

BAB IV

PAPARA DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Data *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

a. Profil KSPP Syariah *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

KSPP Syariah *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan berdiri di pertengahan tahun 2015 yang lalu, tepatnya pada tanggal 2 Juni 2015. Koperasi Jasa Keuangan Syariah *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat merupakan salah satu koperasi yang awalnya bergerak di bidang usaha simpan pinjam bagi anggotanya.

Dalam hal tabungan mereka yang merupakan anggota tabungan tidak perlu repot ke kantor KSPP Syariah *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis ataupun cabang lainnya, karena proses administrasi pengajuan untuk tabungan maupun penyetoran tabungan dapat dilakukan di rumah anggota. Hal itu dilakukan sebagai salah satu strategi penentuan posisi pasar melalui fasilitas yang dapat memanjakan anggota. Hingga sampai sekarang *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan tetap berdiri dan bertahan.

Melalui kinerja yang berbasis syariah diharapkan KSPP Syariah *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan mampu menjadi salah satu pendorong bangkitnya perekonomian di tingkat mikro yang berbasis syariah di daerah Galis pada khususnya.

**b. Letak Geografis KSPP Syariah *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat*
Cabang Galis Pamekasan**

Adapun letak geografis dalam penelitian ini terletak di operasi *Baitul Mal wa Tamwil Nuansa Umat* Cabang Galis Pamekasan yaitu bertempat di Jl. Raya Sumenep KM 12 Pamekasan (sebelah barat pasar keppo desa Ponteh) kode pos 69382.

**c. Tujuan Didirikan *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat* Cabang Galis
Pamekasan**

Meningkatkan kesejahteraan bersama dengan berbagi keuntungan melalui kegiatan ekonomi yang menaruh perhatian pada nilai-nilai dan kaidah-kaidah *Muamalah Syar'iyah* yang memegang teguh keadilan, keterbukaan dan kehati-hatian.¹

**d. Prinsip Kerja *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat* Cabang Galis
Pamekasan**

Prinsip kerja *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat* Cabang Galis Pamekasan adalah:

- 1) Jujur
- 2) Giat
- 3) Ikhlas

¹Data penelitian, BMT NU Cabang Galis Pamekasan, 2019

e. Bentuk/Badan Hukum KSPP Syariah *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat*

Dari segi legalitas, koperasi syariah belum tercantum dalam UU No 25/1992 tentang Perkoperasian. Untuk sementara, keberadaan koperasi syariah saat ini didasarkan pada Keputusan Menteri (Kepmen) Koperasi dan UKM Republik Indonesia No 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tanggal 10 September 2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). Kemudian, diterbitkan instrument pedoman standar operasional manajemen KJKS/UJKS Koperasi, pedoman penilaian kesehatan KJKS/UJKS koperasi, dan pedoman pengawasan KJKS/ UJKS koperasi.

Seluruh produk KSPP Syariah *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat* (baik Tabungan maupun Pembiayaan) sudah sesuai dengan ketentuan Syariah. Selain produk-produk tersebut didasarkan kepada Al-Qur'an dan Hadits juga didasarkan kepada pendapat para Ulama' yang dinukil dari kitab-kitab yang representatif.

KSPP Syariah *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat* yang tidak menerapkan Biaya Administrasi Pembiayaan dan Denda keterlambatan angsuran atau pelunasan pembiayaan perlu dipertahankan, karena penerapan biaya administrasi dilarang oleh sebagian ulama dan denda pembiayaan dilarang berdasarkan ijma' para ulama, walaupun sebagian lembaga keuangan Syariah ada yang menerapkannya dengan pertimbangan dan paradigma berfikir yang berbeda, namun KSPP Syariah *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat* harus mengikuti keputusan hukum yang ditetapkan oleh Dewan Syariah KSPP Syariah *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat*.

**f. Struktur organisasi KSPP Syariah *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat
Cabang Galis Pamekasan**

Berdasarkan struktur organisasi KSPP Syariah *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan (Terlampir) bahwa yang bertanggung jawab untuk simpanan lebaran yaitu Faridatus Shalehah dan Al Mutaabbit Billah yang tugasnya yaitu:

- a. Bertanggung jawab atas manajemen dan prosedur tabungan.
- b. Mengusahakan tercapainya pemasaran produk-produk tabungan kantor Cabang KSPP Syariah BMT NU dengan target yang telah ditentukan.

**g. Produk KSPP Syariah *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang
Galis Pamekasan**

Adapun berbagai produk yang ditawarkan Koperasi *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan adalah:

1) Produk Tabungan/Simpanan

- a) Siaga (Simpanan Anggota)
- b) Sahara (Simpanan Haji dan Umroh)
- c) Tabah (Tabungan Mudharabah)
- d) Sabar (Simpanan Lebaran)
- e) Sidik Fathonah (Simpanan Pendidikan Fathonah)
- f) Tarawi (Tabungan Ukhrowi)
- g) Siberkah (Simpanan Berjangka Mudharabah)
- h) Sajadah (Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah)

2) Produk Pembiayaan/Pinjaman

- a) Al-Qardhul Hasan
- b) Murabahah Dan Bai' Bitsamanil Ajil
- c) Mudharabah Dan Musyarakah
- d) Rahn/Gadai

Selain itu ada tambahan pembiayaan yang di sediakan oleh BMT NU antara lain:

- a) Pembiayaan tanpa jaminan (LASISMA)
- b) Pembiayaan hidup sehat.

3) Produk Jasa

- a) Transfer/kiriman uang antar bank dalam & luar negeri
- b) Pendaftaran haji dan umrah
- c) Pembayaran tagihan PLN, BPJS, Telephon, Pulsa, DLL
- d) Pembayaran biaya pendidikan perguruan tinggi

Objek penelitian pada skripsi ini yaitu produk simpanan lebaran atau yang lebih dikenal dengan SABAR. SABAR ini merupakan tabungan yang bisa mempermudah anggota/nasabah dalam memenuhi kebutuhan pada saat lebaran dengan menggunakan akad mudlarabah mutlaqah.

2. Data SDM

Paparan data merupakan suatu temuan yang diperoleh dari hasil penelitian melalui kegiatan observasi, wawancara dan dokumentasi yang dilakukan di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Galis Pamekasan.

a. Data SDM *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan*

Sumber daya manusia memiliki peranan yang sangat penting bagi berjalannya kelangsungan hidup *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan*. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Galis Pamekasan* memiliki 7 karyawan yang sangat kompeten di bidangnya masing-masing. Komposisi sumber daya manusia *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan* dapat dilihat pada tabel 4.1 berikut:

Tabel 4.1
Data Komposisi Pendidikan SDM *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan*

No	Pendidikan	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah
1	SMA/Sederajat	-	1	1
2	Diploma	-	-	-
3	Sarjana	3	3	6
	Jumlah	3	4	7

Sumber: *Baitul Mal Wa Tamwil NU Cabang Galis Pamekasa, 2020*

Tabel tersebut menunjukkan bahwa sumber daya manusia di *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan* berjumlah 7 orang. Dari ketujuh karyawan tersebut lebih didominasi oleh karyawan dengan pendidikan terakhir yaitu Sarjana dengan jumlah 6 karyawan. Sedangkan SDM yang pendidikan terakhirnya adalah SMA yaitu hanya 1 karyawan saja.

b. Data Demografis Anggota Simpanan Lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

1) Data usia anggota simpanan lebaran di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

Tabel 4.2
Data Usia Anggota Simpanan Lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

No	Usia	Jumlah
1	19 – 24 tahun	5 orang
2	25 – 30 tahun	30 orang
3	31 - 36 tahun	17 orang
4	37 – 42 tahun	34 orang
5	43 – 48 tahun	94 orang
6	Diatas 48 tahun	2 orang
	Jumlah	182 orang

Sumber: *Baitul Mal Wa Tamwil* NU Cabang Galis Pamekasan, 2020

Tabel tersebut menunjukkan bahwa anggota simpanan lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan terdiri dari usia 19 sampai di atas 48 tahun. Namun, anggota simpanan lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan lebih didominasi oleh anggota yang berusia 43 sampai 48 tahun yaitu sebanyak 94 anggota. Sedangkan jumlah anggota terbanyak kedua yaitu anggota yang berusia 37 sampai 42 tahun dan anggota yang berusia 25 sampai 30 tahun.

2) **Data Jenis Kelamin Anggota Simpanan Lebaran di *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan***

Tabel 4.3
Data Jenis Kelamin Anggota Simpanan Lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan*

No	Jenis Kelamin	Jumlah
1	Laki-Laki	42 orang
2	Perempuan	140 orang
	Jumlah	182 orang

Sumber: *Baitul Mal Wa Tamwil NU Cabang Galis Pamekasan, 2020*

Tabel tersebut menunjukkan bahwa anggota simpanan lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan* terdiri dari anggota dengan jenis kelamin perempuan dan laki-laki. Namun, lebih didominasi oleh anggota dengan jenis kelamin perempuan yaitu sebanyak 140 anggota.

3) **Data Pekerjaan Anggota Simpanan Lebaran di *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan***

Tabel 4.4
Data Pekerjaan Anggota Simpanan Lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan*

No	Pekerjaan	Jumlah
1	Pedagang	92 orang
2	Wiraswasta	13 orang
3	Ibu Rumah Tangga (IRT)	63 orang
3	Karyawan	8 orang
4	Guru	6 orang
	Jumlah	182 orang

Sumber: *Baitul Mal Wa Tamwil NU Galis Pamekasan, 2020*

Tabel tersebut menunjukkan bahwa anggota simpanan lebaran di *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan* memiliki pekerjaan yang berbeda-beda. Jadi, anggota simpanan lebaran tidak hanya didominasi oleh anggota yang bekerja sebagai ibu rumah tangga dan pedagang saja, tapi juga ada anggota simpanan lebaran yang berprofesi sebagai wiraswasta, karyawan, dan guru dengan masing-masing jumlah anggota sebanyak 13, 8, dan 6 anggota. Namun, data tersebut menunjukkan bahwa anggota simpanan lebaran *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan* didominasi oleh pedagang yaitu sebanyak 92 anggota dan ibu rumah tangga sebanyak 63 anggota.

4) Data Pendapatan Anggota Simpanan Lebaran di *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan*

Tabel 4.5
Data Pendapatan Anggota Simpanan Lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan*

No	Pendapatan	Jumlah
1	Kurang dari 1 juta	96 orang
2	1 juta – 5 juta	73 orang
3	Lebih dari 5 juta	13 orang
	Jumlah	182 orang

Sumber: *Baitul Mal Wa Tamwil NU Cabang Galis Pamekasan, 2020*

Tabel tersebut menunjukkan bahwa pendapatan anggota simpanan lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan* terdiri dari anggota yang memiliki pendapatan kurang dari 1 juta, 1 juta hingga 5 juta, dan diatas 5 juta. Namun, untuk simpanan lebaran lebih didominasi oleh anggota yang memiliki pendapatan kurang dari 1 juta dengan jumlah anggota 96

dan anggota yang memiliki pendapatan antara 1 juta sampai 5 juta dengan jumlah anggota 73.

5) Data Pendidikan Anggota Simpanan Lebaran di *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan*

Tabel 4.6
Data Pendidikan Anggota Simpanan Lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan*

No	Pendidikan	Jumlah
1	SD	93 orang
2	SMP/MTS	28 orang
3	SMA/SMK/MA	45 orang
4	Diploma/Sarjana	16 orang
	Jumlah	182 orang

Sumber: *Baitul Mal Wa Tamwil NU Cabang Galis Pamekasan, 2020*

Tabel tersebut menunjukkan bahwa pendidikan anggota simpanan lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan* antara lain: SD, SMP, SMK, dan Sarjana. Namun, data tersebut menunjukkan bahwa anggota simpanan lebaran di *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan* lebih didominasi oleh anggota yang memiliki pendidikan terakhir SD dan SMA dengan masing-masing jumlah anggotanya yaitu 93 anggota dan 45 anggota.

6) Data Agama Anggota Simpanan Lebaran di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

Tabel 4.7
Data Agama Anggota Simpanan Lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

No	Agama	Jumlah
1	Islam	182 orang
2	Non Islam	-
	Jumlah	182 orang

Sumber: *Baitul Mal Wa Tamwil* NU Cabang Galis Pamekasan, 2020

Data tersebut menunjukkan bahwa anggota simpanan (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan secara keseluruhan didominasi oleh anggota yang beragama Islam.

c. Data Demografis Anggota Simpanan Lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

Data demografis anggota simpanan lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dapat dilihat pada tabel 4.8 berikut:

Tabel 4.8
Data Demografis Anggota Simpanan Lebaran (SABAR) di Baitul
***Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan**

No	Alamat	Jumlah Nasabah
1	Konang	3
2	Bulay	10
3	Galis	12
4	Larangan Luar	2
5	Larangan Dalam	4
6	Artodung	3
7	Pagendingan	2
8	Blumbungan	11
9	Lancar	1
10	Montok	10
11	Tobungan	2
12	Kaduara Barat	12
13	Kaduara Timur	8
14	Murtajih	3
15	Dasok	4
16	Pamoroh	1
17	Bungbaruh	2
18	Lembung	34
19	Polagan	31
20	Ponteh	22
21	Panaguan	5

	Jumlah	182 Nasabah
--	---------------	--------------------

Sumber: *Baitul Mal Wa Tamwil* NU Cabang Galis Pamekasan, 2020

Data tersebut menunjukkan bahwa anggota simpanan lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan tidak hanya di dominasi oleh anggota yang tinggal di wilayah dekat kantor saja, namun menyeluruh dan tersebar di berbagai desa baik di wilayah yang berada di dekat kantor *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan maupun di wilayah yang jauh dari kantor *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan. Dari data tersebut, menunjukkan bahwa anggota simpanan lebaran di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan lebih didominasi oleh anggota yang tinggal di desa polagan dengan jumlah 31 anggota, desa lembung dengan jumlah 34 anggota, dan desa ponteh dengan jumlah anggota sebanyak 22 anggota.

B. Paparan Data

1. Segmentasi, Penentuan Target, dan Posisi Pasar pada Produk Simpanan Lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

a. Segmentasi Pasar (*Segmenting*)

Segmentasi pasar adalah suatu usaha pemisahan atau membagi suatu pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda dimana setiap kelompok tersebut membutuhkan produk atau bauran pemasaran tersendiri. Dengan kata lain, segmentasi pasar adalah suatu strategi pemasaran yang dilakukan unruk membagi pasar menjadi beberapa bagian-bagian yang akan dijadikan sebagai

pasar sasaran yang akan dilayani. Segmentasi pasar perlu untuk dilakukan karena di dalam suatu pasar itu terdiri dari banyak pembeli yang memiliki keinginan dan kebutuhan yang berbeda, sehingga setiap perbedaan tersebut memiliki potensi untuk menjadi pasar tersendiri. *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Galis Pamekasan memiliki banyak produk tabungan yang sangat bermanfaat bagi masyarakat salah satunya adalah simpanan lebaran (lebih populer dengan istilah SABAR). Berikut penjelasan mengenai tabungan lebaran menurut Imam Maulidi:²

“Simpanan Lebaran (SABAR) itu merupakan simpanan yang bisa mempermudah masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya pada saat bulan ramadhan. Nah untuk penyetorannya ini dapat dilakukan kapan saja tapi untuk penarikannya itu hanya dapat dilakukan pada saat setiap bulan ramadhan saja mbk. Nah untuk segmentasi pasar dari simpanan lebaran ini mbk adalah calon anggota yang tinggal di wilayah sekitar kantor, kemudian wilayah pasar yang berada disekitar kantor seperti pasar kepo, pasar larangan, dan pasar galis. Dan kita juga segmentasikan simpanan lebaran ini ke calon anggota yang tinggal di kecamatan larangan, dan kecamatan Galis. Tapi setiap tahunnya kita melakukan perluasan wilayah ya mbk, nah kita menambah satu kecamatan lagi mbk yaitu kecamatan pademawu. Disini kita tidak hanya memfokuskan penawaran ke kota-kota saja mbk tapi kita juga masuk ke desa-desa.

Dalam kegiatan segmentasi pasar konsumen, ada empat variabel yang dapat digunakan untuk melakukan kegiatan segmentasi pasar nasabah yaitu segmentasi berdasarkan geografis, segmentasi berdasarkan demograis, segmentasi berdasarkan psikografis, dan segmentasi berdasarkan perilaku. Berkaitan dengan variabel segmentasi pasar tersebut, berikut penjelasan mengenai variabel yang digunakan oleh *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan untuk simpanan lebaran:

²Wawancara Langsung, Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Galis Pamekasan (14 Desember 2019), jam: 14.30.

1) Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis merupakan kegiatan membagi suatu pasar menjadi unit-unit geografis yang berbeda. Berkaitan dengan segmentasi geografis produk simpanan lebaran disampaikan oleh Imam Maulidi melalui kegiatan wawancara, berikut penjelasannya:³

“Untuk segmentasi Geografis ini mbk, untuk produk tabungan SABAR kita segmentasikan dulu ke wilayah-wilayah yang mayoritas penduduknya itu berprofesi sebagai pedagang dan ibu rumah tangga. Pertama kita segmentasikan ke desa-desa yang berada di dekat kantor kita, kemudian pasar-pasar yang berada di dekat kantor kita. Nah setelah itu, kita perluas lagi wilayah pemasaran kita, jadi kita segmentasikan ke wilayah-wilayah yang lumayan jauh dari kantor misalnya desa polagan, desa lembung, desa galis, desa bulay, desa konang, desa montok, desa lancar. Setelah kita pasarkan produk kita maka langkah selanjutnya yang kita ambil lagi adalah kita perluas lagi pemasaran kita ke daerah-daerah yang jauh dari kantor kita tapi masih bisa kita jangkau daerah di daerah pademawu mbk, cuman kalau di daerah pademawu itu mayoritas mereka lebih tertarik ke tabungan TABAH dari pada tabungan SABAR. Sedangkan dari hasil pemasaran yang kita lakukan ternyata yang paling tertarik ke tabungan simpanan lebaran itu adalah mayoritas pedagang dan ibu rumah tangga. Meskipun para ibu rumah tangga juga berminat ke tabungan TABAH tapi setiap ibu rumah tangga memiliki pendapat dan kebutuhan yang berbeda-beda jadi mereka memilih tabungan sesuai dengan keinginan dan kebutuhan mereka. Tapi, intinya untuk segmentasi geografis ini mbk, kita segmentasikan ke kecamatan larangan, kecamatan galis, dan kecamatan pademawu.

Selain itu, segmentasi pasar untuk simpanan lebaran juga dijelaskan oleh Faridatus Shalehah, menurutnya:⁴

”Berdasarkan hasil musyawarah dengan seluruh karyawan kantor ya mbk bahwa segmentasi pasar untuk simpanan lebaran itu ada beberapa kecamatan ya mbk yaitu kecamatan larangan, dan kecamatan galis. Selain dua kecamatan tersebut ada juga kita segmentasi pasarnya adalah wilayah-wilayah pasar yang ada disekitar kantor seperti pasar kepo, pasar larangan, dan pasar galis. Alhamdulillah kita tambah lagi satu kecamatan mbk yaitu kecamatan pademawu. Untuk masalah wilayah pemasarannya itu mbk, kita tidak membatasinya dimanapun wilayahnya selagi masih bisa dijangkau

³Wawancara Langsung, Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Galis Pamekasan (14 Desember 2019), jam: 14.30.

⁴Wawancara Langsung, Faridatus Salehah, Juru Tabungan BMT NU Cabang Galis Pamekasan (16 Desember 2019), jam: 14.00.

oleh pihak kantor mbk. Akan tetapi, untuk langkah awal mbk kita hanya fokus ke wilayah-wilayah desa yang ada didekat kantor seperti wilayah desa ponteh, larangan, pasar kepo, dan lain-lainnya. Akan tetapi, setiap tahunnya kita selalu mengadakan perluasan wilayah untuk pemasarannya mbk. Alhamdulillah untuk simpanan lebaran ini awalnya hanya didominasi oleh anggota yang ada dipasar kepo dan pasar larangan sekarang sudah didominasi oleh masyarakat desa lembung dan polagan karena mayoritas penduduknya bekerja sebagai pedagang dan ibu rumah tangga.

Hal ini sesuai dengan hasil observasi penelitian di lapangan yang telah dilakukan oleh peneliti ketika ikut serta atau turun langsung ke lapangan untuk menjemput tabungan ke daerah candi selatan, polagan dan di desa lembung bersama karyawan KSPP Syariah *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan bahwasanya mayoritas anggota simpanan di dominasi oleh masyarakat lembung dan candi selatan yang berprofesi sebagai pedagang garam, pedagang toko kelontong, dan ibu rumah tangga.⁵

Berdasarkan hasil dari beberapa wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa segmentasi geografis yang digunakan pada produk simpanan lebaran adalah produk simpanan lebaran ini disegmentasikan kepada calon anggota yang tinggal di beberapa kecamatan yaitu, kecamatan larangan, kecamatan galis, dan kecamatan pademawu. Selain itu, produk simpanan juga disegmentasikan ke calon anggota yang berada di pasar keppo dan pasar larangan.

2) Segmentasi Demografis

Segmentasi demografis adalah kegiatan memisahkan pasar menjadi beberapa kelompok yang didasarkan pada variabel demografis seperti umur, jenis kelamin, pendapatan, pekerjaan, pendidikan, dan agama. Berkaitan dengan

⁵Observasi Langsung, Anggota Simpanan Lebaran (24 Desember 2019), Jam: 14.10.

segmentasi demografis pada produk simpanan lebaran ini dijelaskan oleh pihak Faridhatus Salehah yaitu:⁶

“Untuk produk tabungan itu mbk sebenarnya segmentasinya adalah para ibu rumah tangga. Cuman karena kebutuhan dan keinginan mereka berbeda-beda jadi kita tawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Nah jadi produk tabungan kita ini kita tawarkan ke seluruh kalangan masyarakat baik itu masyarakat kalangan menengah keatas ataupun masyarakat kalangan menengah ke bawah. Cuman karena setiap produk itu ada fungsinya masing-masing misalnya seperti produk tabungan sidik fathanah yang khusus tabungan untuk para murid jadi kita fokuskan pemasarannya ke sekolah-sekolah. Namun untuk tabungan simpanan lebaran ini kita memang fokus untuk menawarkan ke calon anggota yang memiliki pekerjaan sebagai pedagang dan ibu rumah tangga. Kita tidak memfokuskan ke variabel pendapatan, pendidikan, maupun jenis kelamin. Apa lagi masalah umur yang penting sudah memiliki KTP sebagai persyaratan untuk pembuatan buku tabungan.”

Hal yang sama juga disampaikan oleh Al-Muttaabibillah, menurutnya:⁷

“Jadi gini mbk, untuk tabungan simpanan lebaran ini variabel segmentasi demografis yang digunakan adalah pekerjaan. Maksudnya, simpanan lebaran ini kita segmentasikan kepada calon anggota yang memiliki pekerjaan sebagai ibu rumah tangga dan pedagang kecil. Namun, tidak menutup kemungkinan kita tawarkan juga pada calon anggota yang memiliki pekerjaan lain seperti guru dan wiraswasta maupun pekerjaan lainnya. Tapi kita hanya fokuskan ke calon anggota yang berprofesi sebagai ibu rumah tangga dan pedagang kecil. Karena sesuai dengan fungsi dari simpanan lebaran itu sendiri yaitu untuk membantu calon anggota dalam memenuhi kebutuhan pada saat bulan puasa, jadi kita lebih fokuskan ke dua segmen pasar tersebut. Kalau untuk pendapatan, kita tidak mensegmentasikannya mbk, dengan kata lain berapapun pendapatannya tetap bisa menabung karena untuk simpanan lebaran ini minimal jumlah setorannya adalah 5,000 jadi kita tidak mengkhususkan kesitu mbk. Kita hanya mensegmentasikan pada variabel pekerjaan.

Hal ini sesuai dengan hasil observasi penelitian di lapangan yang telah dilakukan oleh penenliti yang sudah ikut serta atau turun langsung bersama karyawan KSPP Syariah *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan ketika menjemput tabungan di pasar keppo bahwa mayoritas

⁶Wawancara Langsung, Faridhatus Salehah, Juru Tabungan BMT NU Galis Pamekasan (16 Desember 2019), jam: 14.00.

⁷Wawancara langsung, Al-Muttaabibillah, Juru Tabungan BMT NU Cabang Galis Pamekasan (20 Desember 2019), jam: 14.30.

pedagang yang jualan/ yang memiliki warung makan dan warung kopi yang berjualan di pasar keppo itu adalah anggota simpanan lebaran.⁸

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa untuk segmentasi demografis yang digunakan oleh *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Galis Pamekasan pada produk simpanan lebaran adalah variabel pekerjaan. Jadi, produk simpanan lebaran ini disegmentasikan kepada calon anggota yang berprofesi sebagai ibu rumah tangga dan pedagang.

b. Penentuan Target Pasar (*Targeting*)

Menentukan pasar sasaran artinya mengevaluasi keaktifan dari setiap segmen kemudian memilih salah satu atau lebih dari segmen pasar untuk dilayani.

Berkaitan dengan penentuan target pasar produk simpanan lebaran dijelaskan oleh Imam Maulidi yaitu:⁹

“Kalau target tentunya ada ya mbk, gak mungkin juga kan kita mendirikan kantor tanpa adanya tujuan atau target. Nah untuk masalah target mbk itu ada dua yaitu target nasabah dan target nominal. Kedua target itu ditentukan oleh pusat mbk. Nah untuk target ini mbk biasanya kita hitung per periode yaitu per tahun. Untuk simpanan sabar ini mbk target nasabahnya untuk tahun pertama itu 100 anggota, namun untuk besarnya jumlah target anggota itu mbk pertahunnya itu berbeda, jadi nanti pusat melihat pencapaian target kita mbk kalau misalkan realisasi target kita melebihi dari target yang ditentukan maka untuk target berikutnya pasti akan lebih besar dari target tahun sebelumnya. begitupun dengan target nominalnya mbk. Untuk target nominalnya itu tahun pertama, untuk simpanan lebaran kita ditargetkan oleh pusat besar 100.000.000, sedangkan tahun berikutnya kita ditargetkan kisaran 150.000.000-500.000.000. tapi jika ditahun sebelumnya terjadi penurunan maka besarnya target ditahun berikutnya akan sama jumlahnya dengan target sebelumnya.

⁸Observasi Langsung, Anggota Simpanan Lebaran (14 Desember 2019), Jam: 11.00.

⁹Wawancara Langsung, Imam Maulidi,, Kepala Kantor BMT NU Galis Pamekasan (14 Desember 2019), jam: 14.30.

Hal yang sama juga disampaikan oleh Al-Muttaabib Billah:¹⁰

“Untuk masalah target itu ditentukan oleh pusat ya mbk, disini untuk target kita ada dua yaitu target anggota dan target nominal. Keduanya itu sama-sama penting. Nah untuk jumlah targetnya itu mbk, pusat melihat dari pencapaian kita ditahun sebelumnya, jadi jika ada peningkatan maka jumlah targetnya akan ditambah dengan kata lain target berikutnya akan semakin besar. Biasanya untuk nominal, di tahun pertama kita ditargetkan sebesar 100 juta, sedangkan tahun berikutnya kita ditargetkan 200 juta sampai 500 juta. Sedangkan untuk target anggota kita ditargetkan 100-150 anggota pertahunnya.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa target untuk simpanan lebaran ada dua yaitu target nasabah dan target nominal, dimana keduanya tersebut sama-sama penting. Sedangkan untuk besarnya target ditentukan oleh kantor pusat *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Jawa Timur yang ditentukan setiap per periode, dimana cara penentuan besarnya target dilihat dari pencapaian target di tahun sebelumnya. Jadi jika ada peningkatan pencapaian target di tahun sebelumnya maka target di tahun berikutnya akan mengalami peningkatan juga.

Ada beberapa pertimbangan yang harus diperhatikan oleh *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Galis pada saat menentukan segmen mana yang akan dijadikan target pasar untuk suatu produk yaitu besarnya segmen yang akan dipilih, luasnya segmen dan kemampuan segmen untuk memasuki segmen pasar tersebut. Berkaitan dengan kriteria pemilihan segmen tersebut dijelaskan oleh Imam Maulidi melalui kegiatan wawancara, hasil wawancaranya sebagai berikut:¹¹

¹⁰Wawancara Langsung, Al-Muttaabib Billah, Juru Tabungan BMT NU Galis Pamekasan (20 Desember 2019), jam: 14.30.

¹¹Wawancara Langsung, Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Galis Pamekasan (14 Desember 2019), jam: 14.30.

“Target pasar untuk simpanan lebaran ini mbk adalah ibu rumah tangga dan para pedagang kecil. Alasannya kenapa target pasarnya adalah para ibu rumah tangga dan para pedagang kecil karena ini adalah tabungan yang berguna sebagai anjang-janjang dalam memenuhi kebutuhan mereka pada saat bulan ramadhan nanti. Dimana kebutuhannya nanti pasti akan lebih besar dan lebih banyak ketimbang kebutuhannya sehari-hari. Selain itu, lokasi di sekitar kantor kan banyak desa atau wilayah yang mayoritas penduduknya berprofesi sebagai ibu rumah tangga dan pedagang. Misalnya saja wilayah pasar kepo, daerah desa polagan dan desa lembung yang mayoritas penduduknya itu berprofesi sebagai ibu rumah tangga dan pedagang. Selain itu, kan wilayah lembung itu luas banget mbk, jadi keuntungannya kalau kita masuk di wilayah tersebut pasti akan sangat menguntungkan bagi kantor. Untuk masalah batas daerah yang akan kita masuki itu tidak ada batasnya mbk selagi masih bisa dijangkau oleh kantor. Jadi disini mbk, meskipun bukan wilayah di sekitar kantor kita pasti akan melayaninya mbk meskipun jauh pasti jemput mbk, asal tidak pas jauh banget, kalau hanya masih masuk kecamatan pademawu, kecamatan larangan, atau kecamatan galis itu masih bisa kita masuki mbk.

Hal serupa juga disampaikan oleh Faridhatus Salehah mengatakan:¹²

“Sesuai dengan namanya ya mbk tabungan lebaran jadi kita targetkan kepada para ibu rumah tangga dan pedagang. Alasannya ya karena agar mereka bisa menyisihkan sebagian uang mereka untuk kebutuhannya pada saat bulan ramadhan yang mana kebutuhannya lebih banyak daripada kebutuhan hari biasa. Selain itu kita juga mencoba menawarkannya ke para wiraswasta seperti pemilik perusahaan kepiting, dan pemilik pabrik barang bekas. Alhamdulillah tabungan lebaran ini juga cocok ke mereka mbk, karena mereka bisa nabung untuk memenuhi kebutuhan mereka sendiri kemudian untuk kasih ke karyawannya mbk kasih hadiah sebelum hari lebaran itu mbk, jadi sangat membantu katanya mbk. Sedangkan kenapa lebih memilih pedagang karena misal nih mbk di pasar kepo kan disana banyak anggota SABAR yang berprofesi sebagai pedagang yang punya warung berjualan nasi, campor, warung kopi, warung rujak, dll. Jadi kita memilih target pasar pedagang itu karena pada saat bulan ramadhan mereka kan sudah gak jualan lagi mbk jadi kita tawarkan produk SABAR ini agar mereka punya modal lagi entah itu mau dibuat usaha lagi atau untuk kebutuhan lainnya, setidaknya mereka punya simpanan uang gt mbk untuk memenuhi kebutuhan mereka pada saat bulan ramadhan nanti mbk. Dan alhamdulillah target pasar itu sangat menguntungkan bagi kantor mbk.

Hal serupa juga disampaikan oleh Al-Mutaabbit Billah menurutnya:¹³

¹²Wawancara Langsung, Faridhatus Salehah, Juru Tabungan BMT NU Galis pamekasan (16 Desember 2019), jam: 14.00.

“Seperti yang telah disampaikan oleh rekan-rekan yang lain ya mbk, bahwa target pasarnya adalah para ibu rumah tangga dan para pedagang. Pertama memilih ibu rumah tangga karena kebutuhan pas bulan ramadhan itu kan lebih banyak dari pada hari biasa, apalagi pas kebutuhan pada saat hari raya seperti baju baru, dll. Sama halnya dengan para pedagang kebutuhan rumah tangga mereka juga akan semakin besar ditambah ketika bulan ramadhan modal yang dibutuhkan untuk berjualan pasti lebih besar juga, seperti para pedagang baju ataupun pedagang nasi misalnya kan kalau bulan ramadhan mereka sudah gak bisa jualan lagi jadi mereka butuh modal baru untuk berjualan lain di bulan ramadhan yang kemungkinan butuh modal yang lebih besar dari modal biasanya.”

Dari hasil beberapa wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa target pasar untuk produk simpanan lebaran adalah ibu rumah tangga dan pedagang kecil. Alasan memilih target pasar ibu rumah tangga adalah karena kebutuhan rumah tangga ketika bulan ramadhan lebih banyak dari pada kebutuhan hari-hari biasa, sedangkan memilih target pasar pedagang kecil karena modal yang dibutuhkan untuk berjualan pada saat bulan ramadhan lebih besar daripada modal yang dibutuhkan pada saat berjualan dihari-hari biasa.

c. Penentuan Posisi Pasar (*Positioning*)

Menentukan posisi pasar artinya menentukan posisi yang kompetitif untuk suatu produk atau jasa sehingga dapat menarik minat nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan oleh *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Galis Pamekasan. Dengan kata lain, penentuan posisi pasar didefinisikan sebagai usaha untuk menempatkan sesuatu dalam pikiran orang dengan terlebih dahulu menyampaikan informasi mengenai segala sesuatu seperti fasilitas, program yang diberikan, dan sumber daya yang dimiliki dengan cara penyuguhan kualitas pelayanan dan bagaimana mempresentasikannya. Berikut hasil wawancara dengan

¹³Wawancara Langsung, Al-Muttaabbit Billah, Juru Tabungan BMT NU Galis Pamekasan (20 Desember 2019), jam: 14.30.

Imam Maulidi mengenai penentuan posisi pasar untuk produk simpanan lebaran (SABAR), diantaranya:¹⁴

“Untuk penentuan posisi pasar pada produk tabungan SABAR ini mbk, kita perlu punya strategi pemasaran tersendiri gimana caranya agar kita bisa mempengaruhi masyarakat agar masyarakat bisa tertarik pada produk yang kita tawarkan. Kita harus pandai berbicara, bisa mengajak berkomunikasi dan berinteraksi dengan baik dan yang paling penting kita harus menggunakan akhlak yang baik, dan tutur kata yang baik. Langkah awal buat masyarakat nyaman dengan kedatangan kita, kemudian sampaikan maksud kedatangan kita dengan tutur bahasa yang baik dan penuh dengan sopan santun. Setelah itu kita sampaikan mbk ke masyarakat, apa itu produk SABAR dan sampaikan juga manfaat dari produk SABAR dan sampaikan juga fasilitasnya. Tabungan SABAR adalah tabungan yang bisa membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan pada saat bulan ramadhan. Untuk berapa banyak minimal jumlah sekali nabung itu sudah tertera di brosur mbk, jadi untuk setoran awal itu minimal 25.000 sedangkan untuk setoran selanjutnya itu minimal 5.000 mbk, nah untuk tabungan ini mbk hanya bisa di ambil pada saat bulan ramadham saja. Ada beberapa keunggulan yang dimiliki oleh produk SABAR ini mbk yaitu, tabungan SABAR ini memiliki tingkat persentase bagi hasil yang jauh lebih besar dari pada tabungan lainnya karena tabungan SABAR ini hanya bisa diambil atau ditarik 1x dalam setahun. Namun untuk perhitungan persentase bagi hasilnya mbk kita tidak bisa memberitahukannya karena itu adalah rahasia kantor.

Berkaitan dengan rincian mengenai peraturan dari tabungan SABAR juga disampaikan oleh Imam Maulidi, berikut penjelasannya:¹⁵

“Jadi gini ya mbk, seperti yang telah saya jelaskan tadi bahwa tabungan SABAR ini memiliki keunggulan tersendiri yaitu memiliki tingkat persentase bagi hasil yang lebih besar daripada tabungan lainnya. Hal itu disebabkan karena tabungan SABAR ini hanya bisa diambil 1x setahun. Jadi kalau misalkan ada pengambilan di luar ketentuan misalnya mau di ambil sebelum bulan ramadhan maka ada konsekuensinya ya mbk. Konsekuensinya itu adalah adanya potongan bagi hasil. Selain itu mbk, kalau memang ada yang mau ngambil tabungan SABAR sebelum waktunya maka harus konfirmasi di ke kantor dan nanti dari pihak kantor akan konfirmasi terlebih dahulu dengan pihak pusat karena nantinya yang akan memutuskan adalah pihak pusat, berapa persen potongan bagi hasilnya. Nah perlu digarisbawahi ya mbk bentuk potongannya itu adalah hanya bagi hasilnya saja bukan nominal tabungan dari penabung. Jadi

¹⁴Wawancara Langsung, Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Galis Pamekasan (14 Desember 2019), jam: 14.30.

¹⁵Wawancara Langsung, Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Galis Pamekasan (14 Desember 2019), jam: 14.30.

nanti nominal tabungan dari penabung itu tetap utuh ya mbk hanya ada potongan di bagi hasilnya saja.

Dalam menentukan posisi pasar janganlah dilakukan secara sembarangan, tetapi harus dilakukan dengan menggunakan strategi yang benar agar posisi pasar yang diinginkan tepat pada sasarannya. Berkaitan dengan strategi dalam penentuan posisi pasar pada produk simpanan lebaran disampaikan oleh Faridhatus Salehah yaitu:¹⁶

“Iya jadi gini mbk, pada saat kita memasarkan produk SABAR ini kita berusaha untuk akrab dulu dengan masyarakat. Tentunya dalam memasarkan produk kita harus gunakan etika yang baik ya mbk. Setelah itu kita sampaikan pada masyarakat mbk apa itu SABAR. Nah untuk ngejelasinnya itu jangan menggunakan bahasa yang rumit ya mbk agar masyarakat mudah faham dan ngerti , gunakan bahasa mereka ya mbk. Mudahnya kita buat singkatan yang bisa membuat masyarakat mudah ingat dengan produk ini yaitu kita biasa sebut tabungan SABAR itu dengan sebutan Tabungan Lebaran. Jadi, dengan begitu masyarakat akan mudah inget ketika ditanya oleh siapapun. Salah satu strategi yang saya gunakan pada saat menawarkan produk ini mbk adalah saya menyampaikan bagi hasil dari produk ini. Nah sekarang kan masyarakat ingin menabung tapi tidak mau ribet ya mbk jadi saya sampaikan semua keunggulan yang dimiliki oleh tabungan ini dan keuntungannya menabung di kantor BMT ini. Keunggulannya saya sampaikan, fasilitasnya juga saya sampaikan dan yang paling penting di BMT ini tidak ada yang namanya bunga atau yang sering mereka fahami ketika menabung uang mereka selalu berkurang setiap bulannya. Jadi itu keuntungan besar yang dimiliki oleh BMT karena ketika ada nasabah menabung tapi uang mereka tetap utuh tidak berkurang sedikitpun perbulannya malah yang ada hanya bertambah dengan adanya bagi hasil itu. Nah selain itu, kita sampaikan juga mbk fasilitas yang akan diperoleh nasabah yaitu fasilitas antar jemput tabungan. Jadi, nanti nasabah itu tidak perlu jauh-jauh datang ke kantor cukup nasabah itu berdiam diri dirumah nunggu juru tabungan datang. Nah untuk penjemputan tabungan ini mbk biasanya kita lakukan setiap hari tapi kalau misalkan ada halangan bisa kita ganti oleh petugas yang lain. Ini sesuai lah mbk dengan keinginan mayoritas masyarakat yaitu ingin menabung tapi tidak mau ribet. Masalah jauh dekatnya lokasi penabung mbk itu tidak jadi masalah untuk kita yang penting masih bisa dijangkau oleh kami dan yang terpenting masyarakat dan nasabah merasa aman menabung di kantor kami karena kepercayaan itu sangat penting bagi kami demi keberlangsungan dan keberlanjutan nasabah di kantor kami.

¹⁶Wawancara Langsung, Faridhatus Salehah, Juru Tabungan BMT NU Galis Pamekasan (16 Desember 2019), jam: 14.00.

Hal serupa juga disampaikan oleh Al-Mutaabbit Billah menyatakan:¹⁷

“Seperti yang disampaikan oleh kepala kantor dan juru tabungan yang lain, bahwa dalam menawarkan produk baik produk pembiayaan maupun tabungan, maka kita wajib gunakan bahasa dan attitude yang baik dan cerminkan visi dan misi BMT karena pelayanan yang ramah dan attitude yang baik itu akan jadi keuntungan tersendiri untuk kantor kita. Intinya untuk menentukan posisi pasar itu kita sampaikan keunggulan dari produk yang akan kita tawarkan yakni keunggulan dari produk SABAR. Sesuai dengan apa yang telah disampaikan oleh rekan-rekan saya yang lain, jadi intinya strategi yang paling efektif untuk mendapatkan posisi yang tepat di benak konsumen itu adalah tingkat bagi hasil yang sama-sama menguntungkan bagi kedua belah pihak dan tempat untuk mengamankan uang nasabah, sebab nasabah itu mencari lembaga yang jujur apa lagi berkenaan dengan tabungan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pihak dari kantor *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan yaitu wawancara dengan kepala cabang dan juru tabungan mengenai strategi penentuan posisi pasar pada produk simpanan lebaran dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan adalah tingkat bagi hasil dan keamanan nasabah dalam menyimpan uangnya.

Berikut penilaian dan pendapat para nasabah mengenai strategi positioning pada produk simpanan lebaran, salah satunya disampaikan oleh Ibu Siti Aisyah:¹⁸

“Pekerjaan saya adalah sebagai ibu rumah tangga mbk, saya nabung di BMT ini sudah hampir 3 tahun mbk, yang saya tau dan yang saya inget saya nabung disini nama tabungannya itu adalah tabungan lebaran mbk, karena dulu pas waktu saya ditawarin namanya itu tabungan lebaran gitu mbk. Saya milih tabungan lebaran ini karena agar saya tidak kerepotan lagi mbk untuk beli segala kebutuhan rumah tangga saya pas bulan romadhan nanti. Namanya juga bulan ramadhan ya mbk kebutuhannya pasti lebih banyak, apa lagi saya sudah punya 2 anak mbk sudah besar semua jadinya sudah faham kalau lebaran pasti mau beli baju baru. Apa lagi baju kalau sudah bulan ramadhan pasti harganya melonjak tinggi mbk, ditambah kebutuhan yang lainnya mbk seperti pas hari lebaran pasti banyak yang harus dibeli karena kebutulan setiap lebaran pasti banyak kerabat yang berkunjung ke rumah saya, makanya saya nabung tabungan lebaran itu mbk dengan tujuan supaya bisa meringankan beban saya. Dan

¹⁷Wawancara Langsung, Al-Mutaabbit Billah, Juru Tabungan BMT NU Galis Pamekasan (20 Desember 2019), jam: 14.30.

¹⁸ Wawancara Langsung, Siti Aisyah, Anggota Simpanan Lebaran BMT NU Galis Pamekasan (24 Desember 2019), jam: 14.00.

alhamdulillah selama hampir 3 tahun ini pegawainya jujur dan amanah dan saya merasa aman menyimpan uang saya di kantor ini mbk, selama ini alhamdulillah tidak pernah ada masalah. Untuk karyawannya juga ramah semua mbk, ditambah enaknyanya lagi kalau mau nabung itu dijemput kerumah mbk jadi saya gak perlu ke kantornya, dan kalau mau ngambil uangnya juga gitu mbk. Dan bagusnyanya lagi uang tabungan saya bertambah mbk kalau kata pegawainya itu bagi hasil katanya mbk, biasanya kan kalau nabung di BANK gitu kalau uang tabungannya 50.000 gak bisa di ambil karena ada bunganya tapi kalau di ini gak mbk uang 50.000 itu masih utuh dan gak ada potongan apapun malahan yang ada uang tabungan saya bertambah. Saya selalu tepat waktu kalau ngambil uang mbk, saya kalau ngambil uang selalu pas saat bulan ramadhan.

Hal yang sama juga disampaikan oleh Ibu Titik Suminarti menyampaikan:¹⁹

“Pekerjaan saya itu pedagang baju di pasar larangan mbk. Tapi, kalau nabung biasanya dijemput dirumah mbk gak dijemput di pasar karena sudah permintaan dari saya sendiri mbk. Saya nabung di kantor ini sudah 3 tahun, namanya tabungannya itu tabungan lebaran, itu loh mbk tabungan yang bisa diambil bulan puasa. Saya nabung itu karena untuk membantu saya mbk jualan, karena modal yang saya butuhkan itu kalau bulan puasa bisa 2x lipat dibandingkan pas saya jualan hari-hari biasa kayak sekarang ini mbk. Kan kalau bulan puasa itu mbk rezekinya penjual baju mbk makanya saya nabung tabungan ini biar saya gak kebingungan nanti yang mau cari tambahan modal lagi meskipun saya nabungnyanya cuman sedikit saya gak malu mbk soalnya dijemput langsung kesini. Biasanya kalau dipasar ini dijemputnya hari selasa dan kamis mbk sama petugasnya. Petugasnya itu juga baik mbk, ramah, dan jujur. Yang paling penting uang tabungan saya aman mbk gak pernah ada kesalahan apapun. Iya mbk saya dapat untung nabung di kantor ini mbk, biasanya kan saya kalau ngambil uang itu pas awal bulan puasa paling tidak minggu pertama bulan puasa.”

Selain itu hal yang sama juga disampaikan oleh ibu siseh mengatakan:²⁰

“Saya jualan nasi dipasar kepo ini sudah lama mbk, dan saya juga sudah lama menabung di BMT NU Galis ini yaitu sekitar 2,5 tahun lebih. Saya jualan disini satu minggu dua kali mbk hari selasa dan hari sabtu cuman kalau ada pasarnya sapi mbk. Kalau sudah bulan puasa saya gak jualan lagi disini mbk, saya cari kerjaan lain. Alhamdulillah ada tabungan SABAR ini mbk jadi saya bisa nabung sedikit dari hasil jualan nasi. Kalau sudah bulan puasa saya ambil ditabungan ini mbk buat modal usaha baru dirumah yaitu jualan es campur dan es pelangi mbk. Alhamdulillah bisa

¹⁹Wawancara Langsung, Titik Suminarti, Anggota Simpanan Lebaran BMT NU Galis Pamekasan (26 Desember 2019), jam: 14.00.

²⁰Wawancara Langsung, Siseh, Anggota Simpanan Lebaran BMT NU Galis Pamekasan (21 Desember 2019), Jam: 11.00.

membantu saya mbk jadi pas bulan puasa saya punya penghasilan lagi untuk memenuhi kebutuhan saya makanya saya lebih tertarik ke tabungan SABAR ini mbk ketimbang tabungan lain. Karena ini sangat membantu saya mbk. Selain itu, karyawannya BMT ini juga ramah-ramah mbk, jujur, dan mudah berbaur dengan para pedagang. Pegawainya itu sabar mbk meskipun banyak anggota di pasar yang selalu banyak tanya pegawainya itu tetap sabar dan gak pernah marah-marah.

Wawancara selanjutnya saya peroleh dari Ibu Suliyati/b. Herut yang menyatakan bahwa:²¹

“Saya nabung SABAR ini sudah 3,5 tahun mbk, ya gimana ya mbk saya ini kan menjual campur dan nasi dan kalau jualan tidak pas setiap hari. Paling rame itu hanya setiap ada pasar sapi itu mbk hari selasa dan sabtu. Ya namanya juga jualan seperti ini ya mbk kalau sudah masuk bulan puasa saya sudah tidak jualan campur ini lagi mbk. Saya ganti usaha lain. Kalau bulan puasa biasanya saya jualan es manis kalau sudah sore hari mbk tapi kalau paginya saya jualan kue kering di pasar keppo ini mbk itu kue kering untuk hari raya itu mbk. Setiap tahun tiap bulan puasa saya selalu jualan kayak gitu mbk, tapi semua itu butuh modal yang besar mbk apa lagi modal untuk membuat kue kering itu, makanya saya nabung SABAR ini mbk biar bisa saya bisa jadikan modal untuk jualan di bulan puasa lagi. Kalau dulu-dulunya saya masih harus pinjam modalnya mbk, tapi sekarang sudah gak lagi mbk sudah punya tabungan sendiri. Alasannya saya betah nabung di kantor ini ya karena pegawai kantornya jujur dan sabar mbk. Menurut pendapat saya ya mbk, kelebihan dari tabungan lebaran ini ya ada keuntungannya itu ya mbk, saya nabung malah dapat untung mbk dan ada pegawai kantornya yang selalu jemput tabungannya itu mbk, jadi saya gak repot dan enak disaya ya mbk gak perlu jauh-jauh ke kantor.

Dari beberapa wawancara yang telah saya lakukan dengan beberapa anggota dari produk simpanan lebaran (SABAR) dapat ditarik kesimpulan bahwa “mayoritas alasan mereka lebih memilih *Baitul Mal Wa Tamwil* untuk menabung karena mereka menilai dan melihat pelayanan para pegawai *Baitul Mal Wa Tamwil* sangat baik dan penuh dengan sopan santu, dan pihak kantor *Baitul Mal Wa Tamwil* sendiri jujur dan amanah dalam menjaga uang mereka. Selain itu, proses pembuatan buku tabungannya pun tidak ribet, dan untuk nominal untuk menabung juga dibebaskan dengan minimal simpanan 5.000 dan juga mereka juga

²¹Wawancara Langsung, Suliyati/b. Herut, Anggota Simpanan Lebaran BMT NU Galis Pamekasan (21 Desember 2019), Jam: 11.15.

merasa senang dan bersyukur karena adanya fasilitas antar jemput tabungan sehingga mereka tidak perlu repot lagi datang ke kantor untuk menabung. Sedangkan alasan mereka memilih tabungan simpanan lebaran adalah tabungan simpanan lebaran ini cocok untuk kebutuhan mereka dan sesuai dengan keinginan mereka yaitu mereka bisa menyimpan uang untuk sebagai ancang-ancang dalam memenuhi kebutuhan mereka pada saat bulan ramadhan dengan tidak ada rasa khawatir karena uangnya aman disimpan di *Baitul Mal Wa Tamwil* ini karena para pegawai kantornya jujur dan amanah, selain itu karena tidak ada yang namanya bunga tetapi justru malah mereka mendapatkan bagi hasil atas tabungan yang mereka lakukan.”

2. Perkembangan Jumlah Anggota Simpanan Lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak kepala cabang mengenai perkembangan jumlah anggota simpanan lebaran (SABAR) setelah strategi segmentasi, penentuan target, dan posisi pasar dilaksanakan maka berikut penjelasan dan data yang kami dapatkan:²²

“Bicara soal perkembangan anggota simpanan lebaran ini alhamdulillah anggota simpanan lebaran setiap tahunnya itu selalu meningkat ya mbk.. Tahun pertama yaitu tahun 2015 jumlah anggota simpanan lebaran 70 anggota mbk. Nah untuk peningkatan jumlah anggotanya itu rata-rata setiap tahunnya anggota simpanan itu nambah sekitar 20- 40an anggota gitu mbk.”

Hal yang sama juga disampaikan oleh Faridhatus Salehah yang mengatakan:²³

²²Wawancara Langsung, Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Galis Pamekasan (27 Desember 2019), jam: 14.30.

²³Wawancara langsung, Faridhatus Salehah, Juru Tabungan BMT NU Galis Pamekasan (27 Desember 2019), jam: 14.00.

“Alhamdulillah ya mbk setelah ketiga strategi tersebut diimplementasikan setiap tahun anggotanya sabar ini selalu bertambah. Sehingga untuk penjemputan tabungan jadi semakin banyak juga, kalau untuk berapa peningkatan per tahunnya, nanti mbk bisa tanyakan langsung ke kepala kantor atau ke bagian customer service ya mbk. Soalnya saya tidak hanya mengurus simpanan lebaran mbk tapi semua tabungan. Tapi rata-rata ya mbk pertahunnya anggota simpanan lebaran itu nambahnya selalu diatas 20 anggota mbk.

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa setelah strategi segmentasi pasar, penentuan target, dan posisi pasar anggota simpanan lebaran setiap tahunnya mengalami peningkatan

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti dengan mengumpulkan data dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi dapat diperoleh beberapa temuan penelitian. Hasil temuan yang didapatkan pada penelitian ini antara lain:

1. Strategi Segmentasi, Penentuan Target, dan Posisi Pasar pada Produk Simpanan Lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

- a. Segmentasi pasar produk simpanan lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan antara lain: calon anggota yang tinggal di sekitar kantor *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, calon anggota yang berjualan di pasar keppo, pasar larangan, dan pasar galis, serta calon anggota yang tinggal di tiga kecamatan yakni Kecamatan Larangan, Kecamatan Galis, dan Kecamatan Pademawu dengan target pasarnya adalah para ibu rumah tangga dan pedagang.

- b. Cara *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dalam mempengaruhi calon anggota untuk menabung dan menjadi anggota simpanan lebaran di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan adalah dengan cara menciptakan pelayanan yang baik dan berusaha mempengaruhi dan meyakinkan calon anggota dengan cara menyampaikan keunggulan-keunggulan yang dimiliki oleh produk yang ditawarkan dan fasilitas yang akan diterima oleh calon anggota. Selain itu, pihak *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan juga selalu berusaha menerapkan prinsip kerja dari *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat yakni jujur giat dan ikhlas.

2. Implementasi Strategi Segmentasi, Penentuan Target, dan Posisi Pasar pada Produk Simpanan Lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

- a. Segmentasi pasar yang diterapkan oleh *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan pada produk simpanan lebaran (SABAR) adalah segmentasi berdasarkan geografis dan segmentasi berdasarkan demografis.
- b. Simpanan lebaran (SABAR) adalah simpanan yang bisa mempermudah konsumen untuk memenuhi kebutuhan pada saat bulan ramadhan. Sehingga, target pasarnya adalah para ibu rumah tangga dan pedagang.
- c. Strategi penentuan posisi pasar yang diterapkan oleh *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan pada produk simpanan lebaran (SABAR) adalah dengan cara menyampaikan keunggulan tertentu yang dimiliki oleh produk simpanan lebaran yaitu berupa tingkat bagi hasil yang lebih besar daripada produk tabungan yang lain. Selain itu, produk simpanan

lebaran juga diposisikan sebagai tempat untuk mengamankan uang para anggota dengan cara menjaga amanah dan kepercayaan anggota dengan selalu menerapkan prinsip kerja dari *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat itu tersendiri yakni jujur, giat, dan ikhlas.

3. Perkembangan Jumlah Anggota Simpanan Lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

- a. Jumlah anggota simpanan lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan selalu mengalami peningkatan setiap tahunnya.

D. Pembahasan

Pada pembahasan ini, peneliti akan memaparkan hasil penelitian “Strategi Segmentasi, Penentuan Target, dan Posisi Pasar pada Produk Simpanan Lebaran di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan”.

1. Strategi Segmentasi, Penentuan Target, dan Posisi Pasar pada Produk Simpanan Lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

a. Segmentasi Pasar

Lembaga keuangan syariah (dalam hal ini BMT) membagi pasar menjadi beberapa jenis sesuai dengan kriteria yang diinginkan (sering disebut segmentasi pasar) dalam menjual produknya kepada nasabah. Segmentasi pasar adalah suatu kegiatan membagi pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin membutuhkan produk atau ramuan pemasaran tersendiri. Kegiatan membagi pasar tersebut akan memudahkan lembaga keuangan syariah (*Baitul Mal*

Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan) dalam menentukan nasabah atau konsumen sarannya. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan yaitu bapak Imam Maulidi dan Ibu Faridhatus Salehah yang menjelaskan bahwa produk simpanan lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan disegmentasikan kepada calon anggota yang tinggal di sekitar kantor, dan wilayah-wilayah pasar yang berada di sekitar kantor yaitu pasar keppo, pasar larangan, dan pasar galis. Serta disegmentasikan ke calon anggota yang tinggal di tiga kecamatan yaitu kecamatan Larangan, kecamatan Galis, dan kecamatan Pademawu. Dari ketiga kecamatan tersebut, yang menjadi target pasar produk simpanan lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan adalah para ibu rumah tangga dan pedagang.

b. Penentuan Pasar Sasaran

Setelah selesai melaksanakan kegiatan segmentasi pasar, maka diperoleh beberapa segmen yang diinginkan atau potensial untuk digarap oleh bank atau lembaga keuangan. Dari beberapa segmen tersebut ada beberapa pertimbangan yang harus diperhatikan oleh bank maupun lembaga keuangan antara lain: besarnya segmen yang akan dipilih, luasnya segmen dan kemampuan bank maupun lembaga keuangan untuk memasuki segmen tersebut. Menentukan pasar sasaran artinya mengevaluasi keaktifan dari setiap segmen kemudian memilih salah satu atau lebih dari segmen pasar untuk dilayani. Seperti yang telah dijelaskan oleh pihak *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan bahwa segmentasi pasar produk simpanan lebaran yakni wilayah pasar yang berada di sekitar kantor dan calon anggota yang tinggal di kecamatan

Larangan, kecamatan Galis, dan kecamatan pademawu. Dari ketiga segmen tersebut, target pasar produk simpanan lebaran di *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan* adalah para ibu rumah tangga dan pedagang. Seperti yang telah dijelaskan bahwa produk simpanan lebaran adalah simpanan yang dapat membantu memenuhi kebutuhan masyarakat pada saat bulan ramadhan. Sehingga, target pasar produk simpanan lebaran (SABAR) adalah ibu rumah tangga dan pedagang karena kedua segmen tersebut cukup menguntungkan bagi *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan* dengan beberapa alasan diantaranya: kebutuhan para ibu rumah tangga lebih besar dan lebih banyak dibandingkan dengan kebutuhan pada saat hari-hari biasa dan modal yang dibutuhkan oleh para pedagang lebih besar dan lebih banyak dibandingkan modal yang dibutuhkan oleh pedagang pada saat hari-hari biasa.

c. Penentuan Posisi Pasar

Menentukan posisi pasar artinya menentukan posisi yang kompetitif untuk suatu produk atau jasa, artinya produk diposisikan pada posisi yang diinginkan oleh nasabah sehingga dapat menarik minat nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan oleh suatu lembaga keuangan syariah. Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Imam Maulidi dan ibu Faridhatus Salehah menyatakan bahwa produk simpanan lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil NU Cabang Galis Pamekasan* diposisikan sebagai tempat untuk mengamankan uang calon anggota dan dilengkapi dengan berbagai keuntungan yang akan diperoleh ketika sudah menjadi anggota simpanan lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil NU Cabang Galis pamekasan* diantaranya: mendapatkan keuntungan berupa bagi hasil yang lebih banyak dibandingkan dengan bagi hasil tabungan lainnya, mendapatkan

fasilitas yang sangat memanjakan para anggota yaitu adanya sistem jemput tabungan. Jadi, para anggota cukup berdiam diri dirumah menunggu karyawan *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis pamekasan untuk menjemput tabungannya.

2. Implementasi Strategi Segmentasi, Penentuan Target, dan Posisi Pasar pada Produk Simpanan Lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* NU Cabang Galis Pamekasan

a. Segmentasi Pasar

Pada umumnya pasar untuk suatu produk atau jasa sangatlah luas, dimana didalamnya terdiri dari orang-orang yang memiliki kebutuhan dan keinginan yang berbeda. Oleh sebab itu, jika pasar yang sedemikian luas tersebut tidak dipilah-pilih maka akan menyulitkan lembaga BMT NU Galis dalam kegiatan pemasarannya. Sehingga dibutuhkan suatu upaya agar program pemasaran dan perusahaan dapat berjalan secara efektif yaitu dengan melakukan kegiatan segmentasi pasar. Menurut Kotler, segmentasi pasar merupakan proses pengelompokan ke dalam kelompok pembeli yang potensial dan yang memiliki kebutuhan yang sama atau karakteristik yang disukai dan memperlihatkan hubungan pembelian yang sama. Dengan kata lain, segmentasi pasar adalah suatu strategi pemasaran yang dilakukan untuk membagi pasar menjadi beberapa bagian yang akan dijadikan sebagai pasar sasaran yang akan dilayani.

Dalam praktiknya ada empat variabel yang dapat digunakan untuk melakukan kegiatan segmentasi pasar nasabah yaitu segmentasi berdasarkan geografis, segmentasi berdasarkan demografis, segmentasi berdasarkan

psikografis, dan segmentasi berdasarkan perilaku. Variabel segmentasi yang digunakan oleh *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan pada produk simpanan lebaran ini adalah segmentasi berdasarkan geografis dan segmentasi berdasarkan demografis.

1) Segmentasi Geografis

Berdasarkan penjelasan dari kepala kantor bahwa untuk segmentasi geografis produk simpanan lebaran adalah mensegmentasikan pada wilayah atau desa-desa yang mayoritas penduduknya berprofesi sebagai ibu rumah tangga dan pedagang kecil, selain itu juga di segmentasikan ke pasar-pasar yang letaknya tidak jauh dari kantor. Berdasarkan data deskriptif *Baitul Mal Wa Tamwil Baitul Mal Wa Tamwil* NU Cabang Galis Pamekasan bahwa segmentasi pasar pada produk simpanan lebaran lebih didominasi oleh penduduk desa lembung, desa polagan, dan desa ponteh. Hal itu terbukti dengan banyaknya jumlah anggota simpanan lebaran yang jumlahnya lebih banyak daripada jumlah anggota yang berada di desa lainnya.

2) Segmentasi Demografis

Segmentasi berdasarkan demografis merupakan kegiatan pemisahan pasar menjadi beberapa kelompok yang didasarkan pada variabel demografis seperti umur, jenis kelamin, pendapatan, pekerjaan, pendidikan, dan agama. Berdasarkan data deskriptif *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, pihak kantor mensegmentasikan calon anggota yang sudah memiliki KTP yaitu mulai dari usia 17 tahun keatas untuk bisa menabung pada produk simpanan lebaran. Secara keseluruhan, anggota simpanan lebaran *Baitul Mal Wa Tamwil*

Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan lebih di dominasi oleh anggota yang berusia 43 sampai 48 tahun yaitu sebanyak 94 anggota. Sedangkan anggota yang berusia 25 sampai 30 tahun sebanyak 30 anggota, dan untuk anggota yang berusia 31-36 tahun sebanyak 17 orang, serta anggota yang berusia 36-42 tahun sebanyak 34 orang. Berdasarkan keterangan tersebut dapat disimpulkan bahwa anggota produk simpanan lebaran lebih didominasi oleh anggota yang berusia 43-48 tahun yang mayoritas berprofesi sebagai pedagang dan ibu rumah tangga.

Berdasarkan variabel pekerjaan, divisi marketing dan kepala kantor mensegmentasikan produk simpanan lebaran kepada calon anggota yang berprofesi sebagai ibu rumah tangga, pedagang kecil, dan wiraswasta. Hal itu sesuai dengan fungsi dari produk simpanan itu sendiri yaitu tabungan yang berfungsi untuk membantu memenuhi kebutuhan masyarakat pada saat bulan ramadhan. Jadi, pihak divisi marketing dan kepala kantor mensegmentasikan produk simpanan lebaran kepada ibu rumah tangga dengan alasan karena kebutuhan mereka pada saat bulan ramadhan lebih besar dibandingkan dengan kebutuhan pada saat hari-hari biasa. Begitupun dengan pedagang kecil yaitu karena kebutuhan dan modal yang mereka butuhkan juga lebih besar pada saat bulan ramadhan dibandingkan dengan kebutuhan dan modal mereka pada saat hari-hari biasa. Hal tersebut terbukti dari data deskriptif *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan bahwa mayoritas pekerjaan anggota simpanan lebaran didominasi oleh anggota yang berprofesi sebagai ibu rumah tangga dengan jumlah anggota sebanyak 63 anggota, sedangkan anggota yang berprofesi sebagai pedagang lebih banyak yaitu 92 anggota.

Selain jenis pekerjaan, anggota simpanan lebaran juga didominasi oleh anggota dengan jenis kelamin perempuan yaitu sebanyak 140 anggota. Mayoritas anggota simpanan lebaran adalah pedagang kecil baik pedagang yang berjualan di pasar maupun pedagang yang berjualan di desa masing-masing adalah berjenis kelamin perempuan begitupun dengan ibu rumah tangga yaitu jenis kelamin perempuan. Jadi, secara tidak langsung dengan memilih segmen pedagang dan ibu rumah tangga maka sama halnya dengan mensegmentasikan pada jenis kelamin perempuan. Akan tetapi, ada juga anggota simpanan lebaran yang jenis kelamin laki-laki yaitu sesuai dengan data deskriptif *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan yaitu sebanyak 42 anggota laki-laki yang memiliki profesi yang berbeda-beda, ada yang berprofesi sebagai wiraswasta, guru, dan karyawan.

Sedangkan untuk variabel agama, pihak *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan yaitu kepala kantor dan juru tabungan hanya mensegmentasikan produk simpanan lebaran pada calon anggota yang beragama Islam. Hal itu sesuai dengan data deskriptif *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan yaitu anggota simpanan lebaran hanya didominasi oleh anggota yang beragama Islam yaitu sebanyak 182 anggota. Kemudian untuk variabel pendapatan, pihak juru tabungan dan kepala cabang tidak mensegmentasikan secara khusus pendapatan calon anggota, yang penting calon anggota memiliki pendapatan dan memiliki uang untuk menabung. Sebab untuk simpanan lebaran ini nominal yang harus ditabungkan tidaklah begitu mahal yaitu minimal 5.000 dan maksimalnya tidak dibatasi. Akan tetapi, berdasarkan data deskriptif *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan bahwa

anggota simpanan lebaran lebih didominasi oleh anggota yang memiliki pendapatan diatas 500.000 hingga diatas 5juta. Tapi, lebih didominasi oleh anggota yang memiliki pendapatan kurang dari 1 juta yaitu sebanyak 96 anggota.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, maka hasil penelitian tersebut sesuai dengan teori Kotler yang menyatakan bahwa segmentasi pasar adalah mengidentifikasi dan membentuk kelompok nasabah yang berbeda yang mungkin meminta produk atau bauran pemasaran tersendiri. Dari penelitian tersebut, dapat diketahui bahwa untuk produk simpanan lebaran *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan* membagi pasar berdasarkan segmen geografis dan demografis.

b. Penentuan Pasar Sasaran

Menentukan pasar sasaran artinya menentukan satu atau lebih segmen yang memiliki nilai yang tinggi bagi perusahaan kemudian memilih segmen mana dan berapa banyak yang akan dilayani. Seperti yang telah dijelaskan oleh pihak kantor *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan* bahwa target untuk simpanan lebaran ini ada dua yaitu target nominal dan target anggota. Kedua target tersebut sama-sama ditentukan oleh kantor pusat *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Jawa Timur* pada setiap periode yaitu pertahun. Untuk besarnya target yang harus dicapai oleh *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Galis* pada produk simpanan lebaran ini dapat ditentukan dari pencapaian target pada tahun sebelumnya. Untuk tahun pertama, pihak *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Galis Pamekasan* untuk produk simpanan lebaran target anggotanya yaitu 100 calon anggota, sedangkan untuk target nominalnya yaitu 100 juta. Sedangkan untuk target tahun berikutnya baik target nominal ataupun target anggota besarnya

penentuan target ditentukan berdasarkan pencapaian target di tahun sebelumnya. Apabila target di tahun sebelumnya tercapai maka target tahun berikutnya akan lebih besar, akan tetapi jika target tahun sebelumnya tidak tercapai maka target tahun berikutnya akan sama dengan target tahun sebelumnya. Berikut ini adalah target anggota simpanan lebaran beserta realisasi dari target yang telah ditetapkan pada produk simpanan lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan periode 2015-2018:

Tabel 4.9
Target Simpanan Lebaran Periode 2015-2018

No	Tahun	Target	Realisasi
1	2015	125 orang	70 orang
2	2016	150 orang	101 orang
3	2017	130 orang	42 orang
4	2018	78 orang	52 orang

Sumber : *Baitul Mal Wa Tamwil* NU Kantor Cabang Galis Pamekasan, 2020

Tabel tersebut menunjukkan bahwa besarnya target produk simpanan lebaran di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan setiap tahunnya itu tidak sama. Sesuai dengan apa yang telah disampaikan oleh pihak *Baitul Mal Wa Tamwil* NU Cabang Galis Pamekasan yang telah dijelaskan melalui kegiatan wawancara bahwa besarnya target anggota maupun nominal ditentukan berdasarkan dari pencapaian atau realisasi target di tahun sebelumnya. Tabel tersebut menunjukkan bahwa pada tahun 2015 hingga tahun 2016 target anggota simpanan lebaran meningkat dari 125 menjadi 150 orang karena realisasi atau pencapaian di tahun 2015 sampai 2016 meningkat yaitu dari 70 anggota bertambah menjadi 101 anggota. Sedangkan pada tahun 2017 ke tahun 2018

terjadi penurunan target anggota yaitu dari 130 orang menjadi 78 orang, hal itu disebabkan karena realisasi atau pencapaian target anggota di tahun 2017 tidak mencapai separuh dari target yang telah ditentukan yaitu dari target 130 orang hanya terealisasi sebanyak 42 anggota. Sehingga target di tahun 2018 lebih sedikit dibandingkan dengan target di tahun 2017 yaitu 78 orang.

Pada umumnya, produk tabungan memang ditujukan untuk semua orang baik usia, pendapatan maupun wilayah. Akan tetapi, setiap produk tabungan memiliki fungsi yang berbeda-beda sehingga membutuhkan target pasar tersendiri agar pemasaran yang dilakukan dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Sehingga diharapkan apa yang menjadi target perusahaan dapat tercapai dengan program pemasaran yang terpadu. Target pasar untuk produk simpana lebaran adalah ibu rumah tangga dan pedagang. Alasan memilih target pasar tersebut karena sesuai dengan fungsi dari simpanan lebaran itu sendiri yaitu membantu calon anggota untuk memenuhi kebutuhan pada saat bulan ramadhan. Sehingga target pasarnya adalah ibu rumah tangga dan pedagang. Dengan alasan, kebutuhan para ibu rumah tangga dibulan ramadhan lebih besar dibandingkan dengan kebutuhan pada saat hari-hari biasa, begitupun dengan pedagang dimana kebutuhan dan modal yang mereka butuhkan lebih besar dibulan ramadhan dibandingkan kebutuhan dan modal pada saat hari-hari biasa. Kedua segmen tersebut cukup potensial dan cukup menguntungkan bagi *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan* karena produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan para calon anggota. Selain kedua segmen tersebut, pihak *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Galis Pamekasan* juga melakukan perluasan wilayah dan perluasan segmen yaitu mencoba menawarkan produk simpanan lebaran ini

ke para wiraswasta seperti pemilik gudang barang bekas, pemilik pabrik kepiting, atau wiraswasta lainnya. Dapat dilihat dari tabel data deskriptif *Baitul Mal Wa Tamwil* NU Cabang Galis Pamekasan bahwa ada beberapa anggota yang berprofesi sebagai wiraswasta. Meskipun jumlah anggotanya tidak begitu banyak tapi itu sangat menguntungkan bagi kantor *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis pamekasan.

c. Penentuan Posisi Pasar

Penentuan posisi pasar artinya menentukan posisi yang kompetitif untuk suatu produk atau jasa. Dengan kata lain, penentuan posisi sebuah produk adalah bagaimana sebuah produk dapat dirumuskan secara berbeda oleh konsumen atas atribut-atribut yang dianggap penting dan relatif dibandingkan dengan produk pesaing. Sesuai dengan apa yang telah disampaikan oleh kepala kantor dan juru tabungan bahwa salah satu keunggulan yang dimiliki simpanan lebaran ini adalah memiliki tingkat persentasi bagi hasil yang lebih besar dibandingkan dengan tabungan lainnya yang ada di *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, hal itu disebabkan karena penarikan untuk simpanan lebaran hanya dapat dilakukan 1x dalam setahun. Jadi, tingkat persentase bagi hasilnya lebih besar daripada bagi hasil tabungan lainnya. Selain keunggulan tersebut, para anggota simpanan lebaran juga dilengkapi dengan fasilitas antar jemput tabungan yang bisa memanjakan anggota simpanan lebaran dan para anggota tabungan lainnya. Jadi, dengan adanya fasilitas tersebut para anggota tidak perlu lagi repot-repot dan tidak perlu jauh-jauh lagi untuk datang ke kantor ketika ingin menabung ataupun ketika ingin melakukan penarikan tabungan. Selain keunggulan dan fasilitas tersebut, pihak *Baitul Mal Wa Tamwil* NU Galis Pamekasan juga

menerapkan pelayanan yang ramah dan amanah sehingga hal tersebut dapat membuat para anggota merasa aman dan nyaman menyimpan uangnya di kantor tersebut. Berkaitan dengan pelayanan para pegawai kantor, dapat diketahui melalui wawancara yang dilakukan dengan beberapa anggota dari simpanan lebaran. Salah satunya adalah ibu siseh yang merupakan penjual nasi di pasar kepo. Beliau menjelaskan bahwa alasan beliau memilih produk simpanan lebaran adalah karena produk simpanan lebaran sesuai dengan kebutuhannya beliau, dan karena para pegawai kantor *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan ramah dan jujur sehingga ibu siseh merasa aman menyimpan uangnya di *Baitul Mal Wa Tamwil* Galis karena selama ini tidak pernah ada masalah ataupun kekeliruan apapun mengenai tabungannya. Untuk mengatasi dan menghindari kesalahfahaman dan kecurigaan maka pihak *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan mengambil langkah yaitu dengan cara membuat duplikat buku tabungan dengan kata lain pihak kantor membuat dua buku tabungan dimana buku tabungan yang pertama khusus untuk anggota dan buku tabungan satunya khusus kantor. Sehingga, diharapkan hal tersebut diharapkan dapat mengatasi permasalahan yang kemungkinan akan menyebabkan kesalahfahaman. Hal itu dilakukan karena setiap calon anggota baik itu tabungan maupun pembiayaan pasti menginginkan kantor atau lembaga yang jujur dan amanah terutama dalam menyimpan uang atau tabungan. Dari penjelasan yang telah disampaikan oleh pihak kantor dan juru tabungan tersebut maka dapat diketahui bahwa strategi penentuan posisi pasar pada produk simpanan lebaran *Baitul Mal Wa Tamwil* NU Cabang Galis Pamekasan sesuai dengan teori yang dijadikan sebagai dasar dari penelitian ini yaitu bahwa strategi penentuan posisi

pasar yang dilakukan adalah atas dasar atribut dan kesempatan penggunaan. Atas dasar atribut artinya didasarkan pada penentuan atribut produk tertentu misalnya tingkat bagi hasil yang kompetitif dengan bunga yang ditawarkan oleh bank konvensional. Hal itu sesuai dengan apa yang telah dijelaskan diatas bahwa keunggulan simpanan lebaran adalah memiliki tingkat bagi hasil yang lebih besar dibandingkan dengan tabungan yang lain. Sedangkan dengan cara kesempatan penggunaan artinya simpanan diposisikan sebagai kas atau tempat untuk mengamankan uang. Hal itu terbukti dengan pengakuan beberapa anggota yang merasa aman menyimpan uangnya di *Baitul Mal Wa Tamwil Galis* atas keramahan dan nyaman pelayanan dari para pegawai *Baitul Mal Wa Tamwil NU Galis* dan kejujuran yang diterapkan oleh pihak *Baitul Mal Wa Tamwil NU Galis Pamekasan*.

3. Perkembangan Jumlah Anggota Simpanan Lebaran (SABAR) di *Baitul Mal Wa Tamwil NU Cabang Galis Pamekasan*

Jumlah anggota simpanan lebaran di *Baitul Mal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan* selalu mengalami peningkatan setiap tahunnya setelah strategi segmentasi, penentuan target dan posisi pasar dilakukan. Berikut data perkembangan jumlah anggota simpanan lebaran mulai dari tahun 2015 hingga tahun 2018:

Tabel 4.10
Data Perkembangan Jumlah Anggota Simpanan Lebaran *Baitul Mal*
***Wa Tamwil* NU Cabang Galis Pamekasan periode 2015-2018**

No	Tahun	Anggota	Nominal
1	2015	70 orang	Rp 105.590.588
2	2016	94 orang	Rp 144.059.407
3	2017	134 orang	Rp 132.530.186
4	2018	182 orang	Rp 284.552.672

Sumber: *Baitul Mal Wa Tamwil* NU Galis Pamekasan, 2020

Berdasarkan data deskriptif pada tabel 4.10 menunjukkan bahwa jumlah anggota simpanan lebaran setiap tahunnya mengalami peningkatan meskipun tidak begitu signifikan. Pada tahun 2015 sampai 2016 jumlah anggota meningkat yaitu mulai dari 70 anggota menjadi 94 anggota, dan begitupun tahun-tahun berikutnya. Akan tetapi, dapat dilihat bahwa peningkatan jumlah anggota terbanyak terjadi pada tahun 2018 yaitu dari 134 anggota pada tahun 2017 meningkat jadi 182 anggota pada tahun 2018. Sedangkan untuk realisasi/pencapaian nominal untuk simpanan lebaran selama dua tahun berturut-turut mengalami peningkatan pencapaian yang begitu besar yaitu dari 105 juta meningkat jadi 144 juta. Akan tetapi, pada tahun 2017 pencapaian/realisasi pencapaian nominal mengalami penurunan yaitu dari 144 juta menjadi 134 juta. Berdasarkan keterangan dari kepala kantor *Baitul Mal Wa Tamwil* Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan bahwa penurunan pencapaian/realisasi nominal tersebut terjadi karena tingkat ekonomi setiap tahun berbeda-beda. Seperti pada tahun tersebut harga garam menurun sehingga anggota yang menabung itu menurun

dengan kata lain nominal tabungan para anggota tidak sebesar biasanya. Sehingga pada tahun tersebut pencapaian nominal simpanan lebaran mengalami penurunan.

