

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis

BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan merupakan Cabang dari BMT NU BMT NIJ lahir dari sebuah keprihatinan kondisi masyarakat sumenep khususnya masyarakat kecamatan gapura mengenai semakin merajalelanya praktik rentenir dengan bunga hingga 50% perbulan yang dapat membuat usaha mereka tidak berkembang. Kesejahteraan dan taraf hidup mereka tidak ada peningkatan padahal masyarakat gapura memiliki etos kerja yang baik dan pekerja keras.

Kondisi inilah yang membuat Nahdatul Ulama prihatin, sehingga pada tahun 2003 pengurus MWC NU Gapura bersama lembaga perekonomian yang pada saat itu diketuai oleh masyudi melakukan aksi nyata untuk merencanakan program penguatan ekonomi masyarakat. Serangkaian upaya telah dilakukan yang diawali dengan pelatihan kewirausahaan (08-10 April 2003). Bincang bersama alumni pelatih guna merumuskan model penguatan ekonomi kerakyatan (13 Juli 2003), temu usaha (21 November 2003), lokakarya tanaman alternatif selain tembakau (13 Mei 2004) dan lokakarya perencanaan pembentukan BUMNU (Badan Usaha Milik NU).

Dari kegiatan lokakarya tersebut akhirnya ditemukan bahwa persoalan yang dihadapi oleh masyarakat kecil adalah lemahnya akses permodalan, lemahnya pemasaran, dan lemahnya penguasaan teknologi. Sehingga yang perlu dilakukan pertama kali adalah penguatan modal bagi usaha kecil dan mikro.

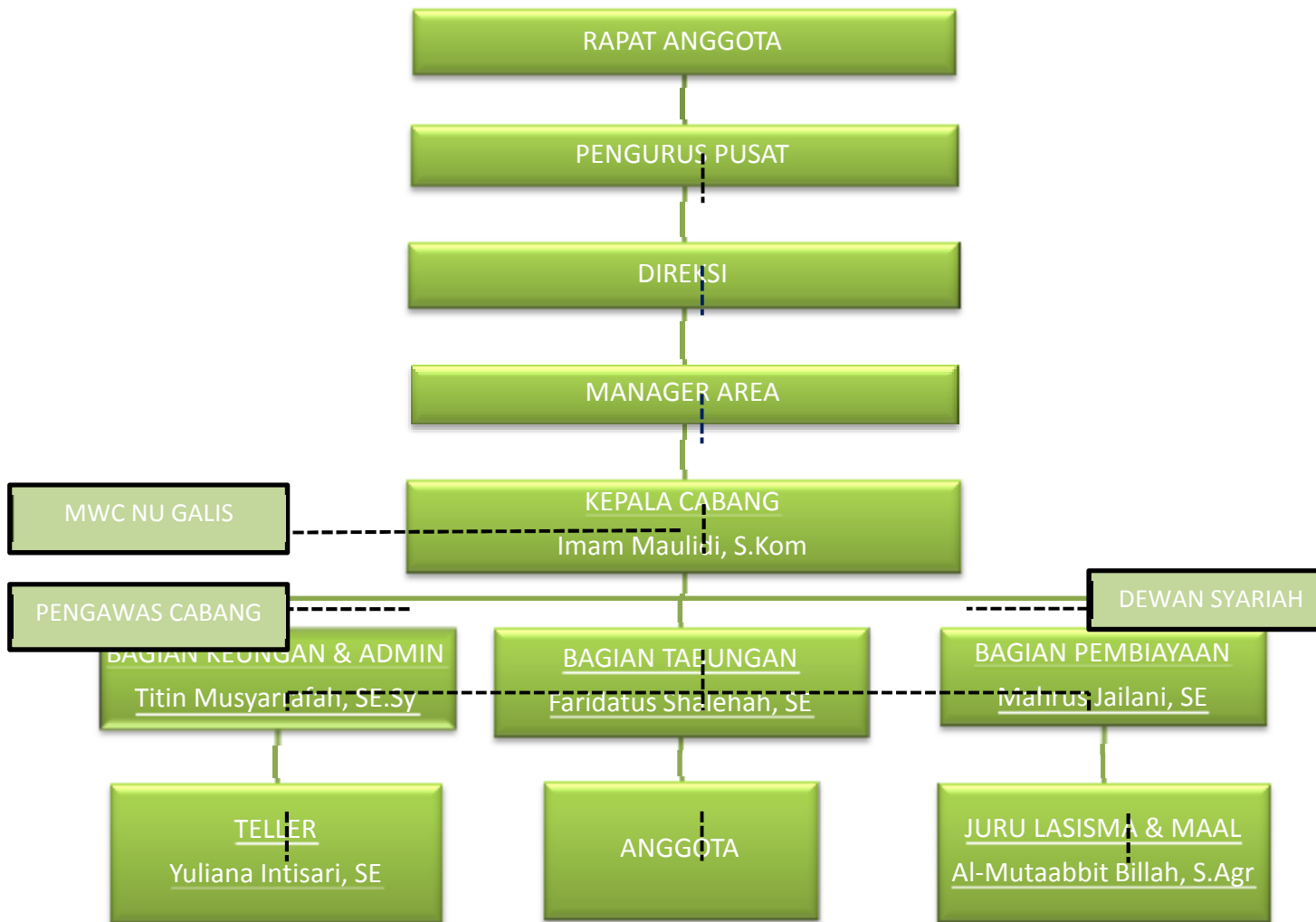
Sehingga muncullah gagasan untuk mendirikan Baitul Maal Tamwil (BMT). Meskipun pada mulanya peserta lokakarya dan MWC NU Gapura keberatan dengan gagasan ketua lembaga perekonomian tersebut dikarenakan trauma masa lalu yang seringkali di bentuk lembaga keuangan, ujung.ujungnya uang mereka disalahgunakan. Akhirnya pada tanggal 01 Juli 2004 mereka sepakat untuk mendirikan BMT sebagai lembaga keuangan mikro syari'ah yang bergerak di bidang usaha simpan pinjam bagi anggotanya.

Diawal berdirinya BMT NU Salah satu tantangan terberat bagi pengurus adalah meyakinkan kembali seluruh pendiri BMT NU. Sebab dari 36 orang hanya 22 orang yang bersedia membayar simpanan anggota dan hanya terkumpul modal awal sebesar Rp.400.000. Hal ini mengharuskan pengurus BMT NU bekerja keras guna meyakinkan mereka bahwasanya BMT NU yang dilahirkan benar-benar dapat bermanfaat bagi masyarakat, serta simpanan mereka akan aman dan menentramkan karena dikelola secara profesional dan bebas dari pritik riba.

Kerja keras tersebut kini telah membuahkan hasil sehingga semakin lama KSPP syariah BMT NU Jawa Timur semakin berkembang dan telah mampu melahirkan kantor cabang diberbagai daerah. Adapun salah satu cabang dan BMT yaitu KSPP syariah Timur cabang Galis Pamekasan, yang terletak di desa Ponteh kecamatan Galis. BMT NU ini didirikan pada tanggal 31 Mei 2005 dan mulai beroperasi pada tanggal 02 Juni 2015 dengan jumlah pertama sebanyak 9 orang penabung. Sedangkan untuk jumlah anggota pengelola awalnya 5 orang hingga ini terdapat 7 orang pengelola BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan.

Berikut struktur KSPP Syariah BMT NU Jawa timur cabang galis pamekasan:

Gambar 4.1
Struktur Pengelola KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan



Sumber: Dokumen BMT NU Cabang Galis Pamekasan.

2. Visi dan Misi

a. Visi

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

b. 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 pada segmen umkm baik secara perseorangan maupun berbasis jemaah.
- 5) Mewujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat, infag, shodaqah, dan waqaf.
- 6) Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, profesional dan memiliki ingertitas tinggi.
- 7) Mengembangkan budaya dan lingkungan Kerja yang ramah dan sehat serta mangement 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.

3. Budaya Kerja

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

4. Prinsip Kerja

- a. Jujur (mengedepankan kejujuran dan kebenaran dalam bekerja).
- b. Giat (mengedepankan tugas dan tanggung jawab di atas kepentingan pribadi serta bekerja sepenuh waktu dan sepenuh hati).
- c. Ikhlas (mengedepankan nilai-nilai ibadah kepentingan umat dan tanpa pamrih dalam bekerja dan berjuang).

5. Badan Hukum KSPPS BMT NU Cabang Galis

Dari segi legalitas, koperasi syariah belum tercantum dalam UU No 25/1992 tentang perkoperasian. Untuk sementara, keberatan koperasi syariah saat ini didasarkan pada Keputusan Menteri (Kepmen) Koperasi dan UKM Republik Indonesia No 91/Kep/M.KUKWIX/2004 tanggal 10 September 2004 tentang petunjuk pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (OKS). Kemudian, selanjutnya diterbitkan instrument pedoman standar operasional Manajemen KJKS/UJKS Kopermsi, pedoman penilaian kesehatan KJKS/UJKS koperasi, dan pedoman pengawasan KJKSI UJKS koperasi.

Maka dari itu Badan hukum KSPPS BMT NU Cabang Galis menginduk pada Legalitas KSPPS BMT BU Gapura sebagai kantor pusat, yang tercatat dalam:

- a. Akte notaris Nomor: 10 tanggal 4 Mei 2007.
- b. Badan Mukum: 188.4/11/BWXV1.261435.113/2007.
- c. SIUP: 503/6731/SIUP-W435.114/2007.
- d. TDP: 132125200588.
- e. NPWP: 02.599.962.4-608.000

Table 4.1
Daftar Pengurus KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan

No.	Nama	Umur	Pendidikan	Jabatan
1	Imam Mulidi	29	Sarjana	Kepala Cabang
2	Mahrus Jailani	28	Sarjana	Bagian Pembiayaan
3	Al-muta'abit Billah	27	Sarjana	Juru Lasisma & Maal
4	Faridatus Shalehah	28	Sarjana	Bagian Tabungan
5	Titin Musyarrofah	28	Sarjana	Bagian Keuangan
6	Yuliana Intisari	27	Sarjana	Teller

Sumber: KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis 2019.¹

6. SOP Devisi (*Job Description*) di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis

Job Description adalah uraian yang berisi informasi tertulis berkenaan dengan hal tugas dan tanggung jawab, kondisi, hubungan dan aspek-aspek kerjaan dalam organisasi. Uraian pekerjaan harus jelas serta mudah untuk dipahami setiap

¹Data berdasarkan table di BMT NU Cabang Galis Pamekasan.

karyawan. Adapun uraian pekerjaan karyawan KSPP syariah BMT NU Cabang Galis Kabupaten Pamekasan sebagaimana tabel berikut:

Table 4.2
SOP Devisi KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan

No.	Jabatan	Tugas dan Tanggung Jawab
1	Kepala Cabang	<ul style="list-style-type: none"> a. Menyusun visi, misi dan nilai-nilai serta rencana strategi dalam bentuk rencana kerja dan rencana bisnis (<i>Business Plan</i>) b. Memimpin jalannya kantor cabang BMT NU secara Professional dan Amanah. c. Mengawasi dan memonitoring tugas-tugas devisi pembiayaan dan keuangan. d. Bertanggung jawab atas Kinerja Intern maupun Eksteren dengan baik di kantor cabang KSPP Syariah BMT NU. e. Memproses rekrutmen dan pemberhentian anggota. f. Menjaga kelangsungan dan pengembangan bisnis kantor cabang KSPP Syariah BMT NU yang telah ditentukan oleh manajemen pusat. g. Melaksanakan program kerja dan RAPB sesuai dengan AD/ART dan kesehatan RA.

2	Bagian Keuangan	<p>a. Bertanggung jawab dan mengarsipseluruh tanda bukti transaksi untuk kebenaran pencatatan transaksi sesuai dengan prinsip akuntansi pola syariah yang berlaku dilingkungan KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan.</p> <p>b. Bertanggung jawab atas pengelolaan keuangan KSPPS BMT NU Cabang Galis.</p> <p>c. Bertanggung jawab atas pengurus yang berkaitan dengan pengajuan pembukaan rekening simpanan/tabungan dan pembiayaan.</p> <p>d. Memberikan pelayanan terbaik kepada anggota dan penabung.</p>
3	Bagian Pembiayaan	<p>a. Memonitoring saldo simpanan masing-masing anggota.</p> <p>b. Memonitoring realisasi, angsuran dan pelunasan pembiayaan.</p> <p>c. Bertanggung jawab atas pelaksanaan bagi hasil tabungan setiap akhir bulan.</p> <p>d. Menyampaikan laporan rata-rata saldo tabungan, distribusi pendapatan, dan bagi hasil tabungan kepada pengelola..</p> <p>e. Analisa prediksi penarikan tabungan akan dilakukan pada setiap awal bulan dan diserahkan kepada manager dan bagian keuangan.</p>

		<p>f. Melakukan analisa pembiayaan calon-calon mitra untuk disampaikan kepada manager.</p> <p>g. Membuat persetujuan survey pembiayaan untuk diteruskan kepada juru survey.</p> <p>h. Membuat pemberitahuan tunggakan pembiayaan untuk diteruskan kepada juru tagih.</p> <p>i. Membuat surat keputusan eksekusi barang jaminan atas pembiayaan yang macet untuk diteruskan kepada manager.</p>
4	Bagian Administrasi Umum dan Personalia.	<p>a. Mengarsip surat-surat keluar masuk, naskah perjanjian, dan administrasi umum lainnya.</p> <p>b. Memonitoring absensi hadir karyawan dan mengatur pelaksanaan tugas seluruh karyawan.</p> <p>c. Membuat laporan penerimaan gaji bulanan karyawan untuk disampaikan kepada divisi keuangan dan manager.</p> <p>d. Menyusun rencana rekrutmen dan pemberitahuan karyawan jika dianggap perlu untuk disampaikan kepada manager.</p> <p>e. Bertanggung jawab atas kedisiplinan dan pelaksanaan kode etik karyawan.</p>
5	Bagian Pemasaran.	<p>a. Mengusahakan tercapainya pemasaran produk-produk simpanan/tabungan dan pembiayaan KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan baik</p>

		<p>funding maupun lending sesuai dengan target kinerja yang telah ditentukan.</p> <p>b. Mencari terobosan sumber-sumber dana alternative.</p> <p>c. Mengevaluasi produk KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan dengan kebutuhan pasar.</p> <p>d. Menginventarisasikan kendala perolehan dana tabungan maupun pengembalian pembiayaan.</p> <p>e. Menyusun strategi sosialisasi, promosi untuk meningkatkan kemajuan produk KSPPS BMT NU Cabang Galis pamekasan.</p> <p>f. Melakukan pembinaan terhadap usaha yang dilakukan oleh anggota.</p>
6	Juru Survey dan Penagihan.	<p>a. Mengusahakan terlaksananya survey kelayakan dan kepatutan pembiayaan sesuai dengan disposisi divisi pembiayaan.</p> <p>b. Meneliti kesesuaian dan tingkat kesesuaian calon mitra, dan mengevaluasi agunan pembiayaan setelah mendapat persetujuan dari bagian tabungan dan pembiayaan.</p> <p>c. Melaksanakan proses pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh pengelola.</p> <p>d. Melakukan penagihan tunggakan pembiayaan setelah mendapatkan surat tunggakan dari divisi</p>

		<p>simpanan dan pembiayaan.</p> <p>e. Melakukan kunjungan lapangan untuk memberikan panduan, terutama untuk mencegah risiko pembiayaan yang sudah diketahui oleh calon mitra.</p>
7	Teller.	<p>a. Memberikan pelayanan terbaik kepada anggota dan nasabah (calon anggota).</p> <p>b. Memberikan pelayanan secara prima kepada setiap anggota dan nasabah (calon anggota).</p> <p>c. Menghitung keadaan keuangan atau transaksi setiap hari.</p> <p>d. Memantau saldo deposit setiap member dan deponan.</p> <p>e. Bertanggung jawab atas uang tunai sebelum penyelesaian semua transaksi pada hari itu. Jika kas ditutup tetapi masih ditempat, transaksi akan dilakukan keesokan harinya dengan sepengetahuan penanggung jawab cabang.</p> <p>f. Mencatat dan menginput seluruh transaksi harian.</p> <p>g. Menghitung hasil transaksi tunai pada hari itu.</p>

Sumber: KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan 2019.²

²Data diperoleh dari KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan.

7. Produk Tabungan

a. Simpanan Anggota (SIAGA)

Terdiri dari: Siaga Pokok Rp. 100.000 Siaga Wajib Rp. 20.000 perbulan dan siaga suka rela yang jumlahnya tidak di tentuka. Siaga Pokok dan Wajib hany dapat di tarik ketika yang bersangkutan berhenti dari keanggotaan sedangkan siags suka rela hanya dapat di tarik satu tahun sekali. Sedangkan bagi hasil 70% Dari SHU (Maksimal 60% scbagai patisipasi modal dan minimal 10% sebagai dana cadangan) menggunakan akad musyarakah.

b. Tabungan *Mudharabah* (TABAHAH)

Tabungan yang bisa mempermudah anda dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja dan memperoleh keuntungan bagi hasil 40%. Menggunakan akad Mudharabah Muthlaqah. Setoran awal sebesar Rp. 10.000 dan selanjutnya minimal Rp. 2.500.

c. Simpanan Berhadiah (SAJADAH)

Simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati diawal dengan memperoleh hadiah langsung tanpa diundi. Menggunakan akad Yad Al-Dhamanah dan dapat di tarik pada waktu berdasarkan ketentuan yang berlaku.

d. Simpanan Pendidikan *Fathonah* (SIDIK Fathonah)

Simpanan yang alokasi dananya diperuntukkan untuk dana pendidikan Putra-putri mitra. Penarikan dapat dua kali dalam tahun, pada saat ajaran baru, kedua pada saat semester. nisbah bagi hasil 45% (nasabah) : 55 % (BMT).

e. Simpanan Haji Sejahtera (SAHARA)

Merupakan simpanan bagi mereka yang hendak menunaikan ibadah haji. Setoran awal minimal Rp. 1.000.000 Setoran selanjutnya sesuai kemampuan.

setoran kapan saja dan penarikan hanya bisa dilakukan ketika akan melaksanakan haji dan umrah kecuali Udzur Syari' dengan nisbah bagi hasil 65 % dan 35 % untuk BMT NU.

f. Tabungan *Ukhrawi* (TARAWI)

Merupakan simpanan yang bagi hasilnya digunakan untuk membantu pengembang kualitas dhuafa. Dengan Simpanan ini berarti nasabah menyimpan sekaligus beramal tanpa kehilangan dana. Penarikan minimal enam bulan setelah pembukaan simpanan. Setoran awal minimal Rp. 25.000 Setoran selanjutnya minimal Rp 5.000 dengan nisbah bagi hasil 50 %.

g. Simpanan Berjangka *Mudharabah* (SIBERKAH)

Simpanan dengan keuntungan yang melimpah dengan bagi hasil 65% Menggunakan akad Mudharabah Muthalagah. Setoran minimal Rp. 500.000 dengan jangka waktu minimal (satu) tahun.

h. Simpanan Lebaran (SABAR)

Simpanan yang dapat mempermudah anda memenuhi kebutuhan Lebaran dengan memperoleh keuntungan dari bagi hasil sebesar 55% menggunakan akad mudharabah muthalaqah dengan setoran awal Rp, 25.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 5000. Setoran kapan saja dan penarikan hanya bisa dilakukan setiap bulan Ramadhan.

8. Produk Pembiayaan

a. *Al-Qardul Hasan*

Al-Qardul Hasan yaitu pembiayaan dengan plafond maksimal Rp. 1.000.000,00-2.000.000 pembiayaan tanpa bagi hasil atau margin/keuntungan

yang dianjurkan memberikan jaza'ul ihsan (balas budi) sesuai dengan keikhlasan mitra dan jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran mingguan, bulanan atau cash tempo.

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

Pembiayaan dengan pola jual beli barang, harga pokok diketahui bersama dengan harga jual berdasarkan kesepakatan bersama. Sedangkan KSPP Syariah BMT NU memperoleh margin (keuntungan) mulai 1,3% dari selisih harga pokok dengan harga jual dan jangka waktu maksimal 36 bulan dengan cara angsuran mingguan, atau bulanan (bai' bitsamanil ajil / BBA) atau cash tempo/ pembayaran diakhir jangka waktu (akad murabahah). Untuk murabahah mitra diharuskan memberikan DP (uang muka) maksimal 20% dari harga jual barang.

c. *Mudharabah dan Musyarakah*

Mudharabah pembiayaan seluruh model kerja. yang dibutubkan (mudharabah) atau sebagaian modal kerja (musyarakah) dengan pola bagi hasil di hitung. berdasarkan kesepakatan (mudharabah) atau sesuai Propors modal (musyarakah). Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan anguran bulanan atau cash tempo. Untuk pembiayaan musyarakah modal usahanya dari kedua belah pihak (sharing modal). Bagi hasil sesuai dengan struktur modal. Sedangkan mudharaba' modal usaha seluruhnya disediakan BMT dengan nisbeh bagi hasil 65% (BMT? gan 35% (mitra). Dan atau berdasarkan kesepakatan bersama. Mitra berkewajiban memberikan bagi hasil setiap bulan sedangkan modal dilunasi akhir tempo.

d. Gadai dan *Rahn*

Gadai adalah pembiayaan dengan menyerahkan barang dan atau bukti kepemilikan barang sebagai tanggungan pinjaman dengan nilai pinjaman maksimal 80% dari harga barang. Barang yang dapat digadaikan berupa perhiasan emas dan barang berharga lainnya dan mitra menanggung biaya taksir mulai 0,5% dari nilai taksir barang yang digadaikan serta memberikan wroh/biaya penitipan barang setiap harinya sebesar Rp.6, untuk setiap kelipatan Rp.10.000,00 dan harga barang. Jangka waktu gadai maksimal 4 bulan dengan masa tenggang 15 hari dan dapat diperpanjang maksimal 3 kali.

e. Pembiayaan Hidup Sehati

Pembiayaan hidup sehati (hidup sehat keluarga Islami) merupakan pembiayaan dengan akad Murabahah/Bai' Bitsamani Ajil bagi anggota dan calon anggota yang belum memiliki sarana air bersih dan sarana sanitasi yang memadai sesuai standar kesehatan demi terwujudnya keluarga Islami yang sehat. Jenis pembiayaan hidup sehati antara lain: Kamar mandi dan WC.

- 1) Kloset jongkok ukuran 2x1,5 M dengan angsuran maksimal 36 Bulan.
- 2) WC kloset jongkok ukuran 1,5X1,5 M dengan angsuran maksimal 36 bulan.
- 3) Perbaikan kamar mandi dan WC dengan angsuran maksimal 36 Bulan.
- 4) Pembelian water filter/penyaring air dengan angsuran maksimal 36 bulan.

f. Layanan Berjamaah

Layanan berjamaah merupakan pembiayaan secara berkelompok dengan minimal 5 anggota dan menggunakan akad Al-Qardlul Hasan tanpa menggunakan

jaminan. Pembiayaan dengan jasa seikhlasnya (tanpa bagi hasil dan margin). Jangka waktu maksimal 10 bula dengan angsuran mingguan, bulanan, atau cash tempo.

9. Produk Jasa

a. Layanan Jasa Antar Jemput Tabungan dan Pembiayaan

KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis menyediakan layanan jasa yang siap menjemput dan mengantarkan tabungan atau pembiayaan anggota ke rumah, kantor dan atau tempat usaha anggota dengan cara menghubungi kontak no. handphone kantor cabang atau kontak no. handphone karyawan.

b. Aplikasi Mobile BMT NU dan BMT NU-Q

Aplikasi yang memudahkan anggota dalam bertransaksi melalui handphone, mulai dari cek saldo, transfer antar BMT. NU dan antar Bank, pembayaran tagihan listrik, BPJS serta melakukan registrasi tabungan dan permohonan pembiayaan secara online. Transter/kiriman uang antar bank seluruh Indonesia dan luar negeri. Daftaran haji dan umrah, pembayaran tagihan PLN, pulsa, pembayaran biaya pendidikan perguruan tinggi dan lain-lain.

B. Paparan Data

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti akan menyajikan dan menjelaskan hasil data lapangan yang didapatkan di lapangan baik yang diperoleh dari pengamatan (*observasi*), wawancara (*interview*), ataupun informasi lainnya yang berasal dari dokumentasi di lokasi penelitian di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis.

1. Bagaimana Pelaksanaan Marketing Syariah di BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam Memasarkan Produk Tabah

Marketing syariah merupakan sebuah disiplin bisnis strategi yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan value dari suatu inisiator kepada stakeholdernya yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam. Pelayanan strategi marketing syariah dalam meningkatkan minat menabung anggota di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis yaitu lebih menuju kepada keaktifan dari petugas KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis untuk melayani anggota yang sudah terbiasa menabung maupun membayar angsuran dirumah maupun dimana saja.

KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan sangat perlu untuk terus menjaga prinsip-prinsip syariah dalam melaksanakan kegiatan pemasaran. Karena jika tidak masyarakat tidak akan percayalagi terhadap lembaga keuangan syariah. BMT NU Cabang Galis Pamekasan juga perlu mengembangkan dan menerapkan strategi pemasaran yang tepat sasaran, selain untuk meningkatkan jumlah nasabah pemasaran BMT NU Cabang Galis Pamekasan bertujuan untuk mengedukasi masyarakat tentang prinsip-prinsip ekonomi syariah. Oleh karena itu BMT NU Cabang Galis Pamekasan tidak hanya menjual produk tetapi juga menjual nilai. Jika masyarakat memahami keunggulan prinsip ekonomi syariah, maka secara otomatis mereka akan menjadi nasabah bank syariah.

a) *Product*

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat dihasilkan berupa barang atau jasa dari proses produksi, kemudian dapat diperjualbelikan di pasar. Produk juga dapat diartikan sebagai suatu zat yang dihasilkan oleh seorang produsen dan

diberikan kepada pasar untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Dalam hal ini, produk tersebut dapat digunakan oleh konsumen akhir atau konsumen perantara. Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa konsep produksi adalah segala sesuatu yang dapat disediakan di pasar sehingga dapat dikonsumsi atau digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumen di pasar.

BMT NU Cabang Galis Pamekasan melakukan strategi pemasaran dengan memperkenalkan produk-produk yang ada di BMT NU Cabang Galis Pamekasan seperti produk tabungan tabah. Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Faridatus Shalehah sebagai berikut:

“Jadi, dalam memasarkan produk tabah disini kami melakukan sebuah promosi kepada masyarakat, serta kami juga memberikan pelayanan yang sangat baik kepada para anggota supaya masyarakat merasa nyaman dan ikut mempromosikan kepada para tetangganya yang masih belum menjadi anggota di BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Masyarakat kebanyakan mengetahui mengenai tabungan tabah ini seperti apa dan kenyamanannya. Sehingga mempromosikan produk-produk tabungan melalui mulut ke mulut lebih efektif dari pada kita mempromosikan langsung. Akan tetapi meskipun promosi dari mulut kemulut lebih efektif kita tetap melakukan sebuah promosi melalui media sosial dan bagi-bagi brosur supaya produk-produk yang ada di BMT NU Cabang Galis Pamekasan lebih banyak dikenal oleh masyarakat.”³

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa pemasaran produk tabah di BMT NU Cabang Galis Pamekasan sangat mudah, karena masyarakat sudah mengetahui dan merasa nyaman terhadap pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Namun dari wawancara yang sudah dilakukan dengan Bapak Imam Maulidi sebagai berikut:

“Dulu saya dalam memasarkan produk tabah ini hanya dengan mendatangi rumah orang-orang sekitar. Itupun saya tidak langsung menawarkan produk-produk yang akan saya perkenalkan kepada mereka. Saya masih mendekati masyarakat tersebut lalu jika menurut saya orang itu bisa diajak bergabung untuk menjadi nasabah di BMT NU Cabang Galis Pamekasan

³Faridatus Shalehah, Bagian Tabungan di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

maka saya akan tawarkan dengan berbicara yang baik serta hati-hati. Apabila masyarakat tersebut tetap menolak dengan produk yang kami tawarkan, kami tidak pergi begitu saja kami akan melakukan strategi-strategi pemasaran yang mudah untuk menarik calon nasabah.”⁴

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dalam melaksanakan pemasaran produk tabungan, dulu lebih sulit karena tidak secanggih zaman sekarang. Sebelum adanya teknologi yang canggih pihak tabungan BMT NU Cabang Galis Pamekasan harus mendatangi rumah-rumah warga dan mendekatinya untuk memperkenalkan produk-produk tabungan. Sedangkan wawancara dengan Ibu Titin Musyarrafah mengenai pelaksanaan marketing syariah di BMT NU Cabang Galis Pamekasan sebagai berikut:

“Jadi dalam memasarkan produk tabah disini kami membagikan brosur kepada masyarakat, kami juga melakukan pemasaran sesuai dengan apa yang bank terapkan. Kami tidak menawarkan produk tabungan dengan cara menambah-nambahkan pembicaraan yang tujuannya untuk menarik minat masyarakat terhadap produk tabungan yang kami tawarkan. Akan tetapi yang paling diutamakan oleh kami adalah kenyamanan anggota dalam menabung di BMT NU Cabang Galis Pamekasan dan menjaga nama baik bank ini.”⁵

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dalam pelaksanaan marketing syariah terhadap produk tabah, pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan menghampiri para calon nasabah dengan memberikan brosur dan menjelaskan semua produk tabungan sesuai dengan apa yang diterapkan oleh BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan juga mementingkan kenyamana para anggotanya dalam menabung di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan.

⁴Imam Maulidi, Kepala Cabang di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

⁵Titin Musyarrafah, Bagian Keuangan dan Admin di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

Sedangkan menurut Bapak Abdullah selaku anggota di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan mengenai pemasaran produk yang dilakukan oleh pihak KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan sebagai berikut:

“Setahu saya, ketika KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan melakukan pemasaran terhadap produk-produk tabungannya pihak KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan biasanya mendatangi berbagai rumah warga yang belum bergabung menjadi anggota di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Setelah sampai di rumah warga pihak KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan memberikan brosur kepada calon anggota yang didatanginya serta menjelaskan kepada calon anggotanya mengenai produk-produk tabungan yang ada di brosur tersebut. Pihak KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan juga menawarkan kepada calon nasabah yang didatanginya mengenai produk yang unggul atau yang banyak diminati oleh masyarakat. Setelah itu pihak KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan menanyakan kepada calon anggotanya apakah masyarakat yang didatanginya tertarik terhadap produk-produk yang ada di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan atau tidak. Apabila calon nasabah tidak tertarik terhadap produk-produk tabungan yang ditawarkan maka pihak KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan tidak akan memaksa masyarakat untuk menjadi anggota di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, mereka akan meyakinkan kembali kepada calon nasabah dan meminta untuk mempertimbangkan kembali keputusan calon anggota tersebut. Jika calon anggota tersebut tetap tidak tertarik terhadap produk tabunganyang ada di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan maka pihak di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasanakan berpamitan untuk pergi dan menuju ke rumah masyarakat lainnya.”⁶

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa pemasaran produk tabungan yang dilakukan oleh pihak di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan dilakukan dengan strategi yang diterapkan, pihak KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan tidak melakukan unsur pemaksaan dalam memasarkan produk tabungannya.

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa pemasaran produk tabah di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan menerapkan sistem promosi seperti seperti membagikan brosur kepada calon nasabah dan

⁶Abdullah, Anggota di di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, wawancara langsung di Tentenan Timur.

nasabah yang sudah aktif, serta mendatangi rumah masyarakat yang masih belum menjadi anggota di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Dalam melakukan sebuah pemasaran KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan juga melakukan sebuah promosi melalui media sosial.

b) Price

Harga merupakan nilai moneter yang harus dibayar oleh pengguna untuk memperoleh produk yang akan dibeli, hal ini adalah komponen penghasil pendapatan yang penting bagi sebuah perbankan.

Sebuah perbankan salah satunya KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam menetapkan harga harus diambil dengan sangat hati-hati, apabila produk dalam KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan dihargai terlalu tinggi akan terkesan berkualitas tinggi sehingga pada akhirnya memiliki peminat yang terbatas. Dari hasil wawancara dengan Ibu Eva Kurniawati yaitu sebagai berikut:

“Dalam menentukan harga jual produk atau jasa kami menentukan harga yang efektif. Agar para nasabah di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan tidak mudah berpaling kepada bank lain. Dengan memberikan harga yang efektif maka tidak akan sulit juga bagi kita untuk menarik minat masyarakat supaya mau untuk menggunakan produk-produk yang ada di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Sehingga apabila masyarakat sudah mencoba dan merasa nyaman terhadap produk-produk yang ada di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, maka tanpa kita meminta mereka untuk mengajak masyarakat lain yang belum tau terhadap produk-produk tabungan di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan mereka akan mempromosikannya sendiri.”⁷

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa, dalam menentukan sebuah produk dan jasa harus menentukan dengan harga yang efektif. Apabila tidak efektif maka calon nasabah akan berpaling kepada bank lain. Oleh karena itu

⁷Eva Kurniawati, Bagian Tabungan di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

penentuan harga harus dilakukan dengan sangat hati-hati. Adapun penjelasan Ibu Yuliana Intisari mengenai hal yang sama sebagai berikut:

“Untuk penentuan sebuah harga, menurut saya disini sudah memberikan harga yang murah, karena disini kami lebih mementingkan kepuasan masyarakat. Apalagi kantor KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan ini berada di tengah-tengah masyarakat desa, kita harus mengetahui seperti apa karakter dan sifat masyarakat sekitar. Kebanyakan masyarakat sekitar lebih menyukai harga yang tidak terlalu tinggi dan berkualitas, ketika KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan memberikan harga yang tinggi maka KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan tidak akan maju dan berkembang. Oleh karena itu pihak KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan menentukan harga yang sesuai produk supaya lebih diminati oleh kalangan masyarakat. Sampai disini Alhamdulillah banyak masyarakat yang mempercayai tabungannya kepada KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan.”⁸

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa, penentuan harga dalam sebuah bank sangat penting. Karena sebuah perbankan harus mengetahui sebeluk-beluk kemampuan ekonomi dan keinginan pasar akan sebuah harga produk maupun jasa. Apabila sebuah perbankan salah dalam menentukan sebuah harga maka kemungkinan besar produk maupun jasa yang ada di sebuah perbankan tidak akan laku. Harga jual sebuah produk atau jasa akan menjadi salah satu kunci keberhasilan, karena calon nasabah akan terpengaruh untuk mencoba sebuah produk atau jasa ketika harga yang ditentukan oleh perbankan sesuai dengankemampuan masyarakat.

Berdasarkan penelitian, fakta di lapangan menunjukkantujuan penetapan harga dari setiap perusahaan adalah untuk menetapkan harga untuk berarti bagi konsumen dan produsen untuk bertahan di pasar. Karena persaingan yang ketat dan perubahan preferensi dan selera pelanggan, setiap perusahaan berada dalam bahaya tersingkir dari pasar. Oleh karena itu, ketika menentukan harga pokok

⁸Yuliana Intisari, Teller di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawamcara Langsung

suatu produk, semua biaya variable dan biaya tetap harus dipertimbangkan. Setelah fase bertahan hidup selesai, perusahaan dapat mencari keuntungan tambahan.

c) *Promotion*

Dalam sebuah perbankan promosi harus tetap dilakukan agar sebuah perbankan semakin dikenal oleh masyarakat. Tujuan adanya promosi disini dalam sebuah perbankan salah satunya KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan yaitu untuk menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha untuk menarik calon nasabah yang masih belum menjadi anggota di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Promosi juga ikut mempengaruhi nasabah untuk membeli dan akhirnya promosi juga akan meningkatkan citra KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan di mata masyarakat. Menurut Bapak Imam Maulidi mengenai promosi sebagai berikut:

“Dalam perbankan sebuah promosi merupakan faktor pendukung dalam kesuksesan sebuah bank. Jadi KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan melakukan promosi yang seluas mungkin, supaya produk atau jasa yang ada di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan dapat lebih diketahui oleh banyak masyarakat. Apabila KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan tidak melakukan sebuah promosi jangan berharap masyarakat mengetahui kantor KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan serta produk atau jasa yang ada disini. Kami melakukan sebuah promosi melalui media sosial seperti whatsapp, instagram, facebook, website, lalu kami juga membagi-bagikan brosur, menempelkan phamplet, mesarang banner dan spanduk.”⁹

Berdasarkan wawancara diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa promosi bagi sebuah perbankan sangatlah penting, karena tanpa promosi suatu perbankan tidak akan berkembang dan dikenal oleh masyarakat. Tujuan dari promosi disini

⁹Imam Maulidi, Kepala Cabang di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

untuk menginformasikan seluruh produk-produk yang ada di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan serta untuk menarik minat masyarakat.

Menurut Ibu Riskiyah selaku anggota di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan mengenai promosi yang dilakukan oleh KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan sebagai berikut:

“Setahu saya, pihak KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam melakukan sebuah promosi terhadap produk-produk tabungan yang ada di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, biasanya lebih sering menggunakan media sosial, karena di era sekarang ini masyarakat sudah banyak yang menggunakan elektronik jadi apabila pihak KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan melakukan promosi melalui media sosial akan mempermudah dan mempersingkat waktu dalam mempromosikan sebuah produk tabunganya. Selain itu promosi yang dilakukan adalah membagi-bagikan brosur kepada masyarakat sekitar serta memasang spanduk di berbagai jalan raya.”¹⁰

Berdasarkan penelitian, fakta dilapangan menunjukkan bahwa salah satu tujuan promosi dari KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan adalah untuk menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon anggota baru, kemudian promosi juga sebagai pengingat produk nasabah, promosi juga mempengaruhi pembelian nasabah dan pada akhirnya promosi juga kan meningkatkan citra KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan dimata masyarakat.

d) *Place*

Lokasi dalam sebuah perusahaan adalah saluran distribusi dimana produk disediakan untuk terjadi penjualan. Sementara itu dipemasaran bank, lokasi yang dimaksud adalah jejaring dimana produk dan jasa bank disediakan dan dapat dimanfaatkan oleh nasabah. Oleh karena itu jejaring pemasaran bank tidak hanya berupa kantor bank sendiri dimana disediakan produk dan jasa bank sendiri saja

¹⁰Riskiyah, Anggota di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, wawancara langsung di Banglayar.

termasuk juga kantor bank lain bahkan mesin ATM bank lain dimana produk dan jasa bank dapat dimanfaatkan.

Lokasi bank adalah tempat dimana diperjualbelikan produk cabang bank dan pusat pengendalian perbankan. Dalam praktiknya ada beberapa macam lokasi kantor bank, yaitu lokasi kantor pusat, cabang utama, cabang pembantu, kantor kas, dan lokasi mesin-mesin Anjungan Tunai Mandiri (ATM). Adapun penentuan lokasi KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan merupakan kebijakan yang harus diambil dengan hati-hati. Kantor KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan harus dibangun ditempat yang strategis, yang dekat dengan kalangan masyarakat, mudah pencapaiannya. Tujuannya penentuan lokasi KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan untuk mendekatkan diri kepada masyarakat. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Faridatus Shalehah sebagai berikut:

“Dalam membangun kantor cabang, KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan harus menentukan lokasi yang akan beroperasi. Penentuan lokasi ini juga sangat penting bagi KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, karena sekarang banyaknya bank konvensional dan pesaing lainnya. Kantor KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan dibangun di tempat yang strategis yang dekat dengan masyarakat dan yang dekat dengan penyedia tenaga kerja, supaya kami mudah dalam mencari nasabah dan sebaliknya juga nasabah dapat mudah mengetahui dengan keberadaan kantor KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan.”¹¹

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa lokasi bank merupakan tempat beroperasinya produk-produk perbankan dan usaha perbankan diatur menurut prinsip-prinsip syariat Islam. Dalam bisnis jasa perbankan, penentuan lokasi usaha bank merupakan faktor penting. Dalam persaingan yang ketat pemilihan lokasi memiliki dampak yang signifikan

¹¹Faridatus Shalehah, Bagian Tabungan di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

terhadap pelanggan dana masyarakat dan pembiayaan kembali kegiatan distribusi masyarakat. Karena dengan penentuan lokasi yang tepat maka tujuan kinerja bank akan tercapai.

2. Bagaimana Respon Anggota Terhadap Produk Tabah di BMT NU Cabang Galis Pamekasan

Respon adalah tindakan yang bermakna dari individu selama berlangsung tindakan ini memiliki makna subjektif untuk diri sendiri dan diarahkan kepada orang lain. Perilaku sosial yang dimaksud dapat berupa perilaku emosional atau sifat subjektif yang muncul karena pengaruh situasi atau ini mungkin juga merupakan pengulangan yang disengaja dampak dari situasi serupa.

Produk tabah merupakan produk yang unggul di BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Karena produk tabungan tabah dapat mempermudah anggotanya dalam menabung. Berikut beberapa respon anggota yang sudah menggunakan produk tabungan tabah di BMT NU Cabang Galis Pamekasan, disini peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Mistiyah sebagai berikut:

“Produk tabungan tabah menurut saya sangat nyaman bagi saya yang ekonominya menengah kebawah, serta pelayanan antar jemput tabungan dari pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan sangat mempermudah saya yang sudah lanjut usia. Saya mengetahui produk tabah ini dari pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan yang mendatangi rumah saya langsung dan menawarkan produk-produk yang ada di BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Sehingga pada akhirnya saya tertarik untuk menabung disana dengan menggunakan tabungan tabah.”¹²

Adapun pernyataan dari Moh. Hasan selaku anggota KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan sebagai berikut:

¹²Mistiyah, Anggota di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, wawancara langsung di Tentenan Barat.

“Saya mengetahui mengenai produk tabah melalui tetangga saya, saya melihat sistem antar jemput tabungan dan penarikannya yang dipermudah. Jadi apabila saya berhalangan untuk menarik tabungan saya ke kantor BMT NU Cabang Galis, saya hanya menelfon pihak tabungan yang biasa menjemput tabungan kepada saya. Kurang lebih saya sudah menggunakan produk tabah selama 7 tahun, Alhamdulillah pelayanannya masih tetap sama.”¹³

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa produk tabungan tabah disini sangatlah disukai oleh anggota BMT NU Cabang Galis Pamekasan karena mempermudah para anggotanya ketika ingin menabung dan menarik tabungannya. Sedangkan wawancara dengan Ibu Fitriyatul Jannah sebagai berikut:

“Menurut saya produk tabah cukup bagus dan mudah, karena ketika saya ingin menabung saya tidak perlu bolak-balik ke kantor BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Karena pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan yang akan menjemput langsung uang tabungan saya. Saya mengetahui produk tabah disini melalui brosur yang diberikan BMT NU Cabang Galis Pamekasan, setelah saya melihat dan membaca brosur tersebut saya tertarik untuk menabung di BMT NU Cabang Galis Pamekasan dengan menggunakan produk tabah.”¹⁴

Produk tabah disini sangat diminati oleh masyarakat karena selain pelayanan dari BMT NU Cabang Galis Pamekasan yang sangat baik tabungan tabah dapat diambil kapan saja disaat masyarakat membutuhkan tanpa harus menunggu waktu yang lama. Adapun penjelasan dari Ibu Buama selaku anggota BMT NU Cabang Galis Pamekasan sebagai berikut:

“Produk tabah di BMT NU Cabang Galis Pamekasan tersebut merupakan produk yang berguna bagi masyarakat khususnya bagi saya. Karena saya dapat menyimpan uang dan mendapatkan bagi hasil dari simpanan saya serta saya juga dapat mengambil tabungan saya kapan saja tanpa

¹³Moh. Hasan, Anggota di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, wawancara langsung di Pagendingan.

¹⁴Fitriyatul Jannah, Anggota di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, wawancara langsung di Trsak.

menunggu waktu yang ditentukan seperti mendepositkan uang kepada bank.”¹⁵

Hal ini terbukti bahwa masyarakat sudah nyaman untuk menabung di BMT NU Cabang Galis Pamekasan dan mempercayai pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan untuk menjadi tempat uang tabungannya. Sedangkan menurut ibu Arbaina sebagai berikut:

“Menurut saya pribadi, produk tabah yang ada di BMT NU Cabang Galis Pamekasan menguntungkan bagi saya karena tabungan saya akan bertambah setiap bulannya meskipun hanya sedikit. Akan tetapi lama kelamaan akan semakin banyak. Jadi apabila hanya ingin menabung dengan jumlah yang uang sedikit, menabung di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan adalah tempat yang benar. Karena setiap bulannya tidak akan tertarik saldo.”¹⁶

Pernyataan tersebut juga diperjelas oleh Bapak Sahral selaku anggota BMT NU Cabang Galis Pamekasan sebagai berikut:

“Bagi saya produk tabungan tabah ini sangatlah membantu saya yg ingin menabung dengan nominal yang sedikit, karena saya orang yang tidak mampu. Saya memilih menabung di BMT NU Cabang Galis Pamekasan karena pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan memberikan saya motivasi untuk menabung meskipun hanya sedikit. Dan untuk kemudian hari jika saya membutuhkan uang tersebut dapat saya ambil kapan saja.”¹⁷

Dari paparan diatas dapat disimpulkan bahwa pelayanan dari BMT NU Cabang Galis Pamekasan sangatlah mempermudah para anggotanya ketika ingin menabung dengan nominal yang sedikit serta pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan memberikan semangat kepada anggota yang ingin menabung tetapi tidak memiliki uang yang banyak.

¹⁵Buama, Anggota di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, wawancara langsung di Tentenan Timur.

¹⁶Arbayna, Anggota di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, wawancara langsung di Tentenan Barat.

¹⁷Sahral, Anggota di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, wawancara langsung di Tentenan Barat.

Adapun menurut masyarakat sekitar mengenai produk tabungan di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, menurut Ibu Ruthe Suciasih sebagai berikut:

“Menurut saya KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan dilihat dari segi pelayanannya yang diberikan kepada para anggotanya sangat baik. Tetapi saya masih lebih memilih menggunakan produk tabungan di BCA, karena menabung di BCA gampang dan mudah bagi saya. Pertama karena BCA sudah banyak tersebar di beberapa wilayah sehingga memudahkan saya untuk menggunakannya, baik tarik tunai maupun transaksi lainnya, serta biaya admin yang murah serta masih banyak keuntungan lainnya.”¹⁸

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan masih belumterkenal diberbagai kalangan masyarakat. Sehingga banyak masyarakat yang masih menabung di bank-bank konvensional. Sedangkan menurut Sriwahyuni mengenai produk tabungan di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan sebagai berikut:

“Melihat masyarakat yang menggunakan produk tabungan di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan kebanyakan mereka orang-orang yang sudah lanjut usia dan masih tidak mengetahui kecanggihan elektronik di zaman sekarang. Dilihat dari pelayanan antar jemput tabungan yang dilakukan oleh KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan sangat memberikan ketertarikan masyarakat yang ingin menabung tanpa harus ke kantor KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Akan tetapi bagi saya, saya masih memilih menabung di BRI karena ketika saya berada diluar kota saya bisa menarik tabungan saya kapan saja dengan mencari mesin ATM. Dan mesin ATM BRI sangat mudah ditemukan diberbagai wilayah.”¹⁹

Berdasarkan penelitian fakta dilapangan menunjukkan bahwa tabungan tabah merupakan tabungan yang sangat diminati oleh masyarakat, karena

¹⁸Ruthe Suciasih, Masyarakat Sekitar di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, wawancara langsung di Pagendingan.

¹⁹Sriwahyuni, Masyarakat Sekitar di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, wawancara langsung di Pagendingan.

tabungan tabah selain dapat menabung dengan nominal yang sedikit produk tabah juga dapat diambil kapan saja ketika para anggota membutuhkannya.

3. Bagaimana Efektivitas Pelaksanaan Marketing Syariah dalam Meningkatkan Minat Menabung Anggota Pada Produk Tabah di BMT NU Cabang Galis Pamekasan

Efektifitas dapat diartikan sebagai sesuatu yang dapat mencapai tujuan untuk yang maksimal seperti yang diharapkan. Jika sebuah perbankan ingin melakukan sesuatu, maka perbankan tersebut harus melakukan dengan efektif agar hasilnya tidak mengecewakan. Efektivitas disini juga dikatan sebagai suatu usaha untuk melakukan dengan sebaik-baiknya sesuai dengan yang diharapkan. Selain itu efektivitas juga dapat diartikan sebagai suatu usaha yang tidak pernah lelah sampai harapan yang diharapkan tidak terpenuhi.

Adapun mengenai efektivitas pelaksanaan marketing syariah dalam meningkatkan minat menabung anggota terhadap produk tabah yang dipaparkan oleh Bapak Imam Maulidi yaitu:

“Dalam melaksanakan marketing syariah terhadap produk tabah bisa dikatan efektif,karena target sasaran kita ekonomi menengah kebawah seperti orang yang berdagang dipasar, ibu rumah tangga, guru, pegawai dan karyawan.Dapat dikatakan efektif karena kami melihat masyarakat yang sangat menyukai terhadap produk tabah. Dari sekian penabung yang ada di BMT NU Cabang Galis Pamekasan lebih banyak para anggota yang menabung di tabah. Karena bagi mereka menabung menggunakan produk tabah akan mempermudah.”²⁰

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa produk tabah disini sangat efektif karena anggota BMT NU Cabang Galis Pamekasan lebih banyak yang minat untuk menabung menggunakan produk tabah. Para anggota memilih untuk menabung di BMT NU Cabang Galis Pamekasan karena

²⁰Imam Maulidi, Kepala Cabang di KSPS Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung.

mereka melihat sistem antar jemput tabungan yang diberikan oleh BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Sedangkan hasil wawancara dengan Ibu Faridatus Shalehah sebagai berikut:

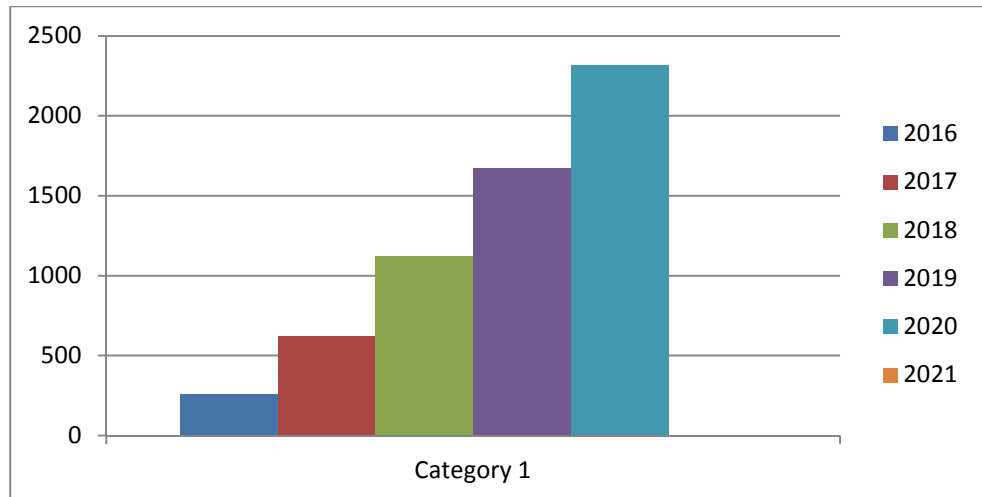
“Dapat dikatakan efektif apabila jumlah nasabah dari tahun ketahun semakin bertambah. Bertambahnya nasabah disebabkan oleh pihak tabungan yang melakukan pemasaran produk tabah dengan giat serta tepat, selanjutnya pihak tabungan memiliki berbagai cara seperti memberikan pelayanan yang baik dan sopan terhadap nasabah agar mereka masyarakat masih belum menjadi anggota ingin untuk bergabung menjadi anggota di BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Untuk mencapai target yang sudah diberikan, kami melihat rata-rata tiap bulannya apakah sudah mencapai atau tidaknya. Dalam melakukan pemasaran kami juga harus lebih pintar mengembangkan sebuah strategi agar tepat sasaran serta semakin banyak minat masyarakat unruk menabung di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan.”²¹

Dari paparan diatas dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan marketing syariah dalam meningkatkan minat menabung terhadap produk tabah sangat efektif karena setiap tahunnya mencapai target serta dalam memasarkan produk tabah pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan selalu tepat sasaran karena yang mereka datangi adalah masyarakat yang ekonominya menengah ke bawah.

Berdasarkan penelitian, fakta di lapangan menunjukkan bahwa pelaksanaan marketing di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam meningkatkan minat menabung anggota terhadap produk tabah sangat efektif, karena pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan memberikan target setiap bulannya yang harus dicapainya serta dalam memasarkan produk tabah selalu tepat sasaran.

²¹Faridatus Shalehah, Bagian Tabungan di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, wawancara langsung di Tentenan Barat

Table 4.3
Bank Data Penabung KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis
Pamekasan Berdasarkan Tabungan Tabah



Sumber: Data Observasi Tahun 2021

C. Temuan Penelitian

Setelah peneliti melakukan penelitian dengan mengumpulkan data kemudian memaparkan sesuai dengan yang di peroleh di lapangan, sehingga peneliti menemukan beberapa hal temuan yang dilampirkan berbentuk tulisan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan marketing syariah di BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam memasarkan produk tabah

- a. Sebelum terjun kelapangan pihak marketing harus memahami terlebih dahulu mengenai produk-produk yang akan ditawarkan.
- b. Pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan juga melakukan sebuah promosi di semua media sosial supaya lebih banzak dikenal oleh banyak masyarakat.

- c. Dalam melaksanakan marketing syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan lebih mengedepankan kejujuran dan melaksanakan marketing syariah sesuai dengan hukum-hukum syariah.
- d. Kepala Cabang selalu memberikan arahan kepada bawahannya dalam memasarkan produk-produk tabungan yang ada di BMT NU Cabang Galis Pamekasan.

2. Respon anggota terhadap produk tabah di BMT NU Cabang Galis Pamekasan

- a. Produk tabungan Tabah merupakan produk yang sangat diminati oleh kalangan masyarakat karena tabungannya dapat diambil kapan saja serta nominal yang akan ditabung tidak harus besar.
- b. Menurut masyarakat sekitar mengenai produk tabah tabah, dapat dikatakan sangat mempermudah para anggotanya yang menabung karena setiap harinya pihak dari BMT NU Cabang Galis Pamekasan selalu menjemput tabungannya.
- c. Kurangnya fasilitas seperti mesin ATM sehingga masyarakat sekitar kurang tertarik untuk menabung di BMT NU Cabang Galis Pamekasan.

3. Efektivitas pelaksanaan marketing syariah dalam meningkatkan minat menabung anggota pada produk tabah di BMT NU Cabang Galis Pamekasan

- a. Dalam melaksanakan pemasaran syariah terhadap produk tabungan tabah sangat efektif, karena setiap tahunnya pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan selalu mencapai target.

- b. Pihak BMT NU Cabang Galis Pamekasan menambahkan kinerja karyawan supaya pelaksanaan marketing syariah lebih luas untuk mencapai tujuannya dalam meningkatkan jumlah nasabah.
- c. Untuk meningkatkan kinerja karyawan, kepala cabang BMT NU Cabang Galis Pamekasan juga menerapkan target kepada karyawan supaya para bawahannya bisa meningkatkan jumlah nasabah produk tabah di BMT NU Cabang Galis Pamekasan.

D. Pembahasan

Berdasarkan temuan penelitian yang diperoleh dari paparan data tersebut, bahwa temuan penelitian tersebut akan dibahas secara lebih detail dengan memaparkan letak keterkaitan atau bahkan ketidak sesuaian dengan kajian teori yang sudah dipaparkan di Bab II sebelumnya. Berikut pembahasannya:

Menurut Siti Maro'ah dengan bukunya yang berjudul buku ajar marketing syariah berpendapat bahwa marketing syariah merupakan disiplin bisnis strategi yang didasarkan pada nilai-nilai dan prinsip-prinsip Islam. Oleh karena itu, penjualan ajaran Islam didasarkan pada konsep Islam yang diajarkan Nabi Muhammad SAW.²² Artinya setiap KSPP Syariah harus memiliki marketing syariah yang tepat untuk dijadikan acuan dalam menjalankan kegiatan marketing dilingkungan masyarakat.

²²Siti Maro'ah dkk, *Buku Ajar Marketing Syariah*, 7.

1. Pelaksanaan Marketing Syariah di BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam Memasarkan Produk Tabah

Suatu produk tabungan dan pembiayaan yang dimiliki oleh BMT NU Cabang Galis Pamekasan tentu tidaklah mudah dalam memasarkannya, karena dari banyaknya pesaing yang juga memiliki beberapa produk-produk tabungan. Marketing yang diterapkan tentunya sudah mempunyai tujuan agar produk tersebut bisa disukai oleh kalangan masyarakat.

Saat menentukan posisi pasar yang dibutuhkan, BMT NU Cabang Galis Pamekasan harus mampu mempromosikan diri di antara pesaing. Hal ini dilakukan dengan meyakinkan anggota bahwa BMT NU Cabang Galis Pamekasan adalah koperasi syariah yang dapat bersaing dengan bank lain serta dapat membantu anggotanya untuk memenuhi kebutuhannya. BMT NU Cabang Galis Pamekasan menerapkan strategi pemasaran untuk mencapai tujuan akhir yang diinginkan, dan strategi yang digunakan oleh BMT NU Cabang Galis Pamekasan empat variabel bauran pemasaran, yaitu sebagai berikut:

a. *Product* (Produk)

Produk adalah barang yang dibuat atau yang diproduksi untuk memenuhi kebutuhan sekelompok orang tertentu. Produk ini tidak berwujud atau berwujud karena bisa dalam bentuk jasa atau barang. Kita harus memastikan memiliki jenis produk yang tepat dan sesuai dengan pasar kita. Jadi selama fase pengembangan produk, pemasar melakukan penelitian ekstensif mengenai siklus hidup produk yang mereka ciptakan.²³

²³Tengku Firli Musfar, *Buku Ajar Manajemen Pemasaran Bauran Pemasaran sebagai Materi Pokok dalam Manajemen Pemasaran*, 12.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan apabila produk mengalami penurunan penjualan pemasar harus menemukan kembali produk mereka untuk merangsang lebih banyak permintaan. Pemasar juga harus melakukan diversifikasi dan meningkatkan kedalaman limit produk.

Sejauh ini menyangkut produk, produk dapat berupa layanan berwujud atau tidak berwujud yang memenuhi kebutuhan pelanggan di segmen pasar sasaran tertentu. Semua produk harus mengikuti siklus hidup produk yang logis, sehingga sangat penting bagi pemasar untuk memahami dan merencanakan pada tahap ini. Sangat penting untuk memahami masalah yang dihadapi produk dan mencari solusi. Selain memahami konsumen, juga mencakup memahami fitur produk, proposisi penjualan yang unik, dan semua konten yang harus disediakan produk.

Oleh karena, itu ketika KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan melakukan sebuah pemasaran terhadap produk-produk tabungan maka pihak marketing harus memahami terlebih dahulu mengenai produk yang akan ditawarkan kepada calon nasabahnya. Supaya calon nasabah mengerti dan mau untuk menabung di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Serta dalam memasarkan sebuah produk pihak KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan harus mengatakan sesuai dengan strategi yang diterapkan.

b. *Price* (Harga)

Memilih harga jual yang paling sesuai kadang-kadang juga merupakan tindak penyeimbangan. Disatu sisi, harga harus mendukung beragam biaya: biaya operasi, administrasi dan riset organisasi itu juga selain biaya pemasaran,

seperti biaya iklan dan biaya penjualan. Disisi lain, harga tidak dapat terlalu tinggi karena pelanggan dapat berpindah ke produk-produk pesaing.²⁴

Harga suatu produk mempengaruhi bagaimana nilai produk beroperasi di pasar dan terkait dengan produk yang di rasakan oleh pelanggan. Ini berarti bahwa pelanggan tidak akan menerima produk yang harganya lebih tinggi atau lebih rendah dari nilai yang mereka rasakan. Oleh karena itu, sangat penting untuk memahami pandangan pelanggan terhadap produk yang kita jual. Oleh karena itu, harga produk mungkin lebih tinggi dari nilai moneter yang sebenarnya, dan produk yang masih diterima oleh konsumen, dan konsumen masih memiliki nilai positif untuk produk (konsumen tidak akan merasa dirugikan dengan harga produk).

Apabila KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan memberikan harga yang terlalu tinggi terhadap produk-produk tabungannya maka sangat sulit bagi masyarakat yang akan tertarik terhadap produk-produk tabungan yang ada di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Dalam menentukan sebuah harga pihak KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan harus mengetahui terlebih dahulu mengenai ekonomi masyarakat supaya masyarakat mudah tertarik terhadap produk tabungan yang ada di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa dengan adanya harga akan membentuk persepsi produk dimata konsumen. Saat menetapkan harga sebuah produk, pemasar harus mempertimbangkan nilai yang dirasakan

²⁴Nurul Huda dkk, *Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi* (Depok: PT Kharisma Putra Utama, 2017), 17.

dan yang ditawarkan dalam sebuah produk. Selalu ingat bahwa harga yang terlalu tinggi akan membuat pelanggan akan berpindah ke pemasar lainnya.

c. *Place* (Tempat)

Penempatan atau distribusi merupakan bagian yang sangat penting. Perusahaan harus memosisikan dan mendistribusikan produk di tempat yang mudah diakses oleh pembeli potensial. Hal tersebut datang dengan pemahaman yang mendalam tentang target pasar perusahaan, pahami mereka dari dalam dan kita akan menemukan posisi dan saluran distribusi yang paling efisien yang dapat berbicara langsung dengan pasar kita.²⁵

Lokasi merupakan kegiatan yang melayani konsumen, dan kegiatan tersebut merupakan kegiatan produksi dan penyimpanan atau mengendalikan kegiatan seluruh perbankan untuk memaksimalkan keuntungan. Menentukan lokasi merupakan keputusan penting dalam bisnis, dirancang untuk memungkinkan pelanggan datang ketempat KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan sambil memenuhi kebutuhan mereka. Lokasi ini memiliki fungsi yang strategis karena dapat ikut menentukan terwujudnya tujuan badan usaha. Lokasi yang tepat untuk mendirikan sebuah kantor perbankan adalah salah satu hal terpenting menentukan bagi hasil sebuah perbankan. Serta menentukan lokasi yang strategis mudah dilihat dan dijangkau oleh masyarakat dan posisi yang tepat adalah ditempat yang yang memiliki potensi pasar yang besar.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa penentuan lokasi yang tepat akan membuat produk sampai ke pelanggan, dan kemudian

²⁵Tengku Firli Musfar, *Buku Ajar Manajemen Pemasaran Bauran Pemasaran sebagai Materi Pokok dalam Manajemen Pemasaran*, 15.

menempatkan produk dengan cara tertentu sehingga konsumen sasaran dapat dengan mudah memperolehnya. Proses penempatan produk ini meliputi bagaimana cara membawa produk ke seluruh area tempat pelanggan berada, kemudian dilanjutkan dengan memilih saluran distribusi yang harus memenuhi segmen pasar sasaran dan menempatkan produk pada tempatnya.

Apabila penempatan lokasi KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan tidak strategis atau jauh dari masyarakat maka masyarakat tidak akan mengetahui tentang adanya lembaga KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan sehingga keuntungan yang akan diperoleh tidak akan maksimal.

d. *Promotion (Promosi)*

Komponen bauran pemasaran yang paling terlihat nyata tidak lain adalah promosi, yang mengacu pada teknik-teknik untuk mengomunikasikan informasi mengenai produk. Promosi merupakan kegiatan terpenting yang berperan aktif dalam memperkenalkan, memberitahukan dan mengingatkan kembali manfaat suatu produk agar mendorong konsumen untuk membeli produk yang dipromosikan tersebut. Setiap perusahaan harus dapat menentukan dengan tepat alat promosi manakah yang digunakan agar dapat mencapai keberhasilan dalam penjualan untuk mengadakan promosi.²⁶

Selama ini banyak promosi yang dilakukan KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, karena pihak KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan sangat mengerti dengan kecanggihan teknologi pada saat ini. Apabila KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan masih bertahan

²⁶Nurul Huda dkk, *Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasis*, 17.

dengan strategi yang lama akan sulit bagi KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan untuk bersaing dengan para perbankan yang tentunya memiliki manfaat teknologi yang sangat canggih. Bahkan menerapkan sebuah strategi menggunakan teknologi yang canggih merupakan faktor yang sangat penting untuk memajukan KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan.

Oleh sebab itu pentingnya sebuah promosi dalam lembaga KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan akan membuat produk-produk tabungan di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan semakin dikenal oleh banyaknya masyarakat. Sehingga apabila masyarakat semakin mengetahui tentang produk-produk tabungan di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan akan meningkatkan nasabah di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan.

Artinya apabila KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan tetap melakukan strategi yang lama tidak akan membuat KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan semakin maju bahkan perkembangan KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan akan tetap minim dan tidak akan berjaya. Dengan tidak melakukan inovasi yang mengikuti kecanggihan teknologi maka KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan tidak mampu bertahan dan sulit bersaing.

KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan juga mengedepankan kejujuran dalam menjalankan usahanya. Strategi yang diterapkan oleh KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan sesuai dengan karakteristik marketing syariah. Menurut Rudy Haryanto dalam bukunya yang berjudul

manajemen pemasaran bank syariah teori dan praktik menjelaskan bahwa terdapat empat karakteristik marketing syariah yang meliputi:

1) Teistis (*Rabbaniyyah*)

Salah satu ciri khas marketing syariah adalah sifatnya yang religius, jiwa seorang syariah marketer menyakini bahwa hukum-hukum syariat yang bersifat ketuhanan merupakan hukum yang paling adil, sehingga akan mematuhi dalam setiap aktivitas pemasaran yang dilakukan. Dalam setiap langkah, aktivitas dan kegiatan yang dilakukan harus selalu menginduk kepada syariat Islam. Pemasaran syariah menyakini bahwa hukum-hukum keTuhanan ini adalah hukum yang paling ideal, paling sempurna, paling tepat untuk segala bentuk kebaikan serta paling dapat mencegah segala bentuk kerusakan.²⁷

Bahkan jika seorang pemasar syariah tidak dapat melihat Allah, ia akan selalu merasa bahwa Allah mengawasinya. Dengan cara ini, ia dapat menghindari segala macam perilaku yang menyebabkan orang lain tertipu dengan produk yang ia jual, karena para pemasar syariah selalu merasa bahwa setiap perbuatan yang dilakukannya akan dijelaskan dan dimintai pertanggungjawabannya nanti di hari penghakiman.

Dengan konsep ini, pemasar syariah akan sangat berhati-hati dalam perilaku pemasarannya dan berusaha untuk tidak merugikan konsumen. Jika pemasar syariah hanya berorientasi pada keuntungan, ia dapat merugikan konsumen dengan menawarkan janji-janji palsu. Namun pemasar syariah memiliki orientasi masalah, sehingga ia tidak mencari keuntungan tetapi juga menyeimbangkan berkah.

²⁷ Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2010), 22.

Pemasaran syariah akan segera menerapkan hukum syariah dalam semua aktivitasnya sebagai pemasar. Mulai dari penerapan strategi pemasaran, memilih segmentasi pemasaran, kemudian memilih pasar mana yang akan menjadi fokus, sehingga membentuk citra perusahaan yang harus selalu mengakar di benak pelanggan.

2) Etis (*Ahlaqiyyah*)

Keistimewaan yang lain dari marketer syariah adalah mengedepankan masalah akhlaq dalam seluruh aspek kegiatannya. Pemasaran syariah adalah konsep pemasaran yang sangat mengedepankan nilai-nilai moral dan etika tanpa peduli dari agama manapun, karena hal ini bersifat universal. Seorang pemasar syariah harus menjunjung tinggi etika dalam melakukan aktivitas pemasarannya salah satunya dengan tidak memberikan janji manis yang tidak benar serta selalu mengedepankan kejujuran dalam menjelaskan tentang kualitas produk yang sedang ditawarkan.²⁸

Keistimewaan lain dari pemasaran syariah, selain itu juga mengangkat isu moral (moralitas, etika) dalam segala aspek aktivitasnya. Sifat etis ini sebenarnya merupakan turunan dari sifat teistik di atas. Oleh karena itu pemasaran syariah merupakan konsep pemasaran yang sangat penting tentang moral dan etika, karena nilai moral dan etika merupakan nilai universal yang diajarkan oleh semua agama.

Jadi dapat dipastikan bahwa semakin sukses petugas pemasaran syariah di BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Disisi lain, jika perilaku bisnis jauh dari nilai bisnis moral, ia pasti akan menghadapi kemunduran dalam waktu dekat.

²⁸ Nur Rianto Al Arif, Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah (Bandung: Alfabeta, 2010), 23.

3) Realistis (*Al-Waqi'iyah*)

Marketing syariah bukanlah konsep yang eksklusif, fanatis, anti modernitas, dan kaku, melainkan konsep pemasaran yang fleksibel. Marketer Syariah bukanlah berarti para pemasar itu harus berpenampilan ala bangsa Arab dan mengharamkan dasi. Namun syariah marketer haruslah tetap berpenampilan bersih, rapih dan bersahaja apapun model atau gaya berpakaian yang dikenakan. Sifat realistis dikarenakan pemasaran syariah sangat fleksibel dan luwes dalam tafsir hukum dan implementasinya terhadap pemasaran konvensional.²⁹

Pemasaran syariah adalah tenaga pemasaran yang profesional dengan penampilan yang bersih, rapi dan sederhana. Apapun gaya dan gaya pakaian yang dikenakannya, pemasaran adalah nilai-nilai agama, moralitas, dan kejujuran dalam semua kegiatannya. Pemasaran syariah harus mampu memahami situasi sosial dalam lingkungan yang sangat beragam, termasuk ras, agama, dan suku yang berbeda. Allah SWT secara khusus memberikan keleluasaan agar penerapan syariat selalu realistis dan dapat mengikuti perkembangan zaman.

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan, tujuan menemukan kebenaran dari fakta adalah agar karyawan khususnya pemasar tidak kaku, luwes, dan luwes ketika berhadapan dengan pelanggan, sehingga membentuk sikap yang tidak diskriminatif dan lebih realistis. Menurut teori yang dikemukakan diatas, penerapannya selalu realistis dan mampu mengikuti perkembangan zaman. Konsep karakteristik pemasaran Islam tentunya

²⁹Ibid.

memberikan makna atau pesan, yaitu BMT NU Cabang Galis Pamekasan dan pegawainya khususnya pemasar, memiliki nilai-nilai yang realistis, universal, dan profesional, serta tidak kaku dalam proses pelaksanaannya.

Oleh karena itu diharapkan rencana atau strategi yang sebenarnya akan memberikan 2 dampak, pertama dari pihak pemasaran atau BMT NU Cabang Galis Pamekasan menjadikan pegawai lebih fleksibel dan profesional dalam bekerja. Pekerjaan mereka realitas bukan eksklusivitas. Kedua, dari perspektif pelanggan, rencana atau strategi ini telah menarik pelanggan yang tidak berhijab dan pelanggan non muslim.

4) Humanistis (*Al-Insaniyyah*)

Keistimewaan yang lain adalah sifatnya yang humanistis universal. Pengertian humanistis adalah bahwa syariah diciptakan untuk manusia agar derajatnya terangkat, sifat kemanusiannya terjaga dan terpelihara, serta sifat-sifat kehewanannya dapat terkekang dengan panduan syariah. Syariah Islam adalah syariah humanistis, diciptakan untuk manusia sesuai dengan kapasitasnya tanpa memperdulikan ras, warna kulit, kebangsaan, dan status. Sehingga marketing syariah bersifat universal.³⁰ Oleh karena itu, nilai kemanusiaan menjadi pribadi yang tidak terkendali dan seimbang, bukan menjadi orang yang rakus, membuktikan bahwa segala cara dapat mencapai keuntungan terbesar mungkin. Orang yang bisa lebih bahagia dari penderitaan orang lain adalah mereka yang dikeringkan oleh kesadaran sosial.

Dalam pandangan penulis, humanistis adalah sikap universal dalam kehidupan. Setiap pemasar dan agensi harus menghormati dan menghargai

³⁰ Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2010), 24.

sesama manusia. Terlihat dilingkungan pemasaran BMT NU Cabang Galis Pamekasan telah menerapkan pendekatan ala keluarga kepada pelanggannya. Oleh karena itu, dengan ini pemasar dan pelanggannya dapat menjalin hubungan tanpa membedakan ras, agama, golongan, status dan lain-lain. Pemasar adalah suatu proses sosial dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan keinginan dengan menciptakan, menyediakan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang berharga dengan pihak lain. Dalam proses pemasarannya para pemasar BMT NU Cabang Galis Pamekasan dituntut untuk menjual demi keuntungan perusahaan, namun dalam praktiknya penerapan fitur pemasaran Islami yang humanistik lebih mengutamakan nilai orang, baik untuk individu maupun lingkungan sekitarnya. Penjelasan ini sesuai dengan apakah ada ajakan untuk melakukan transaksi atau rencana atau strategi humanistik dalam proses penjualan.

2. Respon Anggota Terhadap Produk Tabah di BMT NU Cabang Galis Pamekasan

Respon adalah istilah yang digunakan dalam psikologi untuk menggambarkan respon terhadap rangsangan yang diterima oleh panca indera. Respon biasanya memanifestasikan dirinya dalam bentuk perilaku yang terjadi setelah adanya stimulus. Artinya respon disini adalah perilaku yang ditimbulkan oleh stimulus dari lingkungan, jika stimulus dan respon tersebut dikondisikan maka akan membentuk perilaku baru bagi stimulus yang dikondisikan.

Menurut Rolyana Ferinia dalam bukunya yang berjudul perilaku konsumen kepariwisataan berpendapat bahwa perilaku konsumen adalah

kegiatan seseorang yang menggambarkan keterlibatan seseorang untuk mendapatkan serta memanfaatkan barang ataupun jasa, definisi lebih jauh bahwa perilaku keputusan merupakan proses penentuan keputusan terhadap persiapan terhadap persiapan untuk menentukan kegiatan pembelian produk tersebut, mulai dari mencari referensi produk, membeli, menggunakan dan menilai apakah produk tersebut bagus atau tidaknya.

Perilaku konsumen sangat diperlukan supaya tidak salah langkah dalam memutuskan untuk membeli suatu produk, berapa banyak konsumen yang merasa dikecewakan oleh produk karena tidak jeli dalam mempertimbangkannya. Semakin banyak informasi yang diterima atas suatu produk yang akan dibeli, semakin banyak pula peluang konsumen untuk memilihnya, demikian pula sebaliknya. Dengan demikian, perilaku konsumen terkait erat dengan proses pembelian atau penjualan, baik barang maupun jasa.

Adapun respon anggota terhadap produk di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, dari berbagai masyarakat yang menabung di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan mengatakan bahwa pelayanan BMT NU Cabang Galis Pamekasan sangat baik. Meskipun demikian masih terdapat persoalan yang dihadapi oleh KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan, yaitu masih ada sebagian masyarakat yang belum percaya untuk menyimpan tabungannya di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan karena bagi mereka proses pengolahan dana dan pengawasan dari KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan belum memadai sehingga membuat masyarakat kurang percaya.

Jadi dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa sebagian masyarakat kurang mengetahui mengenai sistem yang ada di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Sehingga membuat sebagian kecil masyarakat masih tidak mempercayai KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan dikarenakan mereka masih khawatir terhadap pihak KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan dengan pengolahan dananya. Apakah pihak KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan amanah dalam menjaga tanggung jawab yang diberikan atau tidaknya.

Oleh sebab itu, pihak KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan harus bisa berkomunikasi dengan masyarakat dengan baik serta memberikan tanggapan yang cepat dan tepat dari berbagai kritik masyarakat supaya masyarakat yang masih belum mengerti dengan sistem yang ada di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan bisa paham dan tertarik terhadap produk-produk tabungan yang ada di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan.

3. Efektivitas Pelaksanaan Marketing Syariah dalam Meningkatkan Minat Menabung Anggota pada Produk Tabah di BMT NU Cabang Galis Pamekasan

Efektivitas adalah tingkat keberhasilan dalam mencapai tujuan atau sasaran. Efektivitas ini sesungguhnya merupakan suatu konsep yang lebih luas yang mencakup berbagai faktor di dalam maupun diluar diri sendiri. Dengan demikian efektifitas tidak hanya dapat dilihat dari sisi produktivitas, tetapi juga dapat dilihat dari sisi persepsi atau sikap individu.³¹

³¹Ns. Roymond dan Simamora, *Buku Ajar Pendidikan dalam Keperawatan* (Jakarta: Perpustakaan Nasional, 2008), 31.

Iga Rosalina dalam bukunya mengemukakan bahwa efektivitas merupakan unsur pokok untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditentukan di dalam setiap organisasi, kegiatan atau program.³² Ketercapaian sasaran sesuai dengan rencana sebelumnya menunjukkan bahwa perencanaan lembaga keuangan tersebut efektif. Begitu pula sebaliknya apabila sasaran tidak tercapai sesuai dengan rencana maka lembaga keuangan tersebut tidak efektif.

Suatu perbankan yang salah satunya KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan dikatakan efektif apabila dapat mengacu pada sebuah keberhasilan atau mencapai tujuannya. Efektifitas merupakan salah satu dimensi dari hasil yang mengarah pada pencapaian untuk kerja yang maksimal, yaitu pencapaian target yang berkaitan dengan kualitas, kuantitas dan waktu. Efektifitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target telah tercapai. Dimana makin besar persentase target yang dicapai maka akan semakin tinggi efektivitasnya.

Tabel 4.5
Bank data anggota KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan
berdasarkan jenis kelamin

Tahun	Pria	Wanita	Total
2015	208	131	339
2016	508	441	949
2017	711	785	1.496
2018	424	611	1.035
2019	443	703	1.146
2020	544	898	1.442

³²Iga Rosalina, "Efektivitas Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Perkotaan Pada Kelompok Pinjaman Bergulir Di Desa Mantren Kec Karangrejo Kabupaten Madetaan". *Jurnal Efektivitas Pemberdayaan Masyarakat*, Vol. 01 No 01 (Februari 2012), 3."

2021	693	1.396	2.089
-------------	------------	--------------	--------------

Berdasarkan data diatas jumlah nasabah yang diperoleh oleh KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam pelaksanaan marketing syariah untuk meningkatkan minat menabung anggota pada produk tabah semakin meningkat. Meningkatnya minat jumlah nasabah terhadap produk tabah ini juga didukung oleh bertambahnya tenaga kerja marketing di lapangan sehingga proses pelaksanaan marketing syariah di lapangan, sehingga proses pemasaran bisa lebih luas dan mampu menjangkau para nasabah lebih banyak lagi. Peneliti menyimpulkan bahwa pelaksanaan marketing syariah dalam meningkatkan minat menabung anggota terhadap produk tabah di KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis dalam upaya peningkatan jumlah nasabah terhadap produk tabah dapat dikatakan efektif.

Jadi dalam memasarkan sebuah produk sangat penting bagi pihak KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan untuk melakukannya secara efektif supaya usaha yang sudah dilakukannya tidak terbuang sia-sia serta jika pelaksanaannya dilakukan dengan efektif maka tujuan yang diinginkannya akan mudah tercapai.

Menurut peneliti efektivitas merupakan ukuran keberhasilan mencapai tujuan dan mencapai capaian dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Efektivitas berkaitan erat dengan pelaksanaan semua tugas utama, realisasi tujuan, ketepatan waktu, serta partisipasi pelaksanaan tugas yang aktif. Apabila pihak KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan dapat memenuhi kriteria tersebut maka akan mudah bagi KSPP Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan untuk mencapai efektivitas pelaksanaan pemasarannya.