

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Paparan Data**

Berdasarkan apa yang peneliti dapatkan di lapangan baik melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan informan dalam melengkapi data-data yang diperlukan, maka yang dapat peneliti uraikan dalam penelitian ini sebagai berikut:

##### **1. Profil Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan**

###### **a. Sejarah Berdirinya KSPPS BMT NU Cabang Kadur**

Berdirinya NU 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 nahdlatut tujar (kebangkitan ekonomi). Hal ini tidak lepas dari keinginan untuk mengembangkan perekonomian, agar umat Islam, khususnya warga NU, terlepas dari kemiskinan. Karena Warga Nahdliyin mayoritas dari mereka berada digaris kemiskinan.

Ironisnya, Pada usianya yang ke-84, NU masih seringkali melupakan ekonomi warganya dan masih belum terbebas dari godaan politik praktis. Secara kasat mata NU telah terlibat dalam politik praktis, bukan politik kebangsaan sebagaimana diamanatkan dalam Khittah 1926 dan ditegaskan kembali dalam Mukhtamar 1984. Hal tersebut bukanlah tanpa sebab, melainkan akibat dari ketidak mandirian NU sebagai kelompok masyarakat

sipil. Seolah-olah ada kaidah yang mengatakan, jika tidak bermain mata dengan kekuasaan, NU akan terpuruk dalam lumpur kegagalan. Padahal untuk meningkatkan kemandirian NU dapat dilakukan dengan jalan yang lebih terhormat salah satunya melalui Gerakan ekonomi Kerakyatan yang diyakini mampu mengantarkan NU secara kelembagaan menyentuh wilayah kemandirian serta kesejahteraan warganya. Misalnya, program Perekonomian, Jasa keuangan, pertanian dan kelautan yang selama ini merupakan realitas dari basis warga NU hampir tidak disentuh dengan serius. Akhirnya mereka disentuh kelompok lain yang memang mempunyai kapasitas dan modal untuk melakukan itu.

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 hingga 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.

Serangkaian upaya telah dilakukan oleh Lembaga Perekonomian MWC NU Gapura, diawali dengan pelatihan kewirausahaan (08-10 April 2003), Bincang Bersama Alumni Pelatihan guna merumuskan Model Penguatan Ekonomi Kerakyatan ( 13 Juni 2003 ), Temu Usaha (21 November

2003), Loka karya Tanaman Alternatif selain Tembakau (13 Mei 2004 ) dan Lokakarya Perencanaan Pembentukan BUMNU ( Badan Usaha Milik NU ).

Dari Lokakarya tersebut akhirnya ditemukan bahwa persoalan yang perlu pertama kali diatasi adalah penguatan modal bagi usaha umat Islam yang selama ini kurang mendapatkan akses permodalan dan dikuasai oleh para pemodal besar atau praktek rentener yang cenderung mencekik usaha mereka. Setidaknya, kesimpulan tersebut dikuatkan dengan informasi data yang diberikan oleh Karyawan salah satu bank harian bahwa jumlah nasabah mereka di Kec.Gapura pada bulan Juli 2004 mencapai 3.311 orang. Akhirnya pada tanggal 01 Juni 2004 Pengurus MWC NU menyepakati untuk mendirikan sebuah usaha simpan pinjam pola syari'ah yang diberi nama BMT (Baitul Maal wa Tamwil).

Pada awal berdirinya, BMT NU memiliki Modal Rp. 400.000,-(Empat Ratus Ribu Rupiah) dengan jumlah Anggota sebanyak 17 (tujuh Belas) orang.Kemudian seiring dengan berjalannya waktu ternyata kehadiran BMT NU sangat membantu masyarakat miskin dalam hal permodalan, sehingga BMT NU semakin berkembang, dan 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 rentenir, maka tepat pada tanggal 14 Maret 2017 diresmikan sebuah cabang Ke 30 dari BMT NU Kadur yang berlokasi dijalan pahlawan, kadur, yang diberi nama KSPPS BMT NU Cabang Kadur, dengan alamat Kantor Jl.

Raya Kadur , Lot Polot, Kadur, Kabupaten Pamekasan, Jawa Timur 69355,  
HP.087702105552.<sup>1</sup>

**b. Visi dan Misi Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan**

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

**Visi :**

Terwujudnya BMT NU yang jujur, amanah, dan profesional sehingga unggul dalam layanan, unggul dalam kinerja menuju terbentuknya 100 kantor cabang pada tahun 2026 untuk kemandirian dan kesejahteraan anggota.

**Misi :**

1. Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai.
2. Syariah secara murni dan konsekuen sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang profesional dan amanah.
3. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan menuju berdirinya 100 kantor cabang pada tahun 2026.
4. Mengutamakan penghimpunan dana atas dasar ta'awun dan penyaluran pembiayaan pada segmen Umkm baik secara perseorangan maupun berbasis jamaah.
5. Mewujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat, infaq, shodaqah, dan wakaf.

---

<sup>1</sup> Mahrus Jailani, Kepala Cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung Tanggal 14 September 2020.

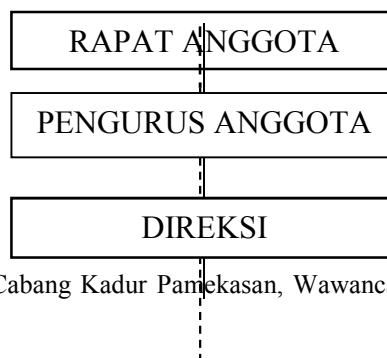
6. Menyiapkan dan mengembangkan Sdi yang berkualitas, profesional, dan memiliki integritas tinggi.
7. Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta management yang sesuai prinsip kehati-hatian.
8. Menciptakan kondisi terbaik bagi Sdi sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah.
9. Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jamaah.<sup>2</sup>

**c. Struktur Organisasi Di KSPSS BMT NU Kantor Cabang Kadur Pamekasan**

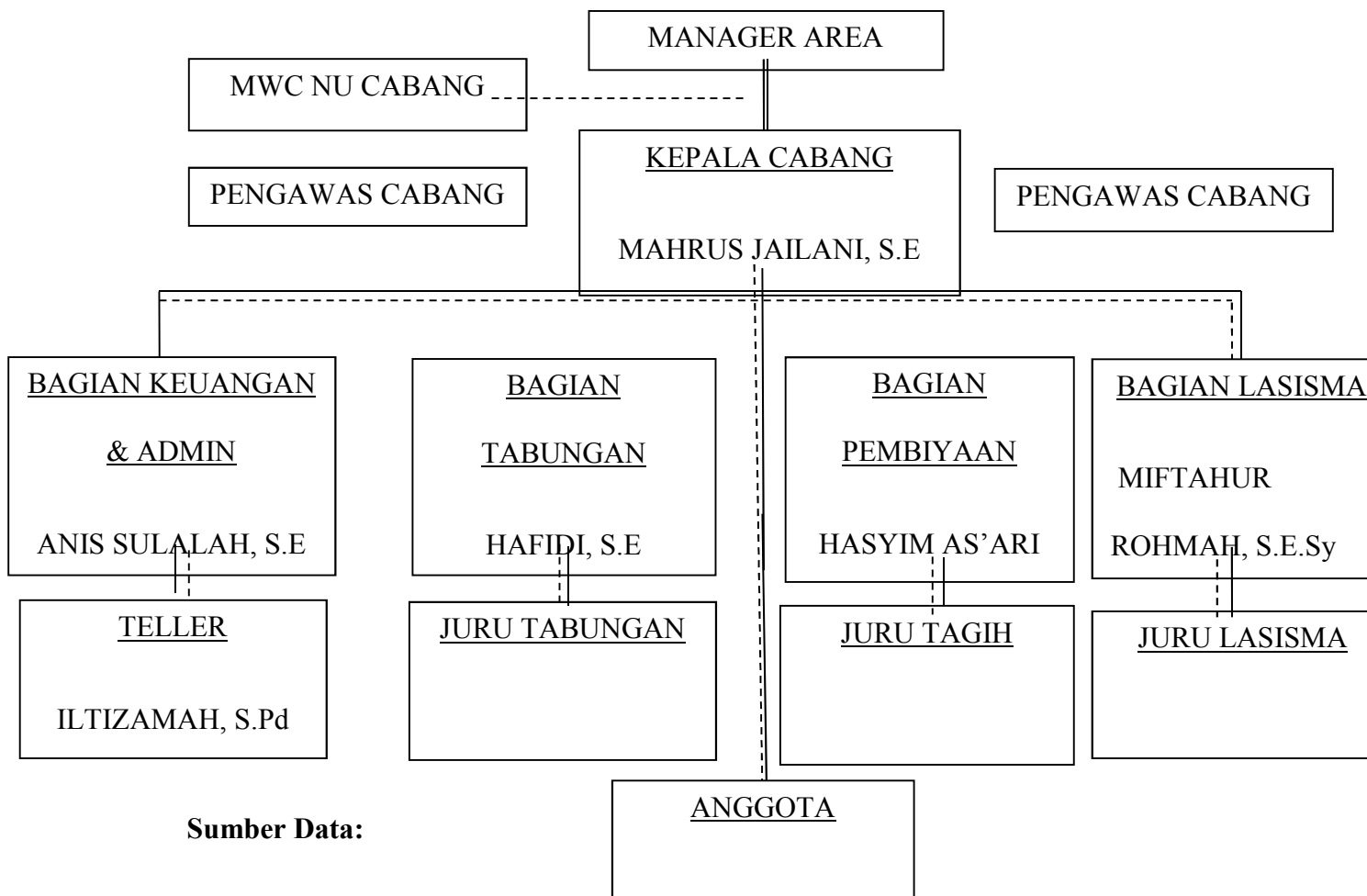
Struktur organisasi yaitu suatu jenjang urutan dalam pendelegasian wewenang dan tanggung jawab yang ada di dalam suatu organisasi. Struktur organisasi mutlak diperlukan untuk mencapai hal yang optimal, karena dengan struktur organisasi akan memperlancar tugas-tugas organisasi.

**Gambar 1.1**

**Struktur Organisasi Di KSPSS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan**



<sup>2</sup> Hafidi, Bagian Tabungan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung Tanggal 14 September 2020.



**Sumber Data:**

Wawancara Langsung Kepala Cabang BMT NU Cabang Kadur

Keterangan :

Garis Intruksi : \_\_\_\_\_

Garis Koordinasi : - - - - -

#### **d. Produk-Produk Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan**

Beberapa produk yang ditawarkan oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan sebagai berikut :

##### **1. Funding (Penghimpun Dana)/Produk Tabungan**

- a. Siaga (Simpanan Anggota)

Simpanan anggota terdiri dari siaga pokok dan siaga wajib. Siaga merupakan simpanan yang harus dibayar oleh masyarakat yang berminat menjadi anggota BMT NU. Siaga terdiri dari Siaga Pokok dibayar satu kali sebesar Rp. 100.000,-, Siaga Wajib dibayar setiap Bulan Rp. 20.000,- dan Siaga Khusus dibayar kapan saja dengan setoran minimal Rp. 100.000,-, Siaga Pokok dan Siaga Wajib ditarik ketika berhenti dari keanggotaan, sedangkan Siaga Khusus dapat ditarik sesuai ketentuan.

b. Sahara (Simpanan Haji Dan Umrah)

Sahara membantu anda merencanakan ibadah haji atau umrah menjadi lebih mudah. Setoran awal Rp. 1.000.0000,- setoran selanjutnya sesuai dengan kemampuan. Bagi hasil perbulan 65%. Setoran dapat dilakukan setiap saat dan penarikannya hanya dapat dilakukan ketika hendak melaksanakan ibadah haji atau umrah kecuali jika terdapat udzur syar'i.

c. Sabar (Simpanan Lebaran)

Sabar disediakan bagi anda yang ingin mempermudah memenuhi kebutuhan lebaran pada hari raya idul fitri/bulan ramadhan dengan memperoleh keuntungan bagi hasil sebesar 55% menggunakan Akad Mudharabah Muthlaqah dengan setoran awal Rp. 25.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-. Setoran kapan saja tetapi penarikannya hanya bisa dilakukan setiap bulan ramadhan.<sup>3</sup>

d. Sidik Fathonah (Simpanan Pendidikan Fathonah)

---

<sup>3</sup>Brosur BMT NU Jawa Timur Cabang Kadur Pamekasan 2020.

Sidik fathonah adalah simpanan yang disediakan bagi anda yang ingin menyiapkan dana pendidikan sejak dini bagi putra/putrinya. Setoran awal Rp. 2.500,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 500,-. Bagi hasil 45% yang menguntungkan menggunakan Akad Mudharabah Muthlaqah. Setoran dapat dilakukan kapan saja dan penarikannya hanya dapat dilakukan 2 kali dalam setahun pada ajaran baru dan semesteran.<sup>4</sup>

e. Siberkah (Simpanan Berjangka *Mudharabah*)

Siberkah merupakan tabungan yang hanya dapat ditarik dalam jangka waktu minimal 1 (satu) tahun. Jumlah setoran awalnya Rp. 5.000,-. Keuntungan yang melimpah dengan bagi hasil 65% .

f. Sajadah (Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah)

Simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati diawal dengan memperoleh hadiah langsung tanpa di undi. Menggunakan Akad Wadiah Yad Al-Dhamanah dan dapat ditarik pada waktu berdasarkan ketentuan yang berlaku.

g. Tarawi (Tabungan *Ukhrawi*)

Tabungan sekaligus beramal, karena bagi hasil tabungan anda sedekah kepada fakir miskin dan anak yatim piatu menggunakan Akad Mudharabah Muthlaqah dengan setoran awal Rp. 25.000,- dan selanjutnya minimal Rp. 5.000,- dengan bagi hasil 50%.

h. Tabah (Tabungan Mudharabah)

---

<sup>4</sup> Ibid.



Simpanan yang mempermudah anda memenuhi kebutuhan sehari-hari karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja dan mendapatkan keuntungan bagi hasil 40%. Menggunakan Akad Mudharabah Muthlaqah. Setoran awal Rp. 10.000,-; dan selanjutnya minimal Rp. 2.500,-

## **2. Landing (Penyaluran Dana)/Produk Pembiayaan**

### *a. Al-Qardlu Hasan*

Pembiayaan dengan plafon maksimal Rp. 1.000.000,- dan waktu pembiayaan sesuai kesepakatan bersama. Dianjurkan memberikan *jaza'ulihshan* (balas budi) sesuai dengan keikhlasan mitra. Pembiayaan tanpa bagi hasil atau margin.

### *b. Murabahah dan Bai' Bitsamanil Ajil (BBA)*

Pembiayaan dengan cara BMT NU menjual barang yang dibutuhkan mitra secara kredit/ pembayaran angsuran. BMT NU memperoleh margin (keuntungan) mulai 13% dari harga pokok barang. Plafon dan waktu pembiayaan sesuai dengan kesepakatan, dengan cara angsuran mingguan, atau bulanan (*bai' bitsamanil ajil/BBA*) atau *cast tempo* atau pembayaran diakhir jangka waktu (*akad mudharabah*). Untuk *murabahah* mitra diharuskan memberikan DP (uang muka) maksimal 20% dari harga jual barang.

### *c. Mudharabah dan Musyarakah*

Pembiayaan dengan sistem bagi hasil antar *shohibul maal* (BMT NU) dengan *mudharib* (mitra). Plafon dan waktu pembiayaan sesuai kesepakatan. *Musyarakah* : modal usahanya dari kedua belah pihak (*sharing modal*). Bagi hasil sesuai dengan struktur modal. *Mudharabah* modal usaha selanjutnya disediakan BMT dengan bagi hasil 65%.

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 berharga seperti perhiasan emas dan sebagainya. 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.<sup>5</sup>

e. Pembiayaan Tanpa Jaminan

Layanan berbasis jamaah (LASISMA) merupakan layanan pinjaman/pembiayaan tanpa jaminan bagi anggota yang berpenghasilan rendah dengan membentuk kelompok.

f. Pembiayaan Sehidup Sehati

---

<sup>5</sup> Ibid.

Pembiayaan sehidup sehat islamy (HIDUP SEHATI) disiapkan bagi anggota yang belum memiliki Jambatan/WC/Toilet/Jeding dan sarana air bersih yang sehat dengan menggunakan Akad Murabahah

### **3. Produk Jasa**

Pembayaran rekening PLN, telephone, internet, pulsa pasca bayar CDMA dan GSM. Transfer atau kiriman uang antar bank seluruh Indonesia dan luar negeri, Pendaftaran haji dan umrah, Pembayaran biaya pendidikan perguruan tinggi seluruh Indonesia.

## **2. Paparan Data Hasil Penelitian**

Paparan data merupakan temuan yang diperoleh dari hasil penelitian berdasarkan observasi, wawancara, dan dokumentasi yang terkait dengan fokus penelitian dimana dilakukan Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan.

### **a. Strategi *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Pada Produk Simpanan Lebaran (SABAR) Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan**

Data dari hasil penelitian yang peneliti peroleh tentang strategi *personal selling* dalam penelitian ini adalah hasil wawancara mendalam

dengan teknik wawancara terstruktur. Informan yang terlibat dalam penelitian ini adalah Kepala Cabang, Bagian Tabungan, Bagian Administrasi dan Keuangan, serta anggota produk simpanan lebaran.

Strategi *personal selling* merupakan tujuan perencanaan yang dilakukan untuk pencapaian tujuan dalam memperkenalkan suatu produk kepada anggota dan juga bisa membentuk pemahaman terhadap produk sehingga mereka akan mengerti. Strategi *personal selling* juga terjadi di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, hal ini dapat kami ketahui dari pernyataan bapak Mahrus Jailani selaku kepala cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan beliau menyatakan:

“Strategi *personal selling* dalam meningkatkan produk simpanan lebaran (SABAR) ini dilakukan dengan cara memasarkan produknya secara langsung atau bertatap muka mendatangi ke setiap rumah-rumah, keorganisasian atau perkumpulan, bisa juga mendatangi lembaga organisasi, lembaga pendidikan, pengajian atau fatayat, dan ibu-ibu arisan. Dengan mendatangi langsung ini agar semua anggota mengerti dan paham tentang adanya produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) dari orang yang tidak mengerti akhirnya bisa mengerti dengan adanya *personal selling* atau memasarkan langsung kepada anggota”.<sup>6</sup>

Dari hasil wawancara di atas dapat diambil kesimpulan bahwa strategi *personal selling* dalam meningkatkan jumlah anggota pada produk simpanan lebaran (SABAR) bisa dilakukan dengan cara memasarkan produknya secara langsung mendatangi ke setiap rumah-rumah, arisan, lembaga pendidikan, pengajian atau fatayat. Agar bisa mempermudah anggota untuk mengetahui tentang adanya produk tabungan simpanan lebaran tersebut.

---

<sup>6</sup> Mahrus Jailani, Kepala Cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (14 September 2020).

Mengenai mengapa strategi *personal selling* digunakan oleh BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dalam meningkatkan produk simpanan lebaran (SABAR) tidak jauh berbeda yang diungkapkan oleh Bapak Hafidi selaku bagian Tabungan yang beliau menyatakan:

“Karena kalau kita mengandalkan media sosial kami sasarannya masyarakat-masyarakat yang primitif dimana mereka masih jarang menggunakan WA, mereka masih jarang mengenal dunia You Tobe, dunia Selegram tidak ada dalam kamus anggota BMT NU. Kami rata-rata aplikasi onlinya anggota hanya di WA saja. Jadi kalau kita tidak menggunakan *personal selling* kita mau mengandalkan media sosial tidak akan berjalan karena kami punya sasaran masing-masing. Targetnya saya buka orang-orang kota tetapi orang-orang desa atau pelosok, beda sama orang kota bukan mengenal dunia WA lagi tetapi mengenal lebih luas lagi sedangkan orang desa atau pelosok hanya mengenal di WA saja”.<sup>7</sup>

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa strategi *personal selling* yang digunakan BMT NU Kadur dalam meningkatkan produk simpanan lebaran (SABAR) itu jika kita mengandalkan media sosial kami sasarannya hanya masyarakat primitif bukan masyarakat kota yang dimana kalau masyarakat desa ini mengenalnya hanya WA saja sedangkan masyarakat kota mengenalnya sudah lebih luas lagi dari pada yang di desa. Jadi kalau tidak menggunakan *personal selling* kita mau mengandalkan media sosial tidak akan berjalan karena masyarakat desa tidak banyak mengerti tentang adanya dunia yang lebih luas lagi.

Mengenai apa saja persyaratan menjadi anggota produk simpanan lebaran (SABAR) Di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan tidak jauh berbeda

---

<sup>7</sup> Hafidi, Bagian Tabungan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (14 September 2020).

yang diungkapkan oleh ibu Anis Sulalah selaku bagian administrasi atau keuangan beliau menyatakan:

“Syarat untuk menjadi anggota produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) hanya beberapa syarat diantaranya yang pertama harus foto cokpy KTP, KK, mengisi formulir, dan membayar biaya administrasi untuk pembukaan tabungan sebesar Rp. 5.000 (Simpanan Non Siaga) dan Rp. 10.000 (Simpanan Siaga)”.<sup>8</sup>

Hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa syarat menjadi anggota produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) ini hanya menyerahkan foto copy KK, KTP, mengisi formulir, dan membayar uang administrasi dalam pembukaan tabungan.

Mengenai penjelasan produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) yang diungkapkan oleh bapak kepala cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan yaitu bapak Mahrus Jailanai yang terkait menggunakan akad apa produk tabungan simpanan lebaran beliau menyatakan:

“Bahwa produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) ini produk yang menggunakan Akad Mudlarabah Muthlaqah yang sama dengan beberapa produk tabungan yang lain hanya berbeda di setoran awal. Setoran pada produk simpanan lebaran setoran awalnya hanya Rp. 25.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000”.<sup>9</sup>

Hal senada juga dinyatakan oleh bagian tabungan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan yaitu bapak Hafidi beliau menyatakan:

“Produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) ini produk yang mempermudah memenuhi kebutuhan yang juga menggunakan akad

---

<sup>8</sup>Anis Sulalah, Bagian Adminstrasi dan Keuangan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (14 September 2020).

<sup>9</sup> Mahrus Jailani, Kepala Cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (14 September 2020).

Mudlarabah Muthlaqah yang setoran awal Rp. 25.000 dan selanjutnya minimal Rp. 5.000 setorannya itu kapan saja”.<sup>10</sup>

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) ini produk yang menggunakan akad Mudlarabah Muthlaqah yang sama dengan beberapa produk yang lain. Tetapi bedanya hanya di setoran awal dan produk tabungan simpanan lebaran ini produk yang mempermudah untuk memenuhi kebutuhan.

Mengenai apa saja keuntungan bagi BMT NU yang diterapkan dalam *personal selling* pada produk simpanan lebaran (SABAR) yang telah diungkapkan oleh bapak Hafidi selaku bagian tabungan beliau menyatakan:

“Keuntungannya yang diterapkan dalam *personal selling* ini dapat bisa mengajak semua orang untuk bergabung menabung pada produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) yang tidak tau akhirnya menjadi tau dengan adanya *personal selling* tersebut”.<sup>11</sup>

Dari hasil wawancara di atas dapat diambil kesimpulan bahwa keuntungan bagi BMT NU dengan adanya *personal selling* disini bisa mengajak semua orang untuk bergabung menjadi anggota menabung di produk tabungan terutama pada produk simpanan lebaran (SABAR). Tentunya juga bisa membantu kepada anggota yang tidak mengerti tentang adanya produk tabungan.

Mengenai tentang profesi yang diungkapkan oleh ibu Atika Sari selaku anggota produk simpanan lebaran (SABAR) ini beliau menyatakan:

“Pekerjaan saya hanya sebagai pedagang di pasar Kadur”.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Hafidi, Bagian Tabungan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (16 September 2020).

<sup>11</sup> Hafidi, Bagian Tabungan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (16 September 2020).

<sup>12</sup> Atika Sari, Anggota Produk Tabungan Simpanan Lebaran (SABAR) BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (16 September 2020).

Hal tersebut senada yang juga dinyatakan oleh Ibu Hamimah selaku anggota produk simpanan lebaran (SABAR) beliau juga menyatakan:

“Kalau Pekerjaan saya sehari-hari hanya berdagang di pasar kadur”.<sup>13</sup>

Hal senada juga dinyatakan oleh ibu Risdiana selaku anggota produk simpanan lebaran (SABAR) beliau menyatakan:

“Saya hanya bekerja sebagai petani”.<sup>14</sup>

Dari hasil wawancara di atas bisa disimpulkan bahwa profesi sebagai pedagang yang lebih banyak dijalankan oleh anggota produk simpanan lebaran (SABAR) dan ada sebagian juga jadi petani.

Mengenai berapa kali sudah menabung pada produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) yang diungkapkan oleh Ibu Atika Sari selaku anggota produk simpanan lebaran beliau menyatakan:

“Saya menabung di tabungan simpanan lebaran (SABAR) ini sudah lama sekali menabung. Karena produk simpanan lebaran ini bisa mempermudah saya”.<sup>15</sup>

Hal senada juga diungkapkan oleh ibu Hamimah selaku anggota produk simpanan lebaran (SABAR) beliau menyatakan:

“saya kalau menabung disini sudah sering sekali agar bisa membeli kebutuhan lebaran”.<sup>16</sup>

---

<sup>13</sup> Hamimah, Anggota Produk Tabungan Simpanan Lebaran(SABAR) BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (16 September 2020).

<sup>14</sup> Risdiana, Anggota Produk Tabungan Simpanan Lebaran (SABAR) BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (14 September 2020).

<sup>15</sup>Atika Sari, Anggota Produk Tabungan Simpanan Lebaran (SABAR) BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (16 September 2020).

<sup>16</sup>Hamimah, Anggota Produk Tabungan Simpanan Lebaran(SABAR) BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (16 September 2020).



Dari wawancara di atas dapat diambil kesimpulannya bahwa menabung di produk simpanan lebaran (SABAR) sudah lama dan sering sekali menabung disini dan juga bisa membantu mempermudah anggota.

Mengenai strategi *personal selling* dalam menawarkan produk simpanan lebaran (SABAR) yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Kadur yang disampaikan oleh ibu Risdiana selaku anggota produk tabungan simpanan lebaran beliau menyatakan:

“Di dalam menawarkan produk simpanan lebaran disini sangat memuaskan bagi anggota, karena memasarkan produk tersebut dari pihak BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dilakukan dengan cara memasarkan secara langsung atau bertatap muka langsung. Maka dari itu semua anggota mengerti tentang adanya produk simpanan lebaran tersebut”.<sup>17</sup>

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa strategi *personal selling* yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dilakukan dengan cara memasarkan secara langsung atau bertatap muka dengan anggota. Maka dari itu semua anggota akan mengerti dengan adanya produk tabungan simpanan lebaran tersebut.

Mengenai dari manakah mendapatkan info tentang adanya produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) yang disampaikan oleh ibu Risdiana selaku anggota produk tabungan simpanan lebaran beliau menyatakan bahwa:

“Bahwa saya mendapatkan info tentang produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) disini mendapatkan info dari karyawan BMT NU

---

<sup>17</sup> Risdiana, Anggota Produk Tabungan Simpanan Lebaran (SABAR) BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (14 September 2020).

Cabang Kadur Pamekasan pada waktu memasarkannya secara langsung”<sup>18</sup>.

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa mendapatkan info tentang adanya produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) disini mendapatkan dari karyawan sendiri pada waktu memasarkannya secara langsung.

**b. Peran *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Pada Produk Simpanan Lebaran (SABAR) Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan.**

*Personal selling* merupakan penjualan tatap muka terdapat kontrak pribadi secara langsung antara penjual dan pembeli, sehingga dapat menciptakan komunikasi dua jalur antara penjual dan pembeli. Peran *personal selling* dalam meningkat jumlah anggota pada produk simpanan lebaran (SABAR) juga terjadi di lembaga koperasi BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, hal ini dapat kamu ketahui dari pernyataan ibu Anis Sulalah selaku bagian administrasi dan keuangan yang beliau menyatakan:

“Peran *personal selling* pada produk simpanan lebaran (SABAR) sangat penting untuk digunakan di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan karena Di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan tetap menggunakan *personal selling* dari pada menggunakan media sosial. Sedangkan menggunakan media sosial itu lambat ada kenaikan tetapi lambat lebih cepatnya tetap menggunakan *personal selling*, karena sasarannya lebih jelas menggunakan *personal selling*, tetapi kalau saya menggunakan media sosial itu lambat karena orang disekitar saya masih orang-orang primitif tidak bisa mengandalkan media sosial itu

---

<sup>18</sup>Risdiana, Anggota Produk Tabungan Simpanan Lebaran (SABAR) BMT NU Cabang Kadur Pamekaan, Wawancara Langsung, (14 September 2020).

sendiri, karena targetnya saya hanya orang-orang desa bukan orang-orang kota”.<sup>19</sup>

Hal tersebut senada dengan pernyataan bapak Hafidi selaku bagian tabungan beliau menyatakan:

“peran *personal selling* yang ada di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan kalau peran *personal selling* disini tetap menggunakan *personal selling* dari pada media sosial. Kalau menggunakan media sosial itu lambat ada kenaikan tetapi lambat, lebih jelasnya tetap menggunakan *personal selling* dari pada menggunakan media sosial. Karena orang disekitar kita orang yang primitif tidak bisa mengandalkan media sosial. Maka dari itu BMT NU Cabang Kadur Pamekasan tetap menggunakan *personal selling* dari pada media sosial”.<sup>20</sup>

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa peran *personal selling* dalam meningkatkan jumlah anggota pada produk simpanan lebaran (SABAR) yang ada di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan menggunakan *personal selling*, sedangkan kalau menggunakan media sosial itu lambat ada kenaikan tetapi lambat. Jadi BMT NU Cabang Kadur Pamekasan tetap menggunakan *personal selling* dari pada media sosial.

Mengenai dengan perkembangan jumlah anggota pada produk simpanan lebaran (SABAR) setelah diterapkan *personal selling* yang diungkapkan oleh bapak Hafidi selaku bagian tabungan beliau menyatakan:

“Dengan diterapkannya *personal selling* ini setiap tahunnya mengalami peningkatan meskipun tidak tetap dalam peningkatannya tiap tahunnya dan ada perubahan setiap tahun yang minat pada produk simpanan lebaran (SABAR). Karena dengan adanya *personal selling* tersebut bisa semua anggota mengerti dan paham bahwa adanya produk tabungan simpanan lebaran Di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan. Maka dari itu setiap tahunnya tetap meningkat karena

---

<sup>19</sup>Anis Sulalah, Bagian Adminstrasi dan Keuangan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (14 September 2020).

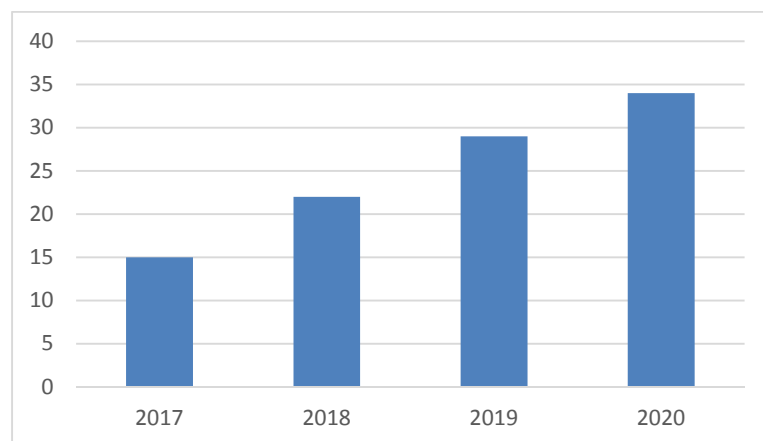
<sup>20</sup> Hafidi, Bagian Tabungan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (14 September 2020).

*personal selling* ini dilakukan dengan memasarkan secara langsung kepada anggota”.<sup>21</sup>

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa perkembangan jumlah anggota pada produk simpanan lebaran (SABAR) setelah diterapkannya *personal selling* semakin meningkat setiap tahunnya dengan adanya *personal selling* ini anggota kurang lebihnya banyak mengetahui adanya produk tabungan simpanan lebaran yang ada di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan.

**Gambar 1.2**

**Peningkatan Jumlah Anggota Pada Produk Simpanan Lebaran (SABAR) Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan**



<sup>21</sup>Hafidi, Bagian Tabungan BMT NU Cabang Kadur pamekasan, Wawancara Langsung, (16 September 2020).

Berdasarkan laporan diatas dapat disimpulkan bahwa melihat jumlah anggota pada produk simpanan lebaran (SABAR) Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dengan diterapkannya *personal selling* semakin meningkat dan jumlah anggota pada produk simpanan lebaran (SABAR) sekitar 100 Anggota. Dimana tiap tahunnya mengalami peningkatan pada produk simpanan lebaran (SABAR) yang merupakan sebuah keunggulan bagi produk simpanan. Hal ini yang membuat berkembangnya produk atau peningkatan produk simpanan lebaran ini dikarenakan dengan diterapkannya *personal selling* sehingga anggota lebih banyak mengetahui tentang adanya produk simpanan lebaran yang awalnya tidak mengetahui adanya produk simpanan lebaran tetapi sekarang sudah bisa mengetahui dan sehingga bisa meningkatkan kepada produk simpanan lebaran (SABAR) tersebut.

Mengenai kondisi masyarakat kadur pamekasan sebelum berdirinya BMT NU Cabang Kadur Pamekasan berdiri yang diungkapkan oleh ibu Anis Sulalah selaku bagian administrasi dan keuangan beliau menyatakan:

“Sebelum berdirinya BMT Kadur masyarakat kadur mengalami kesulitan untuk menabung, karena tidak terjangkau dengan bank-bank yang terdekat di sekitar kadur. Semenjak BMT Kadur beridiri masyarakat kadur tidak mengalami kesulitan untuk menabung lagi”.<sup>22</sup>

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa sebelum berdirinya BMT NU Kadur masyarakat kadur disini sangat mengalami kesusahan untuk menabung setiap harinya karena tidak terjangkau dengan bank-bank yang terdekat. Selama BMT Kadur berdiri masyarakat tidak mengalami kesusahan lagi untuk menabung.

---

<sup>22</sup>Anis Sulalah, Bagian Administrasi dan Keuangan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (16 Setember 2020).

Mengenai keunggulan produk simpanan lebaran (SABAR) di BMT NU Kadur yang diungkapkan oleh bapak Mahrus Jailani selaku kepala cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan beliau menyatakan:

“Keunggulan pada produk simpanan lebaran (SABAR) itu ketika anggota yang sudah mendekati tanggal 1 ramadhan dia sudah mempunyai tabungan tersendiri artinya anggota tidak kebingungan lagi untuk membeli semua peralatan kebutuhan lebaran, waktu pengambilan produk simpanan lebaran (SABAR) ini pada tanggal 1-28 ramadhan karena kalau tanggal 29 ramadhan lembaga sudah libur sampai habis lebaran”.<sup>23</sup>

Hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa keunggulan produk simpanan lebaran (SABAR) itu ketika mendekati pada tanggal 1 ramadhan nasabah sudah mempunyai tabungan tersendiri artinya anggota tidak kebingungan lagi membeli peralatan lebaran, karena produk ini produk yang mempermudah nasabah untuk membeli peralatan lebaran waktu pengambilannya cukup dari tanggal 1-28 ramadhan.

Mengenai hambatan dan solusi *personal selling* dalam meningkatkan produk simpanan lebaran (SABAR) yang diungkapkan oleh bapak Hafidi selaku bagian tabungan beliau menyatakan:

“Hambatan yang kami lakukan ini dengan adanya persingan produk tabungan dari bank-bank yang lain dan keluhan dari anggota. Solusi dari hambatan kami ini dapat dilakukan dengan cara harus banyak memiliki pengetahuan produk yang ada di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan terutama produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) dan cara memasarkannya secara langsung lebih jelas dan detil lagi dimana anggota itu masih tetap tertarik ke produk kami”.<sup>24</sup>

---

<sup>23</sup> Mahrus Jailani, Kepala Cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (14 September 2020).

<sup>24</sup> Hafidi, Bagian Tabungan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (16 September 2020).

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa hambatan dan solusi *personal selling* produk simpanan lebaran (SABAR) itu banyaknya persaingan yang ketat dari bank-bank yang lain. Solusinya harus lebih memiliki pengetahuan yang lebih dalam lagi tentang produk tabungan yang ada di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dan cara memasarkan kepada anggota harus lebih tertarik lagi.

Mengenai kebutuhan apa jika uang tabungan produk simpanan lebaran (SABAR) sudah keluar setiap tahun sekali yang disampaikan oleh ibu Risdiana selaku anggota produk tabungan simpanan lebaran beliau menyatakan:

“Jika uang tabungan simpanan lebaran (SABAR) yang keluar setiap tahun sekali saya buat untuk membeli kebutuhan lebaran buat keluarga”.<sup>25</sup>

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) setelah keluar setiap tahun sekali akan dibuat membeli perlengkapan lebaran yang dimana tabungan ini bisa mempermudah anggota membeli kebutuhan tersebut.

Mengenai penyimpanan pada produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) ini dilakukan setiap hari atau setiap minggu sekali yang telah disampaikan oleh ibu Atika Sari selaku anggota produk tabungan simpanan lebaran beliau menyatakan:

“Saya menyimpan pada tabungan simpanan lebaran ini dilakukan setiap hari dan untuk penyimpanannya dilakukan antar jemput oleh karyawan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan”.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> Ridiana, Anggota Produk Tabungan Simpanan Lebaran (SABAR) BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (14 September 2020).

Hal tersebut senada dengan pertanyaan ibu Hamimah selaku anggota produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) beliau menyatakan:

“Kalau saya menyimpan di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dilakukan setiap minggu sekali untuk menyimpan pada produk simpanan lebaran (SABAR) tersebut”.<sup>27</sup>

Hasil wawancara tersebut dapatlah disimpulkan bahwa penyimpanan pada produk simpanan lebaran (SABAR) dilakukan setiap hari kadang setiap minggu sekali dan untuk penyimpanannya dilakukan antar jemput oleh karyawan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan

Mengenai apa yang menjadi daya tarik menabung pada produk simpanan lebaran (SABAR) yang disampaikan oleh ibu Atika Sari selaku anggota produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) beliau menyatakan:

“Saya menarik kepada produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) disini, karena produk ini yang mempermudah untuk memenuhi kebutuhan lebaran yang bisa di ambil setiap tahun sekali.maka dari itu saya tertarik pada produk tersebut”.<sup>28</sup>

Dari hasil wawancara di atas dapatlah disimpulkan bahwa daya tarik menabung pada produk simpanan lebaran ini karena produk tersebut yang bisa mempermudah saya membeli kebutuhan lebaran. Maka dari itu saya merasa tertarik kepada produk simpanan lebaran (SABAR).

Mengenai apakah tidak terbebani dalam menabung di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan yang telah disampaikan oleh ibu Atika Sari selaku

---

<sup>26</sup> Atika Sari, Anggota Produk Tabungan Simpanan Lebaran (SABAR) BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (14 September 2020).

<sup>27</sup> Hamimah, Anggota Produk Tabungan Simpanan Lebaran (SABAR) BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (14 September 2020).

<sup>28</sup> Atika Sari, Anggota Produk Tabungan Simpanan Lebaran (SABAR) BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (14 September 2020).



anggota produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) beliau juga menyatakan:

“Kalau masalah menabung saya tidak terbebani sekali apalagi saya merasa suka menabung di tabungan simpanan lebaran, karena tabungan ini yang bisa membantu saya untuk membeli kebutuhan lebaran buat keluarga”.<sup>29</sup>

Hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa menabung di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan merasakan tidak terbebani sekali, karena produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) yang bisa mempermudah untuk memenuhi kebutuhan lebaran tersebut.

## **B. Temuan Penelitian**

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan menghasilkan temuan-temuan yang terkait dengan judul peneliti diantaranya:

### **1. Strategi *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Pada Produk Simpanan Lebaran Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan**

Berdasarkan data yang diperoleh dilapangan, baik itu dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi, peneliti menemukan bahwa dalam strategi *personal selling* dalam meningkatkan jumlah anggota pada produk simpanan lebaran (SABAR) Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan menggunakan prosedur

---

<sup>29</sup>Atika Sari, Anggota Produk Tabungan Simpanan Lebaran (SABAR) BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, Wawancara Langsung, (14 September 2020).

atau langkah-langkah yang telah ditetapkan. Adapun prosedurnya yang harus dilakukan Di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan diantaranya sebagai berikut:

a. Mencari Prospek

Pihak BMT NU Cabang Kadur Pamekasan bisa mencari prospek yang maksudnya karyawan sudah memperkenalkan terlebih dahulu kepada anggota tentang asal usulnya BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dan juga sebaliknya karyawan BMT NU mengenal anggota satu persatu.

b. Prapendekatan

Bahwa pihak BMT NU Cabang Kadur Pamekasan sudah banyak mengetahui tentang adanya produk terutama produk simpanan lebaran (SABAR), jika karyawan sudah menguasai maka dalam memasarkan kepada anggota itu bisa lebih baik lagi sehingga bisa membuat anggota tertarik kepada produk simpanan lebaran yang ada di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, dan juga bisa meningkatkan kepada produk simpanan lebaran (SABAR).

c. Pendekatan

BMT NU Cabang Kadur pamekasan sudah menentukan pendekatan yang lebih tepat yaitu bisa bertatap muka secara langsung, kunjungan atau langsung mendatangi ke setiap rumah-rumah anggota, fatayat atau pengajian dan juga bisa perkumpulan orang-orang dalam memasarkan produk simpanan lebaran (SABAR) secara langsung.

d. Presentasi dan Peragaan

Bahwa BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dalam presentasinya sudah baik dalam memasarkan produknya secara langsung terutama produk simpanan lebaran (SABAR) sambil juga menceritakan keistimewaan, manfaat dari produk simpanan lebaran dan juga dijelaskan secara detil, singkat, dan sampai anggota mengerti juga tentang produk simpanan lebaran dan prosedur dalam menabung pada produk simpanan lebaran (SABAR).

e. Penanganan Keberatan

Pihak yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Kadur Pamekasan jika ada anggota yang keberatan dalam memasarkan produk tabungan simpanan lebaran, maka pihak karyawan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan sudah bisa mengatasinya secara baik dan semaksimal mungkin dengan keberatan anggota dalam menabung.

f. Menutup Penjualan

Karyawan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan setelah selesai memasarkan secara langsung anggota selalu membuka pertanyaan kepada nasabah jika ada yang tidak mengerti dan mengucapkan terima kasih atas kesediaan calon anggota untuk mendengarkan penjelasan seputar tentang produk simpanan lebaran (SABAR) dan terima kasih atas kepercayaan anggota terhadap produk atau jasa yang diberikan oleh pihak BMT NU Cabang Kadur Pamekasan.

g. Tindak Lanjut

Pihak BMT NU Cabang Kadur Pamekasan melakukan tindak lanjut yang maksudnya karyawan BMT selalu memberikan kepada anggota dalam

kesempatan bertanya bagi yang tidak mengerti dan tidak paham apa yang sudah dijelaskan oleh pihak BMT NU Cabang Kadur Pamekasan.

Dari temuan penelitian di atas dapat disimpulkan bahwa *Strategi Personal Selling* Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Pada Produk Tabungan Simpanan Lebaran (SABAR) Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan sudah diterapkan dengan sangat baik oleh BMT NU Cabang Kadur Pamekasan agar memudahkan dalam kegiatan pemasaran secara langsung dan posisi pasar sasarannya. Dalam penerapannya terlihat sangat baik dan dirasakannya oleh anggota dimana pihak karyawan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan sudah memberikan pelayanan yang terbaik kepada anggota. Sehingga dapat memudahkan anggota dalam untuk memahami produk yang diberikan oleh BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dimana produk pada dasarnya tidak banyak dikenal oleh anggota, maka dari itu adanya *personal selling* anggota banyak mengetahui tentang adanya produk, terutama produk tabungan simpanan lebaran (SABAR).

## **2. Peran *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Pada Produk Simpanan Lebaran Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan**

Setiap peran *personal selling* dalam meningkatkan jumlah anggota pada produk simpanan lebaran (SABAR) yang dilakukan oleh pihak BMT NU Cabang Kadur Pamekasan harus menggunakan *personal selling* terlebih dahulu tidak menggunakan media sosial karena kalau menggunakan *personal selling* anggota lebih cepat mengerti dari pada menggunakan media sosial karena sasarannya hanya orang-orang desa bukan orang-orang kota. Diantaranya yang dilakukan

oleh karyawan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dalam peran *personal selling* nya yaitu:

- a. Bahwa yang dilakukan pihak BMT NU Cabang Kadur Pamekasan terlebih dahulu mencari anggota atau memberikan petunjuk dan arahan kepada anggota.
- b. Bahwa BMT NU Cabang Kadur Pamekasan menggunakan peran *personal selling* semakin meningkat, BMT NU Cabang Kadur tidak menggunakan media sosial karena sasarannya atau targetnya hanya orang-orang desa bukan orang-orang kota. Maka dari itu pihak BMT NU tetap menggunakan *personal selling* dari pada media sosial, karena kalau menggunakan media sosial lambat.
- c. BMT NU Cabang Kadur Pamekasan Menetapkan sasaran maksudnya dimana pihak karyawan BMT NU disini bisa mengalokasikan waktu kepada anggota.
- d. BMT NU Cabang Kadur memberikan komunikasi atau informasi tentang produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) kepada anggota itu sudah baik. Agar supaya produk simpanan lebaran (SABAR) semakin meningkat lagi.
- e. Bahwa BMT NU Cabang Kadur Pamekasan sudah bisa mendekati langsung kepada anggota, melakukan presentasi kepada anggota, agar supaya anggota lebih mengerti, memahami, dan mendalami tentang produk simpanan lebaran (SABAR).
- f. BMT NU Cabang Kadur Pamekasan sudah bisa memberikan penjelasan secara langsung kepada anggota agar anggota merasa mengerti yang telah

dijelaskan oleh karyawan BMT NU Cabang Kadur tentang produk simpanan lebaran (SABAR) tersebut.

Setiap peran *personal selling* yang diberikan oleh BMT NU Cabang Kadur Pamekasan kepada anggota produk tabungan sudah bisa dilakukan dengan berjalan yang baik dan lancar, ada beberapa tugas pada *personal selling* diantaranya sebagai berikut:

- a. *Salesmanship.*
- b. *Negotiating.*
- c. *Relationship Marketing.*
- d. *Kepribadian Berwibawa.*

Dari temuan penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa Peran *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Pada Produk Simpanan Lebaran (SABAR) Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan sudah tersusun dengan baik dan benar oleh BMT NU Cabang Kadur Pamekasan. BMT NU Cabang Kadur menggunakan peran *personal selling* agar bisa memudahkan anggota cepat mengerti dan paham apa yang dijelaskan oleh pihak BMT. Sedangkan BMT NU Cabang Kadur sendiri menggunakan *personal selling* tidak menggunakan media sosial karena sasarannya hanya orang-orang desa bukan orang-orang kota.

### **C. Pembahasan**

*Personal Selling* (penjualan pribadi) adalah komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dengan calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu

produk kepada calon pelanggan dan membentuk pemahaman pelanggan terhadap produk sehingga pelanggan kemudian akan mencoba dan membelinya.<sup>30</sup>

Bahwa fenomena yang dilakukan Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dengan berbagai produk yang dimiliki untuk ditawarkan kepada anggota semua karyawan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan berusaha sebaik mungkin atau semaksimal mungkin untuk tetap memajukan perusahaan apalagi produk simpanan lebaran (SABAR).

Dimana strategi tersebut diharapkan untuk kemajuan perusahaan, berbagai macam strategi pemasaran seperti sosialisasi terbuka yang melibatkan anggota setempat, melakukan ajakan setiap individu yang sedang dan berencana untuk membutuhkan menabung pada tabungan simpanan lebaran (SABAR) dalam membuat kebutuhan keluarga dalam mendekati lebaran. Berbicara tentang strategi *personal selling* dalam memasarkan produk secara tatap muka pada produk simpanan lebaran (SABAR) akan membantu bagi anggota dengan strategi-strategi yang sudah tersusun, agar dapat mempermudah anggota disekitar untuk mengetahui adanya produk simpanan lebaran (SABAR) Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan. Sehingga anggota tertarik serta minat dalam menggunakan produk simpanan lebaran (SABAR) tersebut.

## **1. Strategi *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Pada Produk Simpanan Lebaran Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan**

---

<sup>30</sup> Mega Fareza Dellamita, "Penerapan Personal Selling (Penjualan Pribadi) Untuk Meningkatkan Penjualan." *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol. 9 No. 2 (April, 2014) hlm., 2.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk mewujudkan semua konsep dalam strategi *personal selling* dalam meningkatkan jumlah anggota pada produk simpanan lebaran (SABAR) Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan tentunya dibutuhkan perencanaan tabungan yang baik dan terencana didalam sebuah lembaga keuangan.

BMT NU Cabang Kadur Pamekasan menggunakan strategi *personal selling* agar bisa membantu anggota untuk memperoleh kemudahan dalam menabung pada produk tabungan terutama produk tabungan simpanan lebaran (SABAR). Dalam memasarkan produknya dilakukan dengan cara memasarkan secara langsung atau bertatap muka dengan anggota, dimana anggota yang belum mengerti tentang adanya produk simpanan lebaran (SABAR) akhirnya bisa mengerti tentang adanya produk tersebut karena dalam memasarkannya dilakukan dengan cara bertatap muka secara langsung. Produk pada tabungan simpanan lebaran (SABAR) ini produk yang sangat memudahkan bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan lebaran. Suatu proses strategi *personal selling* agar bisa berjalan dengan efektif dan efisien harus dilakukan adanya prosedur atau langkah-langkah tersebut. Strategi *personal selling* dalam meningkatkan jumlah anggota pada produk simpanan lebaran (SABAR) yang ada Di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan sudah sesuai dengan yang diterapkan disana prosedurnya yang telah dibuat.

Adapun yang telah diterapkan prosedurnya atau langkah-langkahnya Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan tentang strategi *personal selling* dalam meningkatkan jumlah anggota pada produk simpanan lebaran (SABAR) diantaranya:



a. Mencari Prospek

Secara teori mencari prospek dalam proses penjualan adalah mencari prospek, mengidentifikasi dan mengkualifikasi calon pelanggan. Salah satu sarana yang dapat digunakan wiraniaga adalah membuat daftar calon calon prospek. Selain itu mencari dalam melibatkan pendekatan yang dingin, mengingat calon pelanggan potensial biasanya tidak mengharapkan akan didatangi atau dihubungi tenaga penjual.

b. Prapendekatan

Pada tahap prapendekatan tenaga penjual harus belajar sebanyak mungkin tentang calon nasabah atau perusahaan calon pelanggan. Mereka mungkin mencari informasi tentang perusahaan tersebut, berbicara dengan vendor lain, atau mencari tahu lebih banyak tentang industry. Penjual membutuhkan waktu atau menetapkan tujuan penjual dan mencoba untuk menentukan waktu terbaik.

c. Pendekatan

Pendekatan adalah bagian yang penting bagi seorang penjual untuk memulai dengan langkah yang tepat. Penjual harus memperkenalkan dirinya sendiri, perusahaan yang diwakilinya, dan produk atau jasa yang ditawarkan. Penting baginya untuk mendengarkan dengan cermat harapan calon konsumen dan merespon dengan tepat.

d. Presentasi dan Peragaan

Presentasi mungkin melibatkan sejumlah alat bantu visual seperti flip-chart, transparansi pada overhead projector, dan yang sekarang mungkin sudah cukup umum digunakan, presentasi menggunakan laptop dan LCD projector dari produk itu sendiri. Salah satu kunci sukses adalah presentasi menyangkut pengetahuan produk. Semakin banyak penjual tahu tentang produk atau layanan, semakin tenang dalam merespon pertanyaan, dan lebih mampu menjawab pertanyaan, memenuhi kebutuhan pelanggan, dan menangani keberatan calon pelanggan.

e. Penanganan Keberatan

Penanganan keberatan adalah fase berikutnya dari penjual. Hampir setiap pelanggan mungkin akan keberatan untuk melakukan pembelian baik secara eksplisit atau tidak. Seorang penjual yang baik tidak akan panik oleh keberatan tersebut dan akan menangani mereka secara positif dan percaya diri.

f. Menutup Penjualan

Langkah berikutnya dari penjual sering didefinisikan oleh tenaga penjual pemula sebagai langkah paling sulit yakni menutup penjualan terjadinya transaksi, atau meminta pembeli untuk membeli. Beberapa tenaga penjual baru sangat enggan untuk tampil agresif bahkan tidak pernah mencoba untuk menutup, dan pelanggan dapat menjadi kesal dan memutuskan untuk tidak jadi membeli dengan beberapa alasan.

g. Tindak Lanjut

Langkah terakhir dari penjual adalah tindak lanjut yang sering diabaikan meski sebenarnya penting dengan berbagai alasan. Tindak lanjut dapat dilakukan secara langsung atau melalui telepon. Hal ini memberikan sinyal kepada pelanggan kesempatan untuk mengajukan pertanyaan dan memperkuat keputusan pembeliannya.<sup>31</sup>

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam Strategi *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Pada Produk Simpanan Lebaran (SABAR) Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan harus dilakukan dengan sesuai prosedur yang sudah diterapkan Di BMT NU Cabang Kadur. Hal ini merupakan salah satu bentuk upaya dalam memasarkan secara tatap muka atau mengenal lebih dekat dengan anggota dan juga bisa meningkatkan pada produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) yang ada Di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan.

## **2. Peran *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Pada Produk Simpanan Lebaran Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan**

Peran *personal selling* yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dalam pemasaran produknya yang ada di BMT NU Cabang Kadur melalui *personal selling* yang merupakan salah satu hal yang terpenting untuk memperkenalkan produk yang ditawarkan kepada anggota. BMT NU Cabang Kadur Pamekasan juga selalu berupaya untuk selalu dapat memenuhi dalam peningkatkan anggota pada produk tabungan simpanan lebaran (SABAR). Karena

---

<sup>31</sup> Agus Hermawan, *Komunikasi Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2012), hlm. 118-119.

produk tabungan simpanan lebaran ini yang bisa mempermudah anggota untuk membeli kebutuhan pada waktu mendekati lebaran.

Produk tabunga simpanan lebaran (SABAR) merupakan simpanan yang mempermudah anggota untuk memenuhi kebutuhan lebaran dengan memperoleh keuntungan bagi hasil sebesar 55% keuntungan dari simpanan lebaran ini menggunakan *Akad Mudlarabah Muthlaqah* dengan setoran awalnya hanya sebsar Rp 25.000 dan setoran selanjutnya meninimal Rp 5.000 setoran ini bisa dilakukan kapan saja.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk mewujudkan semua konsep peran *personal selling* dalam pemasaran produk yang melalui *personal selling* bukan melalui media sosial merupakan salah satu hal yang terpenting untuk memperkenalkan produk yang ditawarkan kepada anggota untuk lembaga keuangan dapat memenuhi kebutuhan pasar bahkan menciptakan kebutuhan pasar baru, sehingga dituntut harus bisa mengembangkan dan memasarkan produk yang diantaranya salah satu tenaga kerja yang ditugaskan untuk melaksanakan *personal selling* memenuhi beberapa antara lain sebagai berikut:

- a. Mencari calon anggotayaitu melakukan pencarian calon anggota pada produk tabungan terutama produk tabungan simpanan lebaran (SABAR) pada BMT NU Cabang Kadur Pamekasan.
- b. BMT NU Cabang Kadur Pamekasan menggunkan peran *personal selling* karena sasaranya atau targetnya hanya orang-orang desa bukan orang-orang kota.

- c. Menetapkan Sasaran yaitu memutuskan bagaimana mengalokasikan waktu mereka diantara karyawan dengan anggota.
- d. Berkomunikasi yang mengkomunikasikan informasi tentang produk yang ditawarkan terutama produk simpanan lebaran (SABAR) yang ada Di BMT NU Cabang Kadur.
- e. Melayani yaitu menyediakan berbagai layanan kepada anggota memberikan konsultasi tentang masalah yang dihadapi oleh anggota.
- f. Mengalokasikan yaitu memutuskan mana anggota yang rajin dalam menabung pada produk tabungan simpanan lebaran (SABAR). Jika anggota rajin menabung akan diundi untuk mendapatkan hadiah dari pihak BMT NU Cabang Kadur Pamekasan.

*Personal Selling* merupakan penyajian secara lisan oleh perusahaan kepada calon pembeli dengan tujuan agar barang atau jasa yang ditawarkan dapat terjual. Sehingga dapat menciptakan komunikasi dua jalur antara pembeli dan penjual. Disamping juga menjelaskan atau memberitahukan tentang produk dan meujuk calon anggota *personal selling* juga menampung keluhan dan saran dari anggota. Setiap peran *personal selling* yang dilakukan di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan sudah sangat optimal sesuai yang diinginkan oleh pihak BMT NU Cabang Kadur Pamekasan. Maka BMT NU Cabang Kadur Pamekasan memiliki cara dalam peran *personal selling* diantaranya sebagai berikut:

- a. *Salesmanship*

Yaitu penjual harus mempunyai pengetahuan mengenai produk dan menguasai seni menjual, seperti cara mendekati konsumen, memberikan

presentasi, mengatasi penolakan anggota, dan mendorong pembelian produk yang ada di BMT NU Cabang Kadur.

b. *Negotiating*

Yaitu penjual harus memiliki kemampuan untuk bernegosiasi mengenai syarat-syarat penjual produk tersebut.

c. *Relationship Marketing*

Yaitu penjual harus mengetahui cara untuk membina serta memelihara hubungan baik dengan para pelanggan.

d. Kepribadian Berwibawa

Kepribadian berwibawa dapat membimbing anggota BMT NU Cabang Kadur Pamekasan melakukan sesuatu (misalnya pembelian produk) sesuai dengan anjuran atau pemilik kepribadian. Semakin menonjol kepribadian berwibawa semakin besar pula kemungkinan mereka dapat meyakinkan anggota tertarik pada produk tersebut terutama produk simpanan lebaran (SABAR).<sup>32</sup>

Peran *Personal Selling* dalam meningkatkan jumlah anggota pada produk simpanan lebaran (SABAR) Di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dengan menggunakan cara-cara diatas dapat dikatakan dengan cukup yang efektif karena sasarannya hanya orang-orang desa bukan orang-orang kota maka dari itu BMT NU tetap menggunakan *personal selling* dikarenakan dengan adanya cara tersebut sangat membantu kepada anggota untuk cepat memahami adanya produk tabungan yang ada Di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan terutama produk tabungan simpanan lebaran (SABAR), karena produk simpanan lebaran ini

---

<sup>32</sup> Nina Rahmayanty, *Manajemen Pelayanan Prima* (Yogyakarta: Graha ilmu, 2010), hlm. 188-189.

produk yang mempermudah anggota untuk memenuhi kebutuhan lebaran. Hasil dari menggunakan peran *personal selling* tersebut dapat dikatakan semakin meningkat pada produk tabungan terutama produk tabungan simpanan lebaran (SABAR).