

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Profil BMT NU Cabang Larangan

Data latar belakang lokasi penelitian merupakan data-data yang berkaitan dengan BMT NU Cabang Larangan, selanjutnya peneliti uraikan dibawah.

a. Profil Sejarah BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan

BMT NU lahir berangkat dari sebuah keprihatinan pengurus WMC Nahdatul Ulama atas kondisi masyarakat sumenep pada umumnya dan masyarakat kecamatan gapura pada khususnya atas semakin merajalelanya praktik rentenir dengan bunga hingga 50% perbulan yang nyata-nyata mencekik usaha mereka sehingga sulit berkembang. Kesejahteraan mereka tidak ada peningkatan secara signifikan padahal etos kerja mereka cukup tinggi hal ini sesuai dengan lagu Madura yang berjudul asapok angin abental ombak (berselimut angin dan berbantal ombak).

Oleh karenanya, pada tahun 2003 pengurus MWC NU Gapura waktu itu bertindak sebagai rois Suriyah KHM. Asy'ari Marzuki dan sebagai ketua Tanfidziah. KH. Moh. Ma'ruf, memberikan tugas kepada lembaga perekonomian yang waktu itu bertindak sebagai ketua lembaga perekonomian adalah masyudi untuk melakukan aksi nyata dalam meningkatkan ekonomi warga nahdliyin. Berangkat dari kesepakatan bersama, akhirnya lembaga perekonomian

merencanakan program penguatan ekonomi kerakyatan untuk kesejahteraan masyarakat yang mardhatillah.

Untuk mewujudkan program tersebut, serangkaian upaya telah dilakukan oleh Lembaga Perekonomian MWC NU Gapura, diawali dengan pelatihan kewirausahaan (08-10 April 2003). Bincang Bersama Alumni Pelatih guna merumuskan model Penguatan Ekonomi Kerakyatan (13 juli 2003). Usaha (21 nopember 2003), Lokakarya Tanaman Alternatif selain Tembakau (13 mei 2004) dan Lokakarya Perencanaan Pembentukan BUMNU (Badan Usaha Milik NU).

Dari Lokakarya tersebut akhirnya ditemukan bahwa persoalan yang sedang dihadapi oleh masyarkat kecil adalah lemahnya Akses permodalan, lemahnya pemasaran, dan lemahnya penguasaan tekhnologi selanjutnya peserta lokakarya sepakat bahwa yang perlu pertama kali dientaskan adalah penguatan modal bagi usaha kecil dan mikro yang selama ini kurang mendapat akses permodalan dan dikuasai oleh para pemodal besar atau praktek rentener yang cenderung mencekik usaha mereka. Oleh karenanya, ketua Lembaga Perekonomian NU kala itu, menawarkan gagasan untuk mendirikan Baitul Maal wa Tamwil (BMT), sebagai lembaga keuangan mikro syari'ah yang bergerak di bidang usaha simpan pinjam bagi anggotanya. Gagasan ini berangkat dari sebuah keprihatinan semakin merajalelanya praktik rentenir dengan tingkat bunga mencapai hingga 50% dalam sebulan.

Sedangkan KSPP. SYARIAH BMT NU cabang Larangan didirikan pada 17 November 2015 yang bertempat di daerah Blumbungan dengan modal awal 387.882.965 dan jumlah karyawan 5 pengelola. Semakin tingginya tingkat kepercayaan masyarakat kepada lembaga keungan syari'ah, menjadikan peluang

KSPP.Syariah BMT NU Cabang Larangan untuk mengelola dan menyalurkan dana ke masyarakat lebih terbuka. Melalui kinerja yang berbasis syari'ah diharapkan KSPP.Syariah BMT NU Cabang Larangan mampu menjadi salah satu pendorong bangkitnya perekonomian di tingkat mikro yang berbasiskan syari'ah di daerah Blumbungan pada khususnya.

b. Visi, Misi, Prinsip dan Budaya kerja BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan

Dalam KSPPS BMT NU Cabang Larangan ada visi dan misi antara lain :

1) Visi

Terwujudnya BMT NU yang jujur, amanah, dan profesional sehingga Mampu Melayani Melampaui Harapan Anggota serta pada tahun 2018 memiliki Prestasi di tingkat Nasional dengan Aset Rp. 20 milyar menuju kesejahteraan Anggota yang *Mardhatillah*.

2) Misi

- a) Menerapkan prinsip-prinsip syari'at dalam kegiatan ekonomi, memberdayakan pengusaha kecil dan menengah, dan membina kepedulian aghniyaa (orang mampu) kepada dhuafaa (kurang mampu) secara terpola dan berkesinambungan.
- b) Memberikan layanan usaha yang prima kepada seluruh Anggota dan mitra KSPPS BMT NU.
- c) Mencapai pertumbuhan dan hasil usaha KSPPS BMT NU yang layak serta proporsional untuk kesejahteraan bersama.

- d) Memperkuat permodalan sendiri dalam rangka memperluas jaringan layanan KSPPS BMT NU.
- e) Turut berperan serta dalam gerakan pengembangan ekonomi syari'ah.

3) Tujuan

Meningkatkan kesejahteraan bersama dengan berbagi keuntungan melalui kegiatan ekonomi yang menaruh perhatian pada nilai-nilai dan kaidah-kaidah muamalah syar'iyyah yang memegang teguh keadilan, keterbukaan dan kehati-hatian.

4) Moto

"Menebar Manfaat Berbagi Keuntungan"

5) Budaya Kerja

- a) Siddiq (Menjaga martabat dan Integritas).
- b) Amanah (Terpercaya dengan penuh tanggung-jawab).
- c) Fathonah (Profesional dalam bekerja).
- d) Tabligh (Bekerja dengan penuh keterbukaan).
- e) Istiqomah (Konsisten menuju kesuksesan).

6) Prinsip Kerja

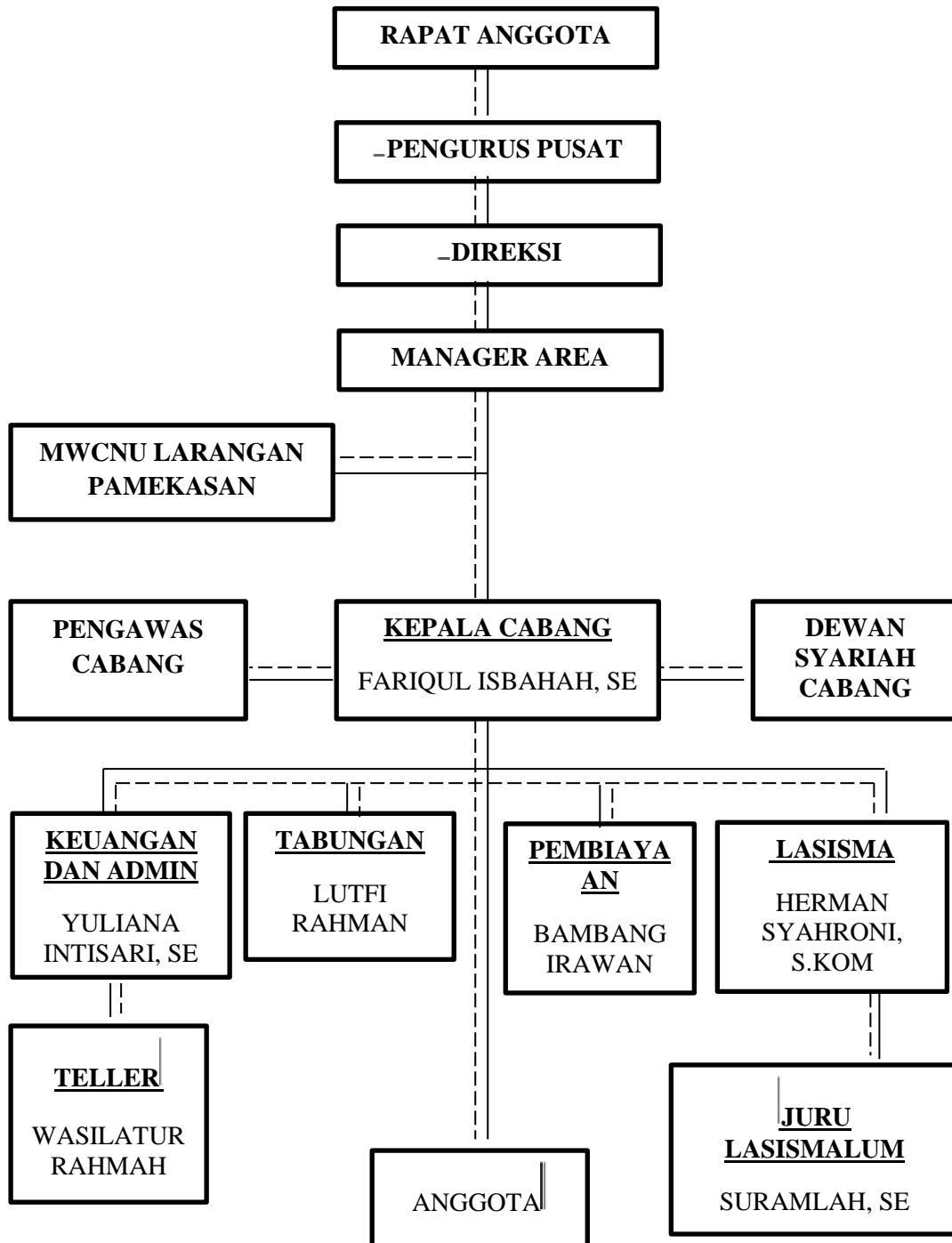
- a) Jujur (mengedepankan kejujuran dan kebenaran dalam bekerja. bersikap dan bertingkah laku).
- b) Giat (mengedepankan tugas dan tanggung jawab di atas kepentingan pribadi serta bekerja sepenuh waktu dan sepenuh hati).

c) Ikhlas (mengedepankan nilai-nilai ibadah kepentingan umat dan tanpa pamrih dalam bekerja dan berjuang).¹

¹ <https://bmtnujatim.com/> diakses pada tanggal 17 Mei 2020 pukul 20:11

c. Struktur Organisasi

Gambar 4.1
Struktur Pengelola KSPP. Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan



Keterangan

Garis Intruksi : _____

Garis Koordinasi : - - - - -

Sumber : KSPP. S BMT NU Cabang Larangan

d. Produk-produk BMT NU Cabang Larangan

Adapun berbagai produk yang ditawarkan BMT NU Cabang Larangan antara lain sebagai berikut:

1) Produk Tabungan/Simpanan

a. SIAGA (Simpanan Anggota)

Karakteristik dan ketentuan umum :

- (1) Siaga merupakan simpanan anggota yang disediakan bagi yang berminat menjadi anggota sekaligus pemilik BMT NU.
- (2) Siaga menggunakan akad musyarakah dengan bagi hasil 70 % dari selisih hasil usaha (SHU) dengan ketentuan maksimal 20% digunakan sebagai dana cadangan dan 50% diberikan kepada anggota sebagai partisipasi modal.
- (3) Biaya pendaftaran anggota Rp. 20 ribu.
- (4) Siaga terdiri dari tiga jenis :

Siaga pokok :

- (a) Siaga pokok dibayar satu kali sebesar Rp. 100.000.
- (b) Besarnya simpanan pokok adalah sama dengan semua anggota yaitu Rp. 100.000 dan dibayarkan secara tunai, kecuali RAT memutuskan bahwa siaga pokok dapat diangsur.
- (c) Penyetoran dapat dilakukan oleh yang bersangkutan atau yang diberikan kuasa.
- (d) Atas kesepakatan anggota melalui RAT KSPPS. BMT NU, besar simpanan pokok dapat berubah.

- (e) Simpanan pokok tidak boleh diambil selama yang bersangkutan masih menjadi anggota.

Siaga wajib

- 1) Siaga wajib dibayar oleh semua anggota secara teratur setiap bulan sekali sesuai dengan kesepakatan anggota BMT.
- 2) Besarnya siaga wajib adalah Rp. 20.000.
- 3) Besarnya siaga wajib ditentukan atas dasar kesepakatan anggota dengan mendasarkan pada kemampuan anggota yang paling rendah.
- 4) Siaga wajib tidak boleh diambil selama yang bersangkutan masih menjadi anggota.

Siaga khusus

- (a) Siaga khusus dibayar oleh semua anggota dimana jumlah dan setorannya tidak ditentukan.
- (b) Siaga khusus hanya dapat diambil setiap bulan Januari.
- (c) Siaga khusus dapat dibayar setelah anggota melunasi simpanan pokok dan wajib.
- (d) Jumlah simpanan khusus minimal Rp. 100.000 kecuali bagi anggota yang mendapatkan pembiayaan maka minimal 5% dari jumlah pembiayaan setelah dikurangi dengan simpanan pokok dan wajib yang sudah dibayar.

b. SAHARA (Simpanan Haji dan Umrah)

Karakteristik dan ketentuan umum :

- (1) Sahara merupakan simpanan yang dapat mempermudah anggota untuk menunaikan haji dan umrah dengan memperoleh keuntungan yang melimpah, dan menggunakan akad mudlarabah muthlaqah.

- (2) Setoran awal Rp. 1 juta setoran selanjutnya sesuai dengan kemampuan.
- (3) Bagi hasil perbulan 65% sebagai bekal tambahan biaya haji dan umrah.
- (4) Setoran dapat dilakukan setiap saat dan penarikan hanya dapat dilakukan ketika hendak melaksanakan ibadah haji dan umrah kecuali jika terdapat udzur syar'i.
- (5) Biaya pembukaan rekening Rp. 5 ribu.

c. TABAH (Tabungan Mudharabah)

Karakteristik dan ketentuan umum

- (1) Tabah disediakan bagi anggota yang bisa mempermudah memenuhi kebutuhan sehari-hari karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja dan menggunakan akad mudharabah muthlaqah.
- (2) Bagi hasil langsung ditambah bukukan pada setiap bulan di rekening tabah dengan nisbah bagi hasil (perbulan) 40%.
- (3) Setoran awal pembukaan rekening Rp.15.000,- dan selanjutnya setoran minimal Rp. 2.500,-
- (4) Saldo minimal setiap penarikan Rp.10.000,-
- (5) Biaya pembukaan rekening Rp.5.000,-

d. SABAR (Simpanan Lebaran)

Karakteristik dan ketentuan umum

- (1) SABAR merupakan simpanan yang mempermudah anggota untuk memenuhi kebutuhan lebaran, dengan menggunakan akad mudharabah muthlaqah.
- (2) Setoran awal pembukaan rekening Rp.25.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp.5.000,-

- (3) Bagi hasil langsung ditambah bukukan pada setiap awal bulan di rekening SABAR. Dengan nisbah bagi hasil (perbulan) untuk anggota/calon anggota 55% .
- (4) Setoran SABAR dapat dilakukan kapan saja sedangkan penarikan tabungan hanya dapat dilakukan setiap tanggal 1 – 25 Ramadhan pada setiap tahunnya.Saldo minimal setiap penarikan Rp.30.000,-
- (5) Biaya pembukaan rekening Rp.5.000,-

e. SIDIK FATHONAH (Simpanan Pendidikan Fathonah)

Karakteristik dan ketentuan umum

- (1) Sidik fathonah adalah simpanan yang disediakan bagi anggota yang ingin meraih cita-cita pendidikan secara sempurna dengan menggunakan akad mudlarabah muthlaqah.
- (2) Setoran awal pembukaan rekening Rp.2.500,- dan setoran selanjutnya minimal Rp.500,-
- (3) Bagi hasil langsung ditambah bukukan pada setiap awal bulan di rekening sidik fathonah yaitu 45%.
- (4) Setoran dapat di lakukan kapan saja sedangkan penarikan hanya dapat dilakukan 2 kali dalam setahun, pertama: saat tahunan ajaran baru, kedua: saat semester 2.
- (5) Saldo minimal setiap penarikan Rp.5.000,-
- (6) Biaya pembukaan rekening Rp.5.000,-

f. TARAWI (Tabungan Ukhrawi)

Karakteristik dan ketentuan umum

- (1) Tarawi disiapkan bagi anggota yang ingin menabung skaligus beramal, karena bagi hasil tabungan anggota akan disedekahkan kepada fakir miskin dan anak yatim piatu dengan menggunakan akad mudlarabah muthlaqah.
- (2) Bagi hasil dari tarawi tidak dapat diberikan kepada anggota/calon anggota akan tetapi digunakan untuk membantu fakir miskin/yatim piatu dan 50% BMT NU.
- (3) Setoran awal pembukaan rekening Rp.25.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-
- (4) Setoran tarawi dapat dilakukan kapan saja sedangkan penarikan 6 bulan setelah pembukaan rekening dan selanjutnya dapat ditarik kapan saja.Saldo minimal setiap penerikan Rp. 0,-
- (5) Biaya pembukaan rekening Rp. 5.000,-

g. SIBERKAH (Simpanan Berjangka Mudharabah)

Karakteristik dan ketentuan umum

- (1) Siberkah merupakan tabungan yang hanya dapat ditarik dalam jangka waktu minimal 12 bulan (1 tahun).
- (2) Jumlah setoran awal dan setoran berikutnya minimal Rp.500.000,
- (3) Nisbah bagi hasil (per bulan) 65% .
- (4) Biaya pembukaan rekening Rp.5.000,-

h. SAJADAH (Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah)

Merupakan Simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati diawal dengan memperoleh Hadiah langsung tanpa diundi. Produk ini menggunakan

Akad Wadiah Yad Al-Dhamanah dan dapat ditarik pada waktu berdasarkan ketentuan yang berlaku.

2) Produk Pembiayaan/Pinjaman

Sebelum mengajukan akad pembiayaan, masyarakat diwajibkan untuk menjadi anggota BMT NU (Simpanan Anggota) kecuali gadai Emas.

Persyaratan pembiayaan :

- a) Mengisi aplikasi permohonan pembiayaan baik dikantor cabang/secara online melalui aplikasi BMT NU Keren.
- b) Mengisi form System Informasi Mitra (SIM).
- c) Menjadi anggota KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur.
- d) Memiliki tabungan katif diBMT NU Jawa Timur.
- e) Bersedia di wawancarai, dilakukan survey usaha serta kelayakan dan dinilai jaminannya.
- f) Menyerahkan bukti kepemilikan barang jaminan berupa : Sertifikat Tanah/Bangunan, BPKB Mobil/Motor, SK pertama dan SK terakhir pengangkatan PNS, dan atau jaminan tabungan atau tas nama perorangan ayau lembaga.
- g) Bersedia menyerahkan Photo Copy KTP/SIM/KARTANU dan kartu tanda pengenal lainnya dan serta persyaratan admisitrasasi lainnya yang ditentukan kemudian

Jenis – jenis pembiayaan antara lain yaitu:

a) Al-Qardlul Hasan

Karakteristik dan ketentuan umum

- (1) Pembiayaan dengan plafond maksimal Rp. 1.000.000,-
- (2) Pembiayaan tanpa bagi hasil atau margin/keuntungan
- (3) Dianjurkan memberikan jaza'ul ihsan (balas budi) sesuai dengan keikhlasan mitra.
- (4) Waktu pembiayaan sesuai kesepakatan bersama.

b) Murabahah dan Bai' Bitsamanil Ajil (BBA)

Karakteristik dan ketentuan umum

- (1) Pembiayaan dengan cara BMT NU menjual barang yang dibutuhkan mitra secara kredit/ pembayaran angsuran.
- (2) BMT NU memperoleh margin (keuntungan) mulai 1,3% dari harga pokok barang.
- (3) Plafond dan waktu pembiayaan sesuai dengan kesepakatan, dengan cara angsuran mingguan, atau bulanan (bai' bitsamanil ajil/BBA) atau cash tempo/ pembayaran diakhir jangka waktu (akad murabahah).
- (4) Untuk murabahah mitra diharuskan memberikan DP (uang muka) maksimal 20% dari harga jual barang.

c) Mudlarobah dan Musyarakah

Karakteristik dan ketentuan umum

- (1) Pembiayaan dengan sistem bagi hasil antar shohibul maal (BMT NU) dengan mudlarib (mitra).
- (2) Plafond dan waktu pembiyaan sesuai kesepakatan.
- (3) Musyarakah: modal usahanya dari kedua belah pihak (sharing modal). Bagi hasil sesuai dengan struktur modal.

- (4) Mudlarobah: modal usaha seluruhnya disediakan BMT dengan nisbah bagi hasil 65% (BMT) dan 35% (mitra). Dan atau berdasarkan kesepakatan bersama.
- (5) Mitra berkewajiban memberikan bagi hasil setiap bulan sedangkan mudal dilunasi akhir tempo.

d) Rahn/Gadai

Karakteristik dan ketentuan umum

- (1) Barang yang dapat digadaikan berupa perhiasan emas dan barang berharga lainnya.
- (2) Mitra menanggung biaya taksir mulai 0,5% dari nilai taksir barang yang digadaikan.
- (3) Jumlah pembiayaan 80% dari nilai taksir barang.
- (4) Memberikan ujroh/biaya penitipan barang sebesar Rp.6,- dari nilai taksir barang untuk kelipatan Rp.10.000,-
- (5) Ujroh dihitung setiap hari (system, harian), Jangka waktu gadai maksimal 4 bulan dengan masa tenggang 15 hari dan dapat diperpanjang kembali.

3) Produk Jasa

- a) Pembayaran rekening PLN, telephone, internet, pulsa pasca bayar CDMA dan GSM.
- b) Transfer/kiriman uang antar bank seluruh Indonesia dan luar negeri.
- c) Pembayaran biaya pendidikan perguruan tinggi seluruh indonesia.
- d) Layanan Jasa Antar Jemput Tabungan

BMT NU menyediakan layanan jasa yang siap mengantarkan & menjemput tabungan kerumah/kantor anda. Caranya: hubungi no. HP. Karyawan yang anda kenal atau No. telephone atau No. HP kantor.²

B. Paparan Data Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti lakukan, maka akan peneliti laporkan hasil penelitian baik dari wawancara, observasi dan dokumentasi. Maka yang dapat peneliti uraikan adalah sebagai berikut:

1. Strategi Komunikasi Bisnis di Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) NU Cabang Larangan

Strategi komunikasi bisnis adalah kegiatan-kegiatan komunikasi yang digunakan dalam dunia bisnis yang mencakup berbagai macam bentuk komunikasi baik komunikasi yang disampaikan secara tertulis, lisan, maupun gerakan tubuh untuk mencapai tujuan tertentu.³ Sedangkan tabungan syariah adalah simpanan yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah. Produk tabungan syariah meliputi siaga (simpanan anggota), sidik fathonah (Simpanan pendidikan fathonah), sajadah (simpanan berjangka wadi'ah berhadiah), siberkah (simpanan berjangka mudharabah), sahara (simpanan haji dan umrah), sabar (simpanan lebaran), tabah (tabungan mudharabah), dan tarawih (simpanan ukhrawi).

Dalam menghadapi persaingan antar lembaga keuangan syariah BMT NU Cabang Larangan tidak mau ketinggalan dalam hal pemasaran produk tabungan yang ada di BMT NU. Salah satu cara yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Larangan agar produk tabungan syariah yang diciptakan memiliki peningkatan

² <https://bmtnujatim.com/> diakses pada tanggal 21 Mei 2020 pukul 20:11

³ Djoko Purwanto, *Komunikasi Bisnis* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2006), hlm. 4.

dalam persaingan menggunakan strategi aplikasi penggunaan media massa berupa poster, spanduk dan stiker.

Berdasarkan hasil observasi bahwa proses kerja atau kegiatan yang dilakukan oleh karyawan BMT NU Cabang Larangan setiap harinya yaitu menjemput tabungan kerumah-rumah nasabah maupun kepasar-pasar. Tidak hanya menjemput tabungan karyawan BMT NU Cabanag Larangan juga melakukan proses pemasaran kepada masyarakat yang belum bergabung menjadi nasabah di BMT NU Cabang Larangan. Untuk bagian administrasi dan teller mereka bekerja di kantor untuk mencatat tabungan yang sudah dijemput serta melakukan pelayanan terhadap nasabah yang datang ke BMT NU Cabang Larangan.⁴

Fariqul Isbahah, SE selaku kepala cabang KSPP.S BMT NU Cabang Larangan memberikan pemaparan sebagai berikut:

“Di KSPP.S BMT NU Cabang Larangan menggunakan strategi komunikasi bisnis, apabila di sini tidak menggunakan strategi komunikasi bisnis maka tidak akan ada brosur, banner, dan tidak ada website BMT NU-Q.”⁵

Kesimpulannya adalah apabila KSPPS BMT NU Cabang Larangan tidak menggunakan strategi komunikasi bisnis contoh seperti adanya brosur, banner, dan aplikasi BMT NU-Q maka tidak ada penerapan strategi komunikasi bisnis yang baik sehingga meugikan lembaga keuangan.

Bapak Herman Syahroni, S. Kom selaku bagian Lasisma juga memberikan pemaparan sebagai berikut:

⁴ Observasi, Hari Senin Tanggal 18 mei 2020

⁵ Fariqul Isbahah, Kepala Cabang KSPP.S BMT NU Cabang Larangan, Wawancara langsung (18 Mei 2020, Jam 13.00).

“Komunikasi bisnis penting disini agar menarik perhatian anggota, dan menarik minat nasabah. Komunikasi bisnis bisa dilakukan perorangan atau datang langsung kerumah anggota.”⁶

Kesimpulannya komunikasi bisnis sangat penting supaya bisa menarik minat nasabah untuk menjadi anggota, komunikasi bisnis bisa dilakukan perorangan atau datang langsung kerumah anggota masing-masing.

Bapak Bambang Irawan juga menjelaskan bahwa:

“Strategi komunikasi bisnis yaitu strategi yang digunakan dalam dunia bisnis akan berhadapan dengan kenyataan tentang apa dan bagaimana semua aktivitas yang dilakukan mampu efektif dalam mewujudkan ide, pemikiran, dan cara-caranya.”⁷

Dari pemaparan data diatas dapat disimpulkan bahwa strategi komunikasi bisnis adalah strategi yang digunakan dalam dunia bisnis yang akan berhadapan langsung dengan kenyataan bagaimana aktivitas yang dilakukan oleh karyawan kepada nasabah.

Ibu karimah sebagai pemilik toko sembako memberikan pemaparan sebagai berikut:

“Komunikasi bisnis yang diterapkan di BMT NU Cabang Larangan efektif, dan saya mudah memahami apa yang disampaikan oleh karyawan BMT NU Cabang Larangan .”⁸

Dari penjelasan nara sumber dapat disimpulkan bahwa komunikasi bisnis sangat penting dalam koperasi simpan pinjam syariah (KSPPS), tanpa adanya komunikasi maka tidak akan ada komunikasi yang terjalin dengan nasabah dan koperasi tidak akan mengalami perkembangan.

⁶ Herman Syahroni, Bagian Lasisma KSPP.S BMT NU Cabang Larangan, Wawancara langsung (18 Mei 2020, Jam 13.59).

⁷ Bambang Irawan, Staf Pembiayaan KSPP.S BMT NU Cabang Larangan, Wawancara langsung (18 Mei 2020, Jam 14.00).

⁸ Karimah, pe, wawancara langsung (24 mei 2020, jam 09.30)

Ibu Yuli Awaliya Ramadhani sebagai penjahit baju juga memaparkan pendapatnya sebagai berikut:

“menurut saya strategi komunikasinya baik, mudah dimengerti dan kadang saya mengetahui informasi dari salah satu karyawan BMT dan kadang juga saya mengetahui informasi dari brosur.”⁹

Dari penjelasan nara sumber di atas jadi bisa diketahui bahwa BMT NU Cabang Larangan mempunyai strategi komunikasi yang baik dan dapat memudahkan nasabahnya.

Fariqul Isbahah, SE selaku kepala cabang KSPP.S BMT NU Cabang Larangan memberikan pemaparan sebagai berikut:

“media komunikasi yang digunakan di sini seperti Brosur, Spanduk, Stiker, dan aplikasi BMT NU-Q”

Kesimpulannya adalah media komunikasi yang digunakan di KSPP.S BMT NU Cabang Larangan seperti brosur, spanduk, stiker dan aplikasi BMT NU-Q.

Bapak Herman Syahroni, S. Kom selaku bagian Lasisma juga memberikan pemaparan sebagai berikut:¹⁰

“faktor untuk melancarkan komunikasi kepada nasabah kita harus mengetahui terlebih dahulu siapakah orang yang kita tanyakan dan kita harus menyesuaikan diri dengan nasabah.”

Kesimpulannya adalah untuk melancarkan komunikasi kepada nasabah harus menyesuaikan diri dengan nasabah dan harus mengetahui siapakah nasabah yang kita tanyakan.

Bapak Bambang Irawan juga menjelaskan bahwa:¹¹

⁹ Yuli awaliya ramadhani, penjahit baju, wawancara langsung (4 Juni 2020, jam 08.00)

¹⁰ Herman Syahroni, Staf Lasisma KSPP.S BMT NU Cabang Larangan, Wawancara langsung (18 Mei 2020, Jam 13.59).

¹¹ Bambang Irawan, Staf Pembiayaan KSPP.S BMT NU Cabang Larangan, Wawancara langsung (18 Mei 2020, Jam 14.00).

“kategori *low* jika daya tarik dan manfaat yang kecil dan peluang pencapaiannya juga kecil, kategori *moderate* memiliki manfaat yang besar namun pencapaiannya kecil, kategori *best* memiliki daya tarik yang tinggi serta peluang tercapainya besar.”

Kesimpulannya adalah dikatakan *low* apabila daya tarik dan manfaat yang kecil dan peluang pencapaiannya juga kecil, dikatakan *moderate* apabila memiliki manfaat yang besar namun pencapaiannya kecil, dikatakan *best* apabila memiliki daya tarik yang tinggi serta peluang tercapainya besar.

Fariqul Isbahah, SE selaku kepala cabang KSPP.S BMT NU Cabang Larangan memberikan pemaparan sebagai berikut:¹²

“ya, kemajuan teknologi yang semakin pesat dapat menjadikan peluang dalam komunikasi supaya dapat memudahkan nasabah.”

Kesimpulannya adalah pada kemajuan teknologi yang semakin canggih dapat menjadikan peluang dalam komunikasi bisnis supaya dapat memudahkan karyawan dan nasabah.

2. Peluang dan Ancaman dalam Menerapkan Strategi Komunikasi Bisnis di BMT NU Cabang Larangan

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis di BMT NU Cabang Larangan, peneliti akan menjelaskan tentang peluang dan ancaman mengenai strategi komunikasi bisnis:

a. *Opportunities* (Peluang)

Faktor pendukung dalam mempengaruhi strategi komunikasi bisnis dapat diterima baik oleh masyarakat luas terutama kepada anggota KSPP.S BMT NU Cabang Larangan. Hal ini bisa dilihat dari hasil wawancara dengan Ibu Fariqul Isbahah, SE selaku kepala cabang di KSPP.S BMT NU Cabang Larangan:

¹² Fariqul Isbahah, Kepala Cabang KSPP.S BMT NU Cabang Larangan, Wawancara langsung (18 Mei 2020, Jam 13.00).

“peluang komunikasi yang saya ketahui disini dalam segi penyampaian informasi kepada nasabah atau masyarakat cukup baik dikarenakan penyampaiannya yang baik akan mudah dimengerti oleh masyarakat yang mengetahuinya”¹³

Dapat disimpulkan bahwa peluang komunikasi dalam segi penyampaian informasi cukup baik apabila penyampaiannya mudah dimengerti maka masyarakat mudah memahami apa yang diinformasikan karyawan kepada nasabah

Bapak Herman Syahroni juga mengungkapkan:

“penyampaian komunikasi itu tidak hanya berupa perkataan akan tetapi juga berupa media tulis atau media cetak seperti: Brosur, Pamflet, Banner, dll. Oleh karena itu dengan adanya media cetak yang tersedia, maka masyarakat luas terutama anggota BMT NU Cabang Larangan akan mengetahui mengenai informasi-informasi dari kantor.”¹⁴

Dapat disimpulkan bahwa penyampaian komunikasi tidak hanya berupa perkataan tetapi berupa media cetak, atau pun media tulis, maka dari itu masyarakat akan mengetahui mengenai informasi-informasi dari KSPPS BMT NU Cabang Larangan.

Ibu karimah sebagai nasabah memberikan pemaparan sebagai berikut:

“saya mengetahui informasi ini dari karyawan langsung yang mendatangi saya, lalu karyawannya itu memberikan brosur kepada saya, kemudian karyawannya menjelaskan mengenai pembiayaan yang ada di lembaga keuangan”¹⁵

Jadi, dapat disimpulkan bahwa peluang komunikasi bisnis di KSPPS BMT NU Cabang Larangan sangat besar karena dapat memudahkan nasabahnya.

b. Threats (Ancaman)

Hal ini bisa dilihat dari hasil wawancara dengan Ibu Fariqul Isbahah selaku kepala cabang BMT NU Cabang Larangan:

¹³ Fariqul Isbahah, Kepala Cabang KSPP.S BMT NU Cabang Larangan, Wawancara langsung (18 Mei 2020, Jam 13.00).

¹⁴ Herman Syahroni, Staf Lasisma KSPP.S BMT NU Cabang Larangan, Wawancara langsung (18 Mei 2020, Jam 13.59).

“disini ancaman yang dapat menghambat strategi komunikasi yakni keterbatasan fasilitas komunikasi yang kurang memadai. Dimana jelas dalam keadaan seperti ini komunikasi tidak dapat berjalan sebagaimana yang diharapkan.”¹⁶

Dapat disimpulkan bahwa ancaman komunikasi bisnis salahsatunya keterbatasan fasilitas komunikasi yang kurang memadai, maka strategi komunikasi tidak dapat berjalan sebagaimana yang telah diharapkan.

Bapak Herman Syahroni selaku Bagian Lasisma berpendapat:

“menurut saya pribadi ancaman dalam komunikasi itu dari manusianya sendiri seperti, umur, keadaan emosi, status, keterampilan mendengarkan, pencarian informasi, penyaringan informasi.”¹⁷

Jadi dapat disimpulkan bahwa penyebab dari ancaman komunikasi bisnis adalah dari nasabah sendiri karena faktor umur, keadaan emosi, status, dan lain sebagainya.

Ibu Yuli Awaliya Ramadhani juga memaparkan:

“hal ini ancaman dalam komunikasi salah satunya komunikasi yang kurang jelas, misalkan saya berkomunikasi dengan karyawan tetapi saya tidak paham dan saya tidak menanyakan kembali.”¹⁸

Dapat disimpulkan bahwa ancaman komunikasi bisnis salah satunya adalah kurang jelasnya informasi dari informan sehingga membuat nasabah sulit memahami informasi yang disampaikan oleh karyawan kepada nasabah.

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan paparan data di atas terdapat temuan data yang didapatkan oleh peneliti selama melakukan penelitian. Sehingga peneliti akan memaparkan hasil

¹⁶ Fariqul Isbahah, Kepala Cabang KSPP.S BMT NU Cabang Larangan, Wawancara langsung (18 Mei 2020, Jam 13.00).

¹⁷ Herman Syahroni, Staf Lasisma KSPP.S BMT NU Cabang Larangan, Wawancara langsung (18 Mei 2020, Jam 13.59).

¹⁸ Yuli awaliya ramadhani, Nasabah, wawancara langsung (4 Juni 2020, jam 08.00)

temuan peneliti dilapangan yang berkaitan dengan fokus penelitian. Data yang berhasil peneliti temukan sebagai berikut:

1. Strategi Komunikasi Bisnis yang diterapkan Oleh BMT NU Cabang Larangan

a) Bentuk strategi komunikasi

Bentuk strategi komunikasi yang diterapkan oleh BMT NU Cabang Larangan yaitu berupa alat komunikasi seperti handphone, brosur, banner, dan stiker. Bentuk strategi komunikasi merupakan panduan dari perencanaan komunikasi dan manajemen untuk mencapai tujuan tertentu, apabila ingin mencapai tujuan tertentu maka strategi komunikasi bisnis harus dapat menunjukkan bagaimana operasionalnya secara taktis dalam arti kata bahwa pendekatan bisa berbeda sewaktu-waktu tergantung situasi dan kondisi.

b) Komponen strategi komunikasi

Terdapat beberapa komponen strategi komunikasi yang ada di BMT NU Cabang Larangan

- 1) Komunikator yang digunakan adalah pimpinan, karyawan, dan nasabah yang mempunyai kepercayaan diri, kredibilitas, terbuka, jujur, disiplin, berkeinginan keras, dan selalu mawas diri.
- 2) Pesan yang disampaikan adalah karyawan harus menjalankan komunikasi dengan baik dan benar sehingga dapat memudahkan nasabah untuk memahami komunikasi yang disampaikan sehingga nasabah tertarik untuk menjadi bagian anggota dari BMT NU Cabang Larangan.

- 3) Media yang digunakan BMT NU Cabang Larangan yaitu media elektronik berupa handphone, media cetak berupa brosur, kalender, stiker, spanduk, dan banner.
- 4) Komunikan merupakan pihak yang bertindak sebagai pengirim pesan untuk disampaikan kepada komunikator, penulis disini menggunakan 3 orang nasabah.
- 5) Efek yang diharapkan BMT NU Cabang Larangan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat menengah kebawah seperti petani, pedagang, peternak, ART, dan mendorong bangkitnya perekonomian di tingkat makro yang berbasiskan syariah di daerah Blumbungan pada khususnya.

c) Model strategi komunikasi

BMT NU Cabang Larangan menggunakan media komunikasi bisnis berupa aplikasi BMT NU-Q, kalender, brosur, stiker, dan spanduk.

2. Peluang dan Ancaman dalam Menerapkan Strategi Komunikasi Bisnis di BMT NU Cabang Larangan

Didalam komunikasi bisnis pasti sudah ada peluang dan juga ada hambatan. Berikut penjelasan mengenai peluang dan hambatan dari BMT NU Cabang Larangan:

- a) *Opportunities* (Peluang) dari strategi komunikasi bisnis di BMT NU Cabang Larangan yaitu:
 - 1) Pemimpin BMT NU Cabang Larangan dapat meningkatkan loyalitas,
 - 2) Pemimpin BMT NU Cabang Larangan dapat meningkatkan kreatifitas,

- 3) Pemimpin BMT NU Cabang Larangan dapat meningkatkan partisipasi karyawan. Apabila ada kesulitan dalam bekerja pemimpin dapat membantu mengurangi beban agar karyawan tidak jenuh dan malas terhadap pekerjaannya.
- b) *Threats* (ancaman) dari strategi komunikasi bisnis di BMT NU Cabang Larangan yaitu:
- 1) Adanya perbedaan sifat dari setiap karyawan menyebabkan setiap orang menanggapi masalah dengan cara yang berbeda. Permasalahan yang dihadapi karyawan baik berasal dari dalam diri karyawan sendiri maupun dari luar diri karyawan akan berdampak pada menurunnya sistem komunikasi bisnis.
 - 2) Adanya perbedaan karakter dari setiap karyawan dapat berdampak pada menurunnya sistem komunikasi bisnis.

D. Pembahasan

Dari paparan data dan temuan penelitian, selanjutnya dilakukan pembahasan sesuai dengan fokus penelitian. Pembahasan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Strategi Komunikasi Bisnis yang Diterapkan oleh BMT NU Cabang Larangan

BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan mempunyai komunikasi yang efektif sehingga masyarakat tertarik menjadi nasabah. Sasarannya adalah masyarakat dari kalangan ekonomi bawah, walaupun ada juga beberapa nasabah yang berasal dari kalangan atas. Komunikasi bisnis yang berkembang di BMT NU Jawa Timur

Cabang Larangan mempunyai manfaat-manfaat bagi masyarakat menengah kebawah seperti: petani, pedagang, peternak, ART, dan lain-lain yaitu meningkatkan perekonomian masyarakat.

Kehadiran BMT dapat dikatakan sangat tepat dan strategis, karena kelahiran BMT juga dimaksudkan untuk melepaskan masyarakat dari jeratan rentenir yang memberatkan dan menekan secara zalim melalui sistem ekonomi ribawi yang diharamkan Al-Qur'an, karena mekanisme perbankan islam berdasarkan prinsip mitra usaha adalah bebas bunga.

Salah satu cara yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Larangan yaitu agar komunikasi berjalan efektif maka pemimpin selalu melakukan peningkatan strategi komunikasi bisnis dengan menggunakan komponen dan indikator strategi komunikasi bisnis.

Bentuk strategi komunikasi yang diterapkan oleh BMT NU Cabang Larangan yaitu berupa alat komunikasi seperti handphone yang merupakan alat komunikasi yang banyak digunakan oleh seluruh kalangan masyarakat, dan handphone juga merupakan alat komunikasi yang paling efektif. Brosur juga merupakan alat komunikasi yang cukup baik dan efektif, perancangan desain brosur dapat membantu pihak BMT NU Cabang Larangan untuk memasarkan produk dan jasa yang dimilikinya agar dapat diketahui oleh masyarakat luas. Banner digunakan sebagai media publikasi dan promosi suatu produk BMT NU Cabang Larangan yang berperan penting dalam strategi komunikasi karena mudah untuk dibaca oleh masyarakat luas. Stiker sering kali digunakan sebagai salah satu dari sekian banyak media komunikasi, dengan stiker dapat mengkomunikasikan citra perusahaan, himbawan dan juga foto lembaga. Dengan adanya alat

komunikasi tersebut tentu sangat menunjang keberhasilan suatu lembaga, seperti halnya BMT NU Cabang Larangan.

Komponen strategi komunikasi meliputi beberapa hal yaitu komunikator yang digunakan adalah pimpinan, karyawan, dan nasabah yang mempunyai kepercayaan diri, kredibilitas, terbuka, jujur, disiplin, berkeinginan keras, dan selalu mawas diri. Pesan yang disampaikan adalah kita harus menjalankan komunikasi dengan baik dan benar sehingga dapat memudahkan nasabah untuk memahami komunikasi yang disampaikan sehingga nasabah tertarik untuk menjadi bagian anggota dari BMT NU Cabang Larangan. Media yang digunakan BMT NU Cabang Larangan yaitu media elektronik berupa handphone, media cetak berupa brosur, kalender, stiker, spanduk, dan banner. Penulis disini menggunakan 3 orang nasabah. Efek yang diharapkan adalah BMT NU Cabang Larangan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat menengah kebawah seperti petani, pedagang, peternak, ART, dan mendorong bangkitnya perekonomian di tingkat makro yang berbasis syariah di daerah Blumbungan pada khususnya.

Model strategi komunikasi BMT NU Cabang Larangan menggunakan media komunikasi bisnis berupa aplikasi BMT NU-Q yang merupakan produk uang elektronik (e-money) BMT NU melalui aplikasi mobile yang dapat memudahkan nasabah dan masyarakat luas. Kalender merupakan alat komunikasi bisnis yang fungsinya untuk memasarkan produk yang ada di BMT NU Cabang Larangan. Brosur Brosur juga merupakan alat komunikasi yang cukup baik dan efektif, perancangan desain brosur dapat membantu pihak BMT NU Cabang Larangan untuk memasarkan produk dan jasa yang dimilikinya agar dapat

diketahui oleh masyarakat luas. Stiker sering kali digunakan sebagai salah satu dari sekian banyak media komunikasi, dengan stiker dapat mengkomunikasikan citra perusahaan, himbawan dan juga foto BMT NU Cabang Larangan.

2. Peluang dan Ancaman dalam Menerapkan Strategi Komunikasi Bisnis di BMT NU Cabang Larangan

Salah satu cara untuk bisa mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis dalam menentukan bagaimana suatu institusi menilai mengenai kondisi saat ini dan gambaran ke depan yang mempengaruhi proses pencapaian tujuan institusi adalah dengan menggunakan *Opportunities* (Peluang), dan *Threats* (ancaman). Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti di BMT NU Cabang Larangan mengenai analisis yang dapat Memengaruhi Strategi Komunikasi Bisnis di BMT NU Cabang Larangan yaitu:

a) Opportunities (Peluang)

Sebagai pemimpin tentunya haruslah pintar dalam membaca atau mencari peluang yang ada serta mengatasi ancaman di daerah sekitar. Salah satu hal untuk tetap dapat bersaing dengan lembaga keuangan ataupun perbankan yang lain yaitu mampu memberikan motivasi dan dorongan kepada para karyawannya. Kebijakan tersebut mendukung keberhasilan perusahaan yang akan bermuara pada terwujudnya produktivitas kerja yang tinggi. Namun untuk mencapai hal tersebut tidaklah mudah, karena terdapat hambatan-hambatan yang muncul yang dihadapi pimpinan BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan untuk dicari pemecahannya.

Sebagai seorang pemimpin yang baik dan benar, termasuk dalam hal memberikan motivasi kepada karyawannya. Maka begitu pemimpin BMT NU

Cabang Larangan berusaha mencari solusi untuk mengatasi hambatan-hambatan dalam memberikan motivasi untuk dapat lebih meningkatkan komunikasi bisnis.

Opportunities (*peluang*) dari strategi komunikasi bisnis di BMT NU Cabang Larangan dapat meningkatkan loyalitas, adanya loyalitas karyawan yang tinggi menjadikan BMT NU Cabang Larangan sampai pada tujuan yang telah ditetapkan. Strategi yang digunakan oleh BMT NU Cabang Larangan adalah memberikan insentif kepada karyawan agar karyawan terdorong untuk meningkatkan prestasi kerjanya.

Pemimpin BMT NU Cabang Larangan dapat meningkatkan kreatifitas karyawan dengan menyediakan fasilitas yang sesuai seperti fasilitas sepeda motor dalam mencari nasabah dan mendatangi nasabah yang ingin menabung di BMT NU Cabang Larangan supaya memudahkan nasabah serta dapat melakukan promosi langsung kepada nasabah.

Pemimpin BMT NU Cabang Larangan dapat meningkatkan partisipasi karyawan seperti selalu mengerjakan tugas yang diberikan pemimpin dengan tepat waktu dan karyawan dapat memberikan ide-ide baru untuk kemajuan BMT NU Cabang Larangan kedepannya. Dengan adanya partisipasi karyawan maka akan meningkatkan kesadaran karyawan akan tugas dan tanggung jawab yang diberikan kepadanya, sehingga tujuan perusahaan tercapai

b) *Threats* (ancaman)

Dengan adanya berbagai masalah yang dihadapi oleh karyawan, pemimpin BMT NU Cabang Larangan disini akan mengklarifikasi atau menggolongkan terlebih dahulu jenis permasalahan yang dialami karyawan. Sehingga diketahui apa penyebab permasalahan tersebut.

Penggunaan sistem komunikasi bisnis sudah pasti akan memiliki beberapa keuntungan, hal tersebut telah dirasakan oleh BMT NU Cabang Larangan sendiri, yaitu dengan bertambahnya jumlah nasabah maka BMT NU Cabang Larangan telah mampu mengajak masyarakat sekitar untuk bergabung bersama menjadi nasabah.

Dalam menjalankan suatu komunikasi bisnis tidak selamanya berjalan mulus dan baik, pasti adakalanya akan mengalami hal yang tidak diinginkan. Strategi terbaik untuk menghindari hal tersebut sudah dilakukan oleh BMT NU Cabang Larangan, untuk mengantisipasi hal-hal yang dapat menghambat kelancaran komunikasi.

Ancaman dari strategi komunikasi bisnis di BMT NU Cabang Larangan yaitu, adanya perbedaan sifat dari setiap karyawan sehingga menyebabkan setiap orang menanggapi masalah dengan cara yang berbeda, dan adanya perbedaan karakter dari setiap karyawan akan berdampak pada menurunnya sistem komunikasi bisnis.

Dari pembahasan di atas dapat diambil kesimpulan bahwa komunikasi bisnis yang baik merupakan hal yang sudah dianjurkan dalam islam. Al-Qur'an menyatakan bahwa berbicara yang benar, menyampaikan pesan yang benar adalah prasyarat untuk kebesaran, kebaikan kemaslahatan dan amal. Apabila ingin sukses dalam berkarir, ingin memperbaiki masyarakat maka kita harus menyebarkan pesan yang benar.