

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

Berdasarkan apayang telah peneliti dapatkan di lapangan, maka peneliti dapat mendeskripsikan hasil perolehan penelitian sebagai berikut.

1. Sejarah Berdirinya KSPPS BMT NU Cabang Kadur

Berdirinya BMT NU Cabang kadur pada tahun 1926 salah satunya adalah didasari oleh semangat mengembangkan ekonomi kerakyatan. Hal ini dapat terlihat sebelum secara formal NU berdiri, terlebih dahulu ada kelompok yang bernama nahdlatur tujar (“kebangkitan ekonomia”). Hal ini terlepas dari keinginan untuk mengembangkan perekonomian, agar umat islam, khususnya warga NU, terlepas dari kemiskinan. Karena Warga Nahdliyin mayoritas dari mereka berada di garis kemiskinan.

Model ini dapat dilakukan oleh NU dengan mempertemukan komunitas usaha kecil dan menengah milik warga NU untuk membentuk usah bersama baik berbentuk koperasi lembaga usaha, joint venture dan semacamnya. Dengan format ini diharapkan tercipta sebuah sharing dibidang permodalan, teknologi dan pemasaran. Dengan model semacam tersebut, maka model yang kecil akan terkumpul menjadi satu model yang besar dalam sebuah wadah bersama yang akan mampu mengalahkan model beasar yang hanya dimiliki oleh satu orang.

BMT NU lahir berangkat dari sebuah keprihatinan pengurus MWC nahdlatul Ulama Gapura atas kondisi masyarakat pada umumnya, masyarakat kecamatan sumenep pada khususnya, atas semakin merajalelanya praktik rentenir

dengan bunga 50% perbulan yang nyata-nyata mencekik usaha mereka sehingga sulit berkembang. Berdirinya KSPPS BMT NU Cabang Kadur, tidak terlepas dari peran KSPPS BMT NU Gapura sebagai kantor pusatnya. Maka, berbicara mengenai sejarah berdirinya BMT NU Cabang Kadur, tidak jauh berbeda dari sejarah berdirinya KSPPS BMT NU Gapura.

Umat islam mempunyai potensi yang sangat besar dalam bidang ekonomi. Tetapi mengapa kita masih berada di “pinggiran” dalam peta perekonomian? Salah satu penyebabnya adalah belum adanya kesadaran bersama untuk melakukan gerakan secara berjama'ah untuk memaksimalkan potensi yang besar itu. Untuk itulah pendirian KSPPS Baitul Mall Wat Tamwil (BMT) oleh MWC NU gapura menjadi sangat urgen untuk meningkatkan kualitas ummat melalui jalur ekonomi dan social yang di kelola berdasarkan syariah islam.

Pada awal berdirinya, BMT NU memiliki modal rp. 400.000,-(empat ratus ribu rupiah) dengan jumlah anggota sebanyak 17 (tujuh belas) orang. Kemudian sering dengan berjalannya waktu ternyata kehadiran BMT NU sangat membantu masyarakat miskin dalam hal permodalan, sehingga BMT NU semakin berkembang, dari perkembangan inilah BMT NU Gapura mulai mendirikan cabang diberbagai tempat seperti halnya di desa dungkek, Saronggi, Bluto, Lenteng, Pragaan, Ru-Baruh, Manding, Batu putih, Galis Batang-Batang dengan tujuan yang sama yaitu membantu masyarakat miskin dalam hal permodalan dan menjauhkan dari kekejaman para retenir, maka tepat pada tanggal 14 Maret 2017 diresmikan sebuah cabang dari BMT NU Kadur yang ke-30 cabang berlokasi dijalan pahlawan, kadur, yang diberi nama KSPPS BMT NU JATIM Cabang

Kadur, dengan alamat kantor di Jalan Raya Pahlawan, Kec. Kadur, kab. Pamekasan, HP. 081939202551¹

2. Visi dan Misi BMT NU cabang kadur

Demi tercapainya tujuan sebuah perusahaan sesuai dengan prinsip syariah, koperasi BMT NU Cabang Kadur memiliki visi dan misi sebagai berikut:

a. Visi

Terwujudnya BMT NU yang jujur. Amanah dan professional sehingga unggul dalam layanan, unggul dalam kinerja menuju terbentuknya 100 kantor Cabang Pada Tahun 2026 Untuk Kemandirian dan kesejahteraan anggota

b. Misi

- 1) Memberikan Layanan Prima, Bima Usah Dan Sosial Kepada Anggota Sebagai Pilihan Utama Menerapkan Dan Mengembangkan Nilai-Nilai
- 2) Syariah Secara Murni Dan Konsekuen Sehingga menjadi Acua tata Kelola Usaha Yang Professional Dan Amanah
- 3) Mewujudkan Pertumbuhan Dan Keuntungan Yang Berkeseimbangan Menuju Berdirinya 100 Kantor Cabang Pada Tahun 2026
- 4) Mengutamakan Kehimpunan Dana Atas Dasar Ta'awun Dan Penyaluran Pembiayaan Pada Segmen Umkm Baik Secara Perorangan Maupun Berbasis Jemaah
- 5) Mewujudkan Himpuna Dan Penyaluran Zakat, Infaq, Shodaqah, dan Waqaf
- 6) Menyiapkan Dan Mengembangkan Sdi Yang Berkualitas, Profisional Dan Memiliki Integritas Tinggi

¹ <https://bmtnujatim.com> diakses pada tanggal 10 agustus 2020

- 7) Mengembangkan Budaya Dan lingkungan Kerja Yang Ramah dan Sehat management Yang sesuai Prinsip Kehati-hatian
- 8) Menciptakan Kondisi Terbaik Bagi Sdi Seabagi Tempat Kebanggaan Dalam Mengabdikan Tanpa Batas Dan Melayani Dengan Ikhlas Sebagai Perwujudan Ibadah
- 9) Meningkatkan Keperdulian Dan Tanggung Jawab Kepada Lingkungan Dan Jamaah.

3. Tujuan

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

4. Badan Hukum KSPPS BMT NU Cabang Kadur

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, selanjutnya diterbitkan instrument pedoman standaroperasional manajemen KJKS/UJKS koperasi, pedoman penilaian kesehatan KJKS/UJKS koperasi, dan pedoman pengawasan KJKS/UJKS koperasi.

Pendirian lembaga koperasi cukup sederhana, yaitu cukup dengan minimal 20 orang yang membuat kesepakatan akte notaries, kemudian didaftarkan di kanwil departemen koperasi untuk mendapatkan pengesahannya.

Maka dari itu badan hukum KSPPS BMT NU Cabang Kadur menginduk pada legalitas usaha KSPPS BMT NU Gapura sebagai kantor pusat, yang tercatat dalam:

- a. Akte notaries Nomor: 8 tanggal 4 Mei 2007
- b. Badan Hukum: 188.4/11/BH/XVI.26/435.113/2007
- c. SIUP: P2T/25/09/06/01/XII/2014
- d. TDP: 132125200588
- e. NPWP: 02.599.962.4-608.000

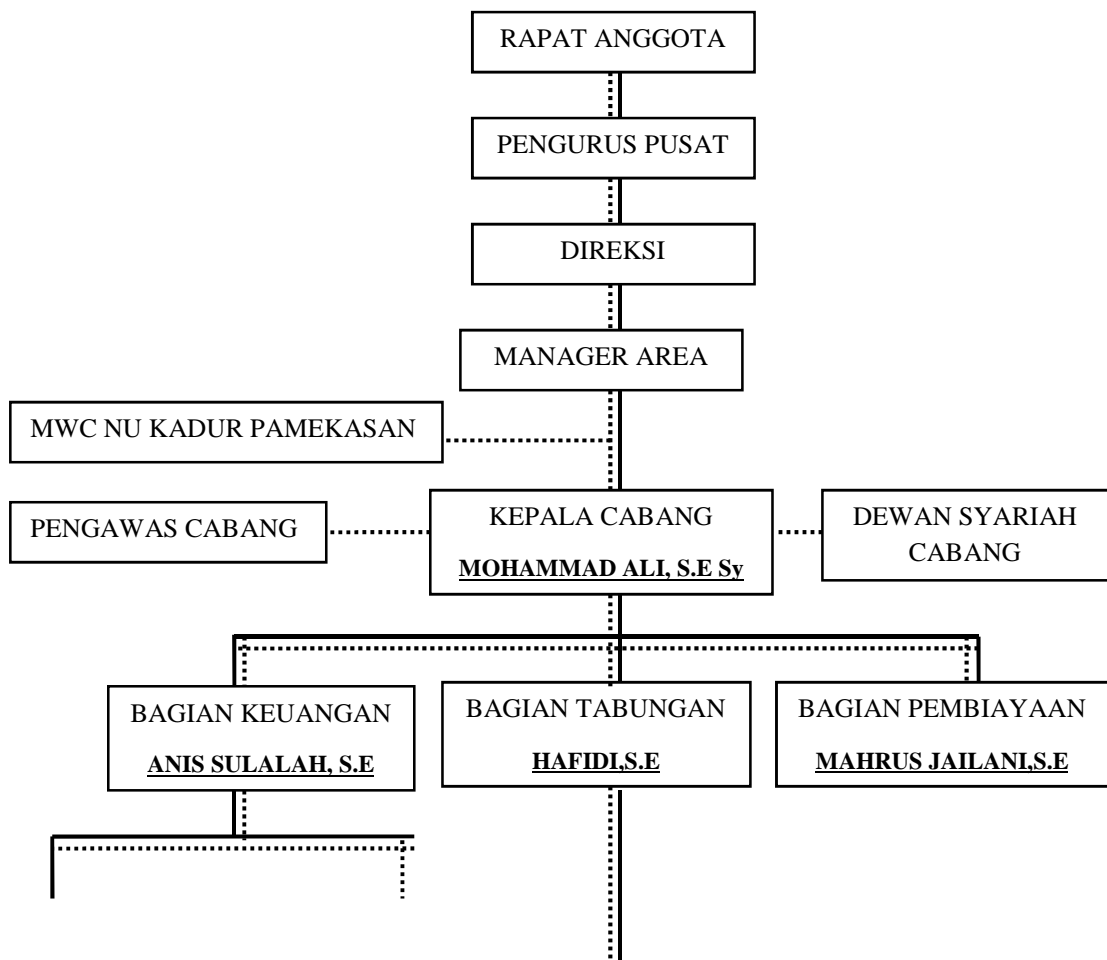
Tabel 4.1
Daftar pengurus KJKS BMT NU Cabang Kadur

No	Nama	Pendidikan	Jabatan
1	Moh. Ali,SE,Sy	S-1	Kepala Cabang
2	Mahrus Jailani,S.E	S-1	Bagian Pembiyaan
3	Anis sulalah, S.E	S-1	Bagian Keuangan
4	Miftahul Rohmah, S.E.Sy	S-1	Bagian Lasisma
5	Hafidi,S.E	S-1	Bagian Tabungan
6	Iltizamah	S-1	Teller

5. Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah suatu jenjang urutan dalam pendelegasian wewenang yang ada di dalam organisasi. Struktur organisasi mutlak diperlukan untuk mencapai hasil optimal karena dengan struktur organisasi akan memperlancar tugas dan pendelegasian wewenang pada seluruh bagian dalam perusahaan atau organisasi. Adapun struktur organisasi koperasi BMT NU cabang Kadur Pamekasan dapat digambarkan sebagai berikut

Gambar 4.1
Struktur Pengelola KSPP. Sayariah BMT NU Cabang Kadur Pamekasan



TELLER <u>ILTIZAMAH,</u> <u>S.Pd</u>	JURU MAAL & UMUM <u>MIFTAHUR ROHMAH,</u> <u>S.E.Sy</u>
--	--

Sumber: KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan

6. Produk Tabungan Syariah

a. SIAGA/ Simpanan Anggota

Di sediakan bagi anda yang berminat menjadi anggota sekaligus pemilik BMT NU dengan bagi hasil yang menguntungkan yaitu 70% dari SHU dengan menggunakan akad masyarakat. Siaga terdiri dari: SIAGA pokok dibayar satu kali sebesar Rp. 100.000,- SIAGA wajib per bulan Rp. 20.000,- dan siaga khusus dibayar kapan saja dengan setoran minimal Rp. 100.000,- SIAGA pokok dan wajib hanya dapat ditarik ketika berhenti dari keanggotaan sedangkan siaga khusus dapat ditarik sesuai ketentuan.

b. SIDIK/ Fathonah

Simpanan pendidikan fathonah merupakan simpanan bagi anda yang ingin meraih cita-cita pendidikan secara sempurna dengan bagi hasil 45% yang

menguntungkan. Menggunakan akad mudharabah mutlaqah. Setoran kapan saja dan penarikan pada tahun ajaran baru dan semesteran. Setoran awal Rp. 2.500 dan selanjutnya minimal Rp.500.

c. SAJADAH

Simpanan berjangka wadiah berhadiah merupakan simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati diawal dengan memperoleh hadiah langsung tanpa diundi. Menggunakan akad wadiah Al-Dhamanah dan dapat ditarik pada waktu berdasarkan ketentuan yang berlaku.

d. SIBERKAH

Simpanan berjangka mudharabah merupakan keuntungan yang berlimpah dengan bagi hasil 65% menggunakan akad mudharabah mutlaqah. Setoran minimal Rp. 500.000 dg. Jangka waktu minimal 1 (satu) tahun.

e. SAHARA/ Simpanan Haji dan Umrah

Simpanan yang dapat mempermudah anda menunaikan HAJI dan UMRAH dengan memperoleh kauntungan yang melimpah dengan bagi hasil 65% sebagai bekal tambahan biaya haji dan umrah. Menggunakan akad mudharabah matlaqah. Setoran awal minimal Rp. 1.000.000,- setoran selanjutnya sesuai kemampuan.

f. SABAR/ Simpanan lebaran

Simpanan yang bisa mempermudah anda memenuhi kebutuhan LEBARAN dengan memperoleh keuntungan dari bagi hasil sebesar 55%.

Menggunakan akad mudharabah muthlaqah dengan setoran awalan Rp. 25.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000. setoran kapan saja dan penarikan hanya bisa dilakukan setiap bulan Ramadhan.

g. TABAH/ Simpanan Mudharabah

Simpanan yang bisa mempermudah anda memenuhi kebutuhan sehari-hari karena setoran dan penarikandapat dilakukan kapan saja dan memperoleh keuntungan bagi hasil 40% menggunakan akad mudharabah mutlaqah. Setoran awal Rp. 10.000 dan selanjutnya minimal Rp. 2.500.

h. TARWIH/Tabungan Ukhrawi

Tabungan sekaligus beramal, karena bagi hasil tabungan anda di sedekahkan kepada fakir miskin dan anak yatim piatu, menggunakan akad mudharabah mutlaqah dengan setoran awalan Rp. 25.000 dan selanjutnya minimal Rp. 5.000 dengan bagi hasil 50%.

7. Produk Pembiayaan Syariah

a. Al-Qardlul Hasan

Pembiayaan dengan pola jual pembiayaan seikhlasnya dengan jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran mingguan, bulanan, 4 bulanan, 6 bulanan dan atau cash tempo.

b. Murabahah Dan Bai' Bitsamanil Ajil

Pembiayaan dengan pola jual barang. Harga pokok diketahui bersama dengan harga jual berdasarkan kesepakatan.selisih harga pokok dengan harga jual

merupakan margin/ keuntungan BMT NU.jangka waktu maksimal 36, bulan dengan angsuran bulanan, 4 bulanan, 6 bulanan (Bai' bitsamanil ajil) dan atau cash tempo (murabahah).

c. Mudlarabah Dan Musyarakah

Pembiayaan seluruh modal kerja yang dibutuhkan (mudlarabah) atau sebagian modal kerja (musyarakah) dengan pola bagi hasil. Bagi hasil dihitung berdasarkan kesepakatan (mudlarabah) atau sesuai proporsi modal (musyarakah). Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan, 4 bulanan, 6 bulanan atau cash tempo.

d. Rahn/ Gadai

Pembiayaan dengan menyerahkan barang dan atau bukti kepemilikan barang sebagai tanggungan pinjaman dengan nilai pinjaman maksimal 80% dari harga barang masa pinjaman maksimal 4 (empat) bulan dan diperpanjang maksimal 3 (tiga) kali. Barang yang diserahkan berupa barang seperti perhiasan emas dan sebaigainya. Biaya taksir dan uji barang ditanggung pemilik barang. BMT NU mendapatkan ujroh/ongkos penitipan barang setiap harinya sebesar Rp. 6 untuk setiap kelipatan Rp.10.000 dari harga barang.

8. SOP (Standar Operating Prosedure)

a. Kepala Cabang

- 1) Bertanggung Jawa kepada :Manajer
- 2) Membawahi : Devinisi pembiayaan dan keuangan
- 3) Fungsi

- a) Menentukan arah kegiatan dan mengelola organisasi secara keseluruhan demi terwujudnya visi dan misi serta tujuan KSPPS BMT NU Cabang kadur.
- b) Memimpin jalan kantor cabang BMT NU secara Profesional dan Amanah.
- c) Mengawasi dan memonitoring tugas-tugas devisi pembiayaan dan keuangan.
- d) Bertanggung jawab terhadap kinerja kantor cabang KSPPS SYARIAH BMT NU baik secara intern dan ekstern.
- e) Memproses rekrutme dan pemberhaentian Anggota.
- f) Menjaga kelangsungan dan pengembangan usaha kantor cabang KSPPS . SYARIAH BMT NU yang telah ditetapkan oleh pengurus pusat.
- g) Melaksanakan program kerja dan RAPB sesuai dengan AD/ART dan kesepakatan RA.

4) Tugas Pokok dan Tanggung Jawab

- a) Membuat surat-surat keputusan sesuai dengan kewenangannya.
- b) Menerima laporan keungan dari manager
- c) Mengendalikan aktivitas founding dan lending
- d) Melakukan control / chek keuangan
- e) Melaksanakan tertib administrasi keanggotaan dan kepengurusan
- f) Memelihara kelangsungan kerukunan dan kesetiakawanan antar anggota
- g) Merencanakan pengembangan SDI
- h) Memimpin rapat koordinasi dan evaluasi bulanan

5) Wewenang

- a) Melaksanakan dan mengendalikan usaha KSPPS BMT NU gapura.

- b) Mengangkat dan memberhentikan manager
- 6) Tugas khusus
- a) Mewakili keseluruhan bagian/devisi di KSPPS BMT NU Cabang Kadur
 - b) Melakukan pengecekan terhadap tugas bagian/devisi
 - c) Memberikan keputusan terhadap pembiayaan yang di ajukan nasabah
 - d) Melakukan realisasi pembiayaan

b. Devisi keuangan

- 1) Bertanggung jawab kepada : manager
- 2) Membawahi : teller
- 3) Fungsi
 - a) Bertanggung jawab dan mengarsip seluruh tanda bukti transaksi untuk kebenaran pencatatan transaksi sesuai dengan prinsip akuntansi pola syariah yang berlaku dilingkungan KSPPS BMT NU Cabang kadur.
 - b) Bertanggung jawab atas pengelolaan keuangan KSPPS BMT NU Cabang kadur;
 - c) Bertanggung jawab atas administrasi yang berkaitan dengan aplikasi pembukaan Rekening simpanan/tabungan dan pembiayaan;
 - d) Memberikan pelayanan terbaik kepada anggota dan penabung.
- 4) Tugas Pokok Dan Tanggung Jawab
 - a) Memotong penggandaan peralatan kantor dan penggandaan tanda bukti transaksi;
 - b) Memonitoring Cash Flow KSPPS BMT NU Cabang kadur;
 - c) Membuat laporan Fixed Asset KSPPS BMT NU Cabang kadur;

- d) Membuat analisis laporan keuangan (Neraca dan laba/rugi) dan laporan Arus Kas untuk di sampaikan kepada Manager;
 - e) Menghitung dan memeriksa uang tunai setiap hari kerja;
 - f) Memantau likuiditas KSPPS BMT NU Cabang kadur;
 - g) Melakukan proses pencairan pembiayaan
 - h) Bersama-sama Manager Menyusun RAPB
 - i) Memantau anggaran Vs Realisasi
 - j) Menghitung dan melakukan pembayaran pajak
- 5) Wewenang
- a) Menyimpan dan mengadministrasikan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan transaksi keuangan.
- 6) Tugas khusus
- a) Melakukan tugas-tugas khusus yang diberikan manager
 - b) Mengembangkan kemampuan diri maupun karyawan melalui training dan sebagainya

c. Divisi simpanan dan pembiayaan

- 1) Bertanggung jawab kepada: manager
- 2) Membawahi :
 - a) Staff administrasi simpanan/Tabungan
 - b) Staff administrasi Pembiayaan
- 3) Fungsi

Bertanggung jawab atas mekanisme simpanan dan pembiayaan
- 4) Tugas pokok dan tanggung jawab
 - a) Memonitoring Saldo simpanan masing-masing Anggota;

- b) Memonitoring realisasi, angsuran dan pelunasan pembiayaan;
- c) Bertanggung jawab atas pelaksanaan bagi hasil tabungan pada setiap akhir bulan;
- d) Membuat laporan saldo rata-rata tabungan, distribusi pendapatan dan bagi hasil tabungan untuk disampaikan kepada manager;
- e) Membuat analisa prediksi penarikan tabungan pada setiap awal bulan untuk disampaikan kepada manager dan divis keuangan;
- f) Melakukan analisa pembiayaan calon-calon mitra untuk disampaikan kepada manager;
- g) Membuat persetujuan survei pembiayaan untuk diteruskan kepada juru tagih
- h) Membuat surat pemberitahuan tunggakan pembiayaan untuk diteruskan kepada juru tagih;

B. Paparan Data

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti lakukan di lapangan baik dengan cara observasi, wawancara maupun dokumentasi maka peneliti dapat memaparkan data dari peneliti tersebut sebagai berikut:

1. Bagaimana Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji di BMT NU Cabang Kadur

Strategi pemasaran produk yang ada pada BMT NU Cabang Kadur sudah efektif, dan efisien. Menurut salah satu karyawan BMT NU Cabang Kadur ibu Anis Sulalah selaku CS mengemukakan bahwa” (bauran Pemasaran)

“strategi pemasaran yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Kadur khususnya pada produk tabungan haji yaitu dengan menggunakan pasar yang dituju yaitu menggunakan bauran pemasaran yang terdiri dari empat unsur yaitu produk, harga, promosi dan tempat yang mana dengan

menggunakan perumusan strategi pemasaran tersebut bertujuan untuk menarik dan mempertahankan para anggota, itulah mengapa pihak BMT NU menggunakan strategi pemasaran”.²

Di tambah lagi oleh salah satu karyawan BMT NU Cabang Kadur bagian ibu litisamah selaku Teller mengemukakan bahwa:

“karena tujuan utama dari adanya strategi pemasaran yang kami gunakan, agar bisa meningkatkan kegiatan promosidan sosialisasi kepada masyarakat, baik dilakukan dengan cara dor too dor, maupun silaturrahi dengan cara mempromosikan produk yang akan kami pasarkan, khususnya pada produk tabungan haji”.³

Pemaparan dilanjutkan oleh Bapak Ali selaku Kepala Cabang di BMT NU Cabang Kadur mengemukakan bahwa: (promotion)

“strategi yang kami gunakan sudah meningkatkan minat anggota dalam menggunakan produk tabungan haji, dimana setiap tahunnya sudah mengalami peningkatan. Anggota sudah memberikan kepercayaan penuh kepada pihak BMT NU Cabang Kadur”.⁴ Anggota yang menggunakan tabungan haji ini sebanyak kurang lebih 80 orang menggunakan tabungan ini.

Hal serupa dikatakan oleh bapak hafidi terkait dengan harga produk yang ada di BMT NU Cabang kadur berikut wawancaranya: (price)

“Terkait dengan harga produk tabungan haji terlebih dahulu harus mengikuti prosedur yang ada di BMT NU Cabang Kadur yaitu memenuhi persyaratan harus menjadi anggota terlebih dahulu dengan biaya administrasi pembukaan tabungan Rp. 10.000 . Setoran awal minimal Rp.1.000.000, dan setoran selanjutnya sesuai kemampuan. Setoran kapan saja dan penarikan hanya dapat dilakukan ketika akan melaksanakan haji dan umrah”⁵

Dari hasil wawancara di atas, harga merupakan satuan terpenting. Karena harga merupakan suatu nilai tukar dari sebuah produk atau jasa yang dinyatakan dalam satuan moniter. Selain itu, harga adalah salah satu penentu dari keberhasilan perusahaan dalam menjalini usahanya. Perusahaan yang berhasil

² Anis Sulalah, CS BMT NU Cabang Kadur Wawancara Langsung (05 juli 2020 jam 09.00)

³ Iltizamah, Teller BMT NU Cabang Kadur (05 juli 2020 jam 09.30)

⁴ Mohammad Ali, Kepala Cabang BMT NU Cabang Kadur (10 juli 2020 jam 09.30)

⁵ Hafidi, Bagian Tabungan BMT NU Cabang Kadur (10 juli 2020 jam 10.15)

dinilai dari seberapa besar perusahaan, itu bisa mendapatkan keuntungan dari besaran harga yang ditentukannya dalam menjual produk atau jasanya. menjadi nasabah di BMT NU Cabang Kadur harus melalui tahapan-tahapan tertentu baik peraturan di BMT NU dan peraturan nasabah dikarenakan agar bisa mencapai suatu proses yang sudah di tentukan oleh BMT NU Cabang kadur.

Seperti yang dikatakan ibu SutiyeH mengenai produk tabungan haji berikut hasil wawancaranya.:

“ibu sutiyeH mengatakan bahwa menabung di BMT NU Cabang kadur mendapatkan imbalan bagi hasil yang menguntungkan, yaitu bagi hasil yang secara otomatis ditambah dengan nominal tabungan karena bagi hasil yang tinggi akan mendorong masyarakat untuk menyimpan bagian dananya untuk di tabung”.⁶ Simpanan ini sangat mudah dilakukan oleh semua anggota karna mudah dilakukan dan ada system bagi hasilnya dengan 65%

Seperti sama halnya yang dikatakan Bapak Ahmad mengenai produk tabungan haji berikut hasil wawancaranya:

“alasan saya mengapa menabung di BMT NU Cabang Kadur dan menggunakan tabungan haji yaitu yang paling utama karena keamanan, karena kalau disimpan dirumah tidak tau resiko keamanannya, resiko keamanan yang dimaksud bukan hanya sekedar resiko kejahatan melainkan juga seperti musibah kebaran dan lain-lainnya. Selain itu saya tidak perlu datang kekantor setiap hari, tetapi setiap hari kerja staf melakukan sistem jemput bola yaitu dengan cara mendatangi rumah nasabah”.⁷

BMT NU Cabang Kadur merupakan salah satu yang menawarkan fasilitas produk tabungan haji. Produk ini hadir mengingat tidak semua warga muslim tidak memiliki kemampuan finansial untuk membayar biaya pemberangkatan haji BMT NU Cabang Kadur berdasarkan prinsip islam yang tidak terlepas dari persaingan-persaingan antar bank konvensional. Untuk itu BMT NU Cabang

⁶ SutiyeH, Anggota Produk Tabungan Haji BMT NU Cabang Kadur (15 juli 2020 09.15)

⁷ Ahmad, Anggota Produk Tabungan Haji BMT NU Cabang Kadur (15 juli 2020 09.30)

Kadur perlu melakukan adanya strategi pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan minat anggota salah hal yang paling mendasar sangat diperlukan dalam strategi pemasaran adalah bagaimana cara dan upaya menarik minat anggota agar dapat bertahan ataupun jumlahnya meningkat.

2. Peran Strategi Pemasaran Tabungan Haji di BMT NU Cabang Kadur dalam Meningkatkan Minat Anggota

Pada dasarnya seorang dalam meningkatkan strategi pemasaran tabungan haji ini merupakan bagian terpenting yang ada di dalam perbankan. Oleh karena itu seorang strategi pemasaran itu harus mempunyai kecekapan yang memadai dalam menjelaskan tugasnya.

Peran strategi pemasaran sangat dibutuhkan di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, sebagaimana yang dijelaskan oleh Hafidi sebagai juru tabungan atau pemasaran.

“Peran strategi pemasaran sangatlah penting karena strategi pemasaran bertugas untuk memasarkan produk yang ada di lembaga tersebut. Jadi strategi pemasaran harus menguasai bahasa yang mudah dimengerti dan memahami agar mudah dipasarkan produknya. agar dapat meningkatkan produktivitas dan meminimalisir terjadinya kesalahan pemahaman di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan”

Koperasi BMT NU Cabang Kadur dalam melakukan strategi pemasaran menggunakan Bauran Pemasaran (produk, price, promosi, place). Hasil wawancara tersebut sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan Bapak Hafidi berikut hasil wawancaranya.

”Dalam adanya produk tabungan haji ini bisa membantu atau memudahkan masyarakat dalam mengumpulkan dana untuk melakukan ibadah haji, dan tabungan haji ini tidak bisa ditarik sebelum jangka waktu yang ditentukan dari pihak BMT NU Cabang Kadur”.⁸

⁸ Hafidi, Bagian Tabungan BMT NU Cabang Kadur (10 juli 2020 jam 10.00)

Dari hasil wawancara proses untuk menjadi nasabah di BMT NU harus mencapai target yang telah ditentukan yang sudah di himpun dan terlaksana, sehingga dapat melakukan ibadah haji sesuai proses tabungan haji untuk nasabah di BMT NU Cabang Kadur.

Hal serupa dikatakan oleh bapak hafidi terkait dengan promosi yang ada di BMT NU Cabang Kadur berikut wawancaranya:

“Tentunya dalam melakukan promosi di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan menggunakan dor too dor (secara langsung) atau bisa dikatakan dengan tatap muka, adanya brosur juga dan bisa juga via whatsapp, karena begitu banyaknya masyarakat sekitar yang masih awam dalam melakukan transaksi dalam menabung. Sistem yang kami gunakan yaitu sistem jemput bola, setiap harinya tabungan haji tersebut kami jemput”.⁹

Hal ini dengan hasil observasi yang peneliti lakukan dilapangan bahwa BMT NU Cabang Kadur dalam melakukan promosi lebih menggunakan tatap muka secara langsung karena masih banyak masyarakat khususnya daerah BMT Kadur sangat awam dalam melakukan transaksi tabungan haji. Oleh sebab itu agar terhindar dari prngaruh proses dari sahabah yang tercapai sesuai keinginan secara aman dan terkendali.

Hal serupa di katakan oleh bapak hafidi terkait dengan tempat yang ada di BMT NU Cabang Kadur wawancaranya:

“Untuk strategi tempat atau lokasi kami memilih tempat yang strategis dengan melakukan survey tempat karena untuk mengetahui seberapa dekat lokasi tersebut. Dimana tempat dilokasi BMT NU Cabang kadur sekarang berada disebelah pasar kadur kecamatan kadur kabupaten pamekasan Madura, lokasi tersebut kira-kira kurang lebih 1km dari pertigaan jalan raya”.¹⁰

Hal ini dari hasil observasi yang peneliti lakukan di lapangan bahwa pemilihan tempat untuk suatu lembaga juga memiliki peran penting. Karena

⁹ Hafidi, Bagian Tabungan BMT NU Cabang Kadur (10 juli2020 jam 10.30)

¹⁰ Hafidi,Bagian Tabungan BMT NU Cabang Kadur (10 juli 2020 jam 10.40)

pemilihan tempat sudah strategis dan bisa mempermudah jangkauan atau mudah terlihat banyak orang sehingga dapat menarik konsumen serta menekan biaya promosi.

Tabungan anggota dana haji di angkat sebagai harga pokok utama di BMT NU yang menjadi dasar jaminan anggota untuk menabung produk tabungan haji. Setiap perbulannya produk tabungan haji di BMT NU ini sudah menjadi acuan dalam pihak anggota untuk mengembangkan produk tabungan haji di BMT NU. dari pihak BMT NU mengadakan sistem promosi di setiap anggota atau para pendaftar yang akan menabung di BMT NU dan bertempat di daerah kadur rnenjadi tempat strategis untuk menampung produk tabungan haji di daerah kadur dan daerah sekitarnya untuk peminat anggota produk tabungan haji.

Bauran pemasaran yang dilakukan BMT NU Cabang kadur sudah sangat efektif dalam meningkatkan minat anggota pengguna produk tabungan haji. Seperti yang dilakukan peneliti dalam melakukan wawancaranya sebagai berikut:

“Menurut ibu Waki’ah bahwa produk tabungan haji sangat membantu saya dalam menabung pada produk tabungan ini, dimana saya selaku anggota sangat tertarik pada tabungan haji, karena mempermudah proses saya untuk melakukan ibadah haji. Prosesnya yang sangat mudah dan bisa bertransaksi sesuai dengan minat anggota. Strategi yang dilakukan pihak lembaga pun sangat menarik”.¹¹

Seperti yang dikatakan ibu Sakiyah mengenai produk tabungan haji berikut hasil wawancaranya.:

“menurut ibu sakiyah mengatakan bahwa produk tabungan haji ini merupakan tabungan yang banyak diminati oleh banyak nasbah serta ada bagi hasilnya dalam menabung di tempat tersebut dan layanan yang sangat mudah dilakukan yakni jemput bola “

¹¹ Waki’ah, Anggota Produk Tabungan Haji BMT NU Cabang Kadur (15 juli 2020 jam 09.00)

Seperti sama halnya yang dikatakan Bapak Ahmad mengenai produk tabungan haji berikut hasil wawancaranya:

“alasan saya mengapa menabung di BMT NU Cabang Kadur dan menggunakan tabungan haji yaitu yang paling utama karena keamanan untuk menyimpan di tempat yang aman dan tidak beresiko keamanannya sehingga sangat aman dan mudah untuk mengambilnya jikalau sudah memenuhi syarat yang ada.selain itu tidakperlu capek capek untuk mengatarkan untuk menabung ke tempat BMT NU Cabang kadur dengan adanya penjemputan tabungan yang disebut dengan (penjemputan bola), karna staf atau karyawan di tempat itu sudah menjemput tabungannya ke rumah-rumah nasabah..¹²

Karena bagi anggota menjadi acuan sebagai anggota yang diminati untuk menabung di BMT NU Cabang kadur,dan membantu anggota lebih aman lagi untuk menyimpan dana haji di BMT NU Cabang kadur, sehingga anggota dapat mudah berangkat haji melewati tabungan haji tersebut yang tersimpan dengan sesuai minat anggota di BMT NU Cabang kadur.

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan paparan data yang diperoleh peneliti dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi di BMT NU Cabang Kadur terkait dengan strategi pemasaran dalam meningkatkan minat anggota produk tabungan haji dalam beberapa temuan-temuan yang dilakukan peneliti sebagai berikut:

1. Analisis Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji dalam Meningkatkan Minat Anggota Menabung di BMT NU Cabang Kadur

Hasil temuan peneliti dari strategi pemasaran dalam meningkatkan minat anggota menabung di BMT NU Cabang Kadur

¹² Ahmad, Anggota Produk Tabungan Haji BMT NU Cabang Kadur (15 juli 2020 09.30)

- a. Produk , yang disediakan oleh BMT NU Cabang Kadur adalah produk yang sangat-sangat unggul dan produk tersebut yang sangat di butuhkan oleh masyarakat seperti tabungan haji.
- b. Biaya administrasi pembukaan tabungan Rp. 10.000 . Setoran awal minimal Rp.1.000.000, dan setoran selanjutnya sesuai kemampuan. Setoran kapan saja dan penarikan hanya dapat dilakukan ketika akan melaksanakan haji.
Ketertarikan masyarakat dalam menabung di BMT tersebut yakni dengan memperoleh keuntungan melimpah dengan bagi hasil 65% sebagai bekal tambahan biaya haji dan umroh. (price)
- c. Lokasi yang didirikan BMT NU Cabang Kadur sudah sangat strategis, berada ditempat yang mudah dijumpai.(tempat)
- d. Brosur di BMT NU Cabang Kadur dicetak sedetail mungkin terkait terkait penjelasan mengenai seluruh produk yang ditawarkan, anggota bisa mengetahui dengan sedetail mungkin dari produk BMT NU Cabang Kadur. Dengan brosur-brosur yang menarik dan agamis, setra masyarakat dengan mudah mengetahui adanya produk apa saja yang ditawarkan maupun jasa layanan khusus untuk pemberangkatan ibadah haji, brosur tersebut memuat langkah-langkah persyaratan, ketentuan dalam menyeter, dan fasilitas yang diberikan . promosi juga dibenarkan melalui cara yang bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan penjelasan produk pada masyarakat biasanya diadakan melalui event khusus.
- e. Jemput bola, yang dilakukan di BMT NU Cabang Kadur merupakan sistem untuk memanjakan calon ataupun anggota nasabah layanan jemput bola memberikan kemudahan dan keuntungan kepada BMT NU Cabang Kadur.

2. Peran Strategi Pemasaran Tabungan Haji di BMT NU Cabang Kadur dalam Meningkatkan Minat Anggota

- a. dapat membantu dan mempermudah masyarakat dalam menabung produk tabungan haji. Karena harga murah, dan dilakukan door to door dan layanan antar jemput yang dinamakan (bola).
- b. Produk tabungan haji BMT NU Cabang Kadur menjadi daya tarik minat umat muslim yang ingin menjalankan ibadah haji melalui lembaga BMT NU Cabang Kadur ini sangat membantu untuk menunaikan ibadah haji dan dalam melakukan simpanan yang sangat mempermudah serta ada sistem bagi hasil 65%.

D. Pembahasan

Dari paparan data dan temuan peneliti diatas selanjutnya dilakukan pembahasan sesuai dengan fokus penelitian, adapun pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji di BMT NU Cabang Kadur

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh terpadu dan menyatu dibidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan.¹³

Bauran pemasaran, merupakan komponen dari elemen-elemen yang membentuk strategi campuran pemasaran di BMT NU Cabang Kadur, yang BMT NU

¹³ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep & Strategi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo persada, 2013), hlm. 167-168.

Cabang Kadur ingin mendesain dengan maksud untuk menghasilkan respon yang BMT NU Cabang Kadur inginkan dari pasar sasaran. Terfokus pada informasi yang ingin BMT NU Cabang Kadur masukkan berkenaan dengan elemen dalam rencana pemasaran yang formal.

a. Produk (*Product*)

Produk actual meliputi aspek fitur, nama, mutu, gaya (style), desain dan kemasan yang terkait dengan produk. Produk tambahan merujuk pada setiap tambahan fitur, objek dan atau jasa-jasa yang akan mencakup dan akan menambah nilai pemahaman pada transaksi.

Setiap perusahaan dalam menjalankan aktivitas usaha, memerlukan strategi pemasaran yang menunjukkan bagaimana sasaran pemasaran dari produk yang dihasilkan tersebut agar dapat tercapai. Produk adalah hal yang sangat perlu diperhatikan dalam strategi bauran pemasaran, sehingga dapat ditawarkan ke suatu pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan. Produk, yang disediakan oleh BMT NU Cabang Kadur adalah produk yang sangat-sangat unggul dan produk tersebut yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat seperti tabungan haji.

b. Harga (*Price*)

Menyebut setiap biaya moneter yang dikenakan pada produk, program, dan jasa dan kalau, ditawarkan insentif dalam bentuk uang akan menstimulir tindakan. Insentif tidak dalam bentuk uang seperti surat penghargaan sebagai karyawan terbaik. Bagi karyawan rendah sebaiknya insentif berupa uang baik tunai maupun dalam bentuk tabungan.

Dalam penetapan harga jasa yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Kadur di dasarkan pada konsep harga islami dalam antrian harga yang ditetapkan memberatkan anggota. Disamping itu penetapan harga dilakukan oleh BMT NU bebas dari praktek kecurangan dan kezoliman seperti mengeksploitasi kebutuhan anggota dengan menetapkan harga yang tinggi ketika jasa tersebut sangat dibutuhkan oleh para anggota, apabila simpanan anggota haji telah mencapai biaya haji atau target maka tidak dapat diambil, sebab dalam simpanan haji kini hanya dapat diambil dalam satu kali pengambilan saja dan kemudahan dalam transaksi tabungan haji. Biaya administrasi pembukaan tabungan Rp. 10.000 . Setoran awal minimal Rp.1.000.000, dan setoran selanjutnya sesuai kemampuan. Setoran kapan saja dan penarikan hanya dapat dilakukan ketika akan melaksanakan haji.

Ketertarikan masyarakat dalam menabung di BMT tersebut yakni dengan memperoleh keuntungan melimpah dengan bagi hasil 65% sebagai bekal tambahan biaya haji dan umroh.

c. Tempat (*Place*)

Keputusan tentang tempat berkaitan dengan alamat atau sarana dimana masyarakat harus mengakses. BMT NU Cabang Kadur harus menggambarkan apa yang akan BMT NU Cabang Kadur akan pergunakan. memelih diantara menyalurkan, menyebarkan, serta menyampaikan produk yang akan ditawarkan kepada anggota.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan kegiatan marketing mix yang terakhir, kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan lainnya, baik produk harga dan distribusi.¹⁴ Dalam kegiatan ini setiap bank atau perusahaan berusaha untuk mempromusikan seluruh produk atau jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung.¹⁵

Promosi yang dilakukan oleh pihak BMT NU Cabang Kadur pada produk simpanan haji adalah dengan cara menggunakan jemput bola yaitu sebuah pelayanan yang dilakukan dengan bertatap muka dengan para anggota agar mudah dipahami dan dimengerti sehingga produk yang ditawarkan berhasil dipasarkan.

2. Peran Strategi Pemasaran Tabungan Haji di BMT NU Cabang Kadur dalam Meningkatkan Minat Anggota

Strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan. Dengan demikian, strategi hamper selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Efektif serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan tetap memegang kepuasan pelanggan.

Peranan pemasaran saat ini tidak hanya menyampaikan produk atau jasa hingga tangan konsumen tetapi juga bagaimana produk atau jasa tersebut dapat memeberikan kepuasan kepada pelanggan dengan menghasilkan laba. Sasaran

¹⁴ Sofjan Assauri. *Manajemen pemasaran, dasar konsep dan strategi*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), Edisi 1, Cet. 7 h. 223-234

¹⁵ Kasmir *Manajemen Perbankan*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003) Edisi 1, Cet 4 h. 213

dari pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menjajikan nilai superior, menetapkan harga menarik, mendistribusikan produk dengan mudah

Di dalam suatu lembaga keuangan ataupun institusi memang perlu adanya strategi pemasaran, dimana strategi disini adalah suatu proses penyusunan atau rencana bagaimana untuk suatu lembaga tersebut meencapai suatu yang diinginkan atau sebuah target. Peran strategi disini untuk menarik minat anggota bisa dilakukan melalui pengenalan produk terlebih dahulu,sehingga calon anggota bisa tertarik untuk menabung pada lembaga tersebut.sehingga calon anggota bisa tertarik dan kepercayaan kepada lembaga tersebut.¹⁶

. Dapat membantu dan mempermudah masyarakat dalam menabung produk tabungan haji. Karena harga murah, dan dilakukan door to door dan layanan antar jemput yang dinamakan (bola). Produk tabungan haji BMT NU Cabang Kadur menjadi daya tarik minat umat muslim yang ingin menjalankan ibadah haji melalui lembaga BMT NU Cabang Kadur ini sangat membantu untuk menunaikan ibadah haji dan dalam melakukan simpanan yang sangat mempermudah serta ada sistem bagi hasil 65%.

¹⁶ Observasi lapangan