daerah yang ditarget. Informan sangat mendukung sekali dalam menemukan anggota baru. Setelah data calon anggota sudah ada karyawan mendatangi tempat tinggal atau tempat kerjanya.

5) Berlabel Syariah

Brand Syariah menjadi perhatian masyarakat dewasa ini karena sistem syariah diyakini akan menjadi solusi bagi umat untuk mengatasi kesenjangan sosial dan perekonomian. Sistem syariah bebas dari praktik – praktik riba, gharar, dan maisir sehingga cocok dijadikan acuan bermuamalat.

BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan menggunakan sistem muamalat syariah dalam produk-produk yang di milikinya termasuk produk tabungan Lembaga Peduli siswa. Masyarakat tidak khawatir laki bermuamalat pada BMT karena keamanan, kenyamanan, dan kehalalan sudah terjamin.