

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHSAN

A. Profil KSPPS BMT NU Cabang Larangan

1. Sejarah Berdirinya KSPPS BMT NU Cabang Larangan

BMT NU (Nuansa Ummat) lahir berangkat dari sebuah keprihatinan pengurus WMC *Nahdatul Ulama* atas kondisi masyarakat Sumenep pada umumnya dan masyarakat kecamatan Gapura pada khususnya atas semakin maraknya praktik *rentenir* dengan bunga hingga 50% perbulan yang jelas mencekik usaha masyarakat sulit berkembang. Kesejahteraan masyarakat belum adanya peningkatan signifikan padahal *etos* kerja masyarakat cukup tinggi, hal ini sesuai dengan lagu Madura yang berjudul *asapok angin abental ombak* (berselimut angin dan berbantal ombak).

Saat tahun 2003 pengurus MWC NU Gapura waktu itu bertindak menjadi Rois Suriyah KH. Moh. Asy'ari Marzuki dan yang menjadi ketua Tanfidziah. KH. Moh. Ma'ruf, menyampaikan arahan pada lembaga perekonomian waktu itu bertindak selaku ketua lembaga perekonomian yaitu Masyudi dalam aksi nyata untuk meningkatkan perekonomian untuk ummat. Awal dari persetujuan bersama, akhirnya lembaga perekonomian mengagendakan program penguatan ekonomi kerakyatan yang bertujuan untuk kesejahteraan masyarakat yang *mardhatillah*.

Dalam melaksanakan kegiatan tersebut, semua langkahyang telah dikerjakan oleh Lembaga Perekonomian MWC NU Gapura, diawali pelatihan kewirausahaan (08-10 April 2003). Musyawarah bersama para alumni untuk mewujudkan bentuk Penguatan Ekonomi Kerakyatan (13 juli 2003), Temu Usaha

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

Dari seluruh kegiatan kerja tersebut yang akhirnya ditemukan bahwa yang menjadi persoalan yang dihadapi oleh masyarakat kecil yaitu lemahnya akses permodalan, lemahnya penguasaan teknologi, dan lemahnya pemasaran selanjutnya peserta lokakarya sepakat bahwa yang perlu pertama kali dikerjakan yaitu penguatan modal bagi usaha kecil yang kurang mendapat akses selama ini, permodalan dan dikuasai oleh para pemodal besar atau praktik *rentenir* yang cenderung mencekik usaha masyarakat.

Pada pertamakalinya semua peserta kegiatan Lokakarya dan pengurus MWC NU Gapura keberatan terhadap anjuran ketua lembaga perekonomian dalam mendirikan BMT. Pengurus keberatan terhadap keputusan tersebut, yang paling mendasar terhadap trauma yang pernah dialami, seringkali di bentuk lembaga keuangan, pada akhirnya uang pengurus MWC di persalah gunakan. Tepatnya pada tanggal 01 Juli 2004 pengurus MWC NU bahu-membahu dengan para peserta lokakarya menyetujui anjuran untuk mendirikan lembaga usaha simpan pinjam berlandaskan syariah yang dinamakan BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*).

Semangat dan dorongan oleh pengurus saat itu yang hanya 2 (dua) orang (Bapak Masyudi dan Bapak Darwis) banyak ujian dan memprioritaskan pengorbanan total untuk mengembangkan BMT NU yang dipercaya mampu mengangkat ekonomi usaha kecil. Hal tersebut tidak terlepas dari kondisi masyarakat terhadap lembaga koperasi bayangan perjalanan yang

seringkali berhenti ditengah jalan dan simpanan anggota tidak diketahui nasibnya, justru koperasi yang ujungnya menguntungkan terhadap para pengurusnya saja.¹

KSPPS BMT NU Cabang Larangan berdiri pada tanggal 17 Nopember 2015 yang berlokasi di desa Blumbungan dengan modal awal sebesar RP. 387.882.965 dengan 5 orang jumlah pengelola atau karyawan. Di karenakan kepercayaan masyarakat yang semakin tinggi terhadap lembaga keuangan syariah, menjadikan KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan memiliki peluang terbuka untuk mengelola dan menyalurkan dana ke masyarakat.

2. Badan Hukum KSPPS BMT NU Cabang Larangan

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

Lembaga koperasi pendiriannyacukup sederhana, yaitu bisa dengan minimal 20 orang yang membuat kesepakatan *aktnotaris*, setelah didaftarkan di Kanwil (Kantor Wilayah) Depertemen koperasi setempat untuk mendapatkan pengesahannya.

¹<https://bmtnujatim.com/>diakses pada tanggal 16 Januari 2022.

KSPPS BMT NU yang tidak menggunkan biaya administrasi pembiayaan dan denda keterlambatan angsuran atau pembiayaan pelunasan perlu dipertahankan, karena biaya penerapan administrasi tidak dibolehkan oleh sebagian ulama dan denda pembiayaan dilarang berdasarkan *ijma'* para *ulama'*, lembaga keuangan syariah walaupun sebagian ada yang menerapkannya dengan paradigma berfikir dan pertimbangan yang berbeda, KSPPS BMT NU namun harus menjalankan keputusan hukum yang ditetapkan oleh Dewan Syariah KSPPS BMT NU.

KSPPS BMT NU diwajibkan zakat yang masih terjadi perbedaan pendapat dikalangan ulama. Untuk itu, KSPPS BMT NU memilih pendapat ulama yang tidak mewajibkan zakat, karena laba KSPPS BMT NU telah dialokasikan kepada fakir miskin, anak yatim piatu dan anggota yang terkena musibah sebesar 10 % serta dialokasikan untuk membantu perjuangan *Nahdlatul Ulama* sebesar 10 %.

KSPPS BMT NU Tidak menggunakan falsafah bunga dalam segala aktifitasnya, produk yang dikembangkan sehingga lebih pada sistem jual-beli dan kemitraan bagi hasil, sehingga terhindar dari praktik riba yang diharamkan oleh Allah SWT.²

² Ibid.

3. Visi dan Misi KSPPS BMT NU Cabang Larangan

a. Visi

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

b. Misi

- 1) Menciptakan prima dalam layanan, bina usaha dan solusi terhadap anggota sebagai pilihan utama.
- 2) Mengembangkan dan menjalankan nilai-nilai syariah secara murni dan bertanggung jawab sehingga menjadi tumpuan tata kelola usaha yang amanah dan profesional.
- 3) Melaksanakan pertumbuhan dan laba yang berkesinambungan menuju berdirinya 100 kantor cabang pada tahun 2026.
- 4) Memprioritaskan dalam penghimpunan dana atas dasar *ta'awun* dan pembiayaan pada penyaluran segmen UMKM baik secara perseorangan maupun berbasis kelompok.
- 5) Menciptakan penghimpunan dan menyalurkan zakat, infaq, shodaqah dan wakaf.
- 6) Mempersiapkan dan pengembangan SDI yang unggul, profesional dan memiliki integritas tinggi.
- 7) Meningkatkan lingkungan kerja dan budaya yang ramah serta sehat dan manajemen yang sesuai prinsip kehati-hatian.

- 8) Mewujudkan situasi yang terbaik bagi SDI sebagai wadah kebanggaan dalam melayani dengan ikhlas dan mengabdikan tanpa batas sebagai perwujudan ibadah.
- 9) Mengembangkan tanggung jawab kepada lingkungan, kepedulian, dan kelompok.³

4. Struktur Organisasi BMT NU Cabang Larangan

Struktur organisasi merupakan suatu tingkatan urutan dalam pendelegasian otoritas yang ada dalam organisasi. Struktur organisasi seluruhnya diperlukan untuk mendapatkan hasil yang optimal dengan adanya struktur organisasi akan memperlancar tugas pendelegasian otoritas pada seluruh bagian dalam perusahaan atau lembaga.

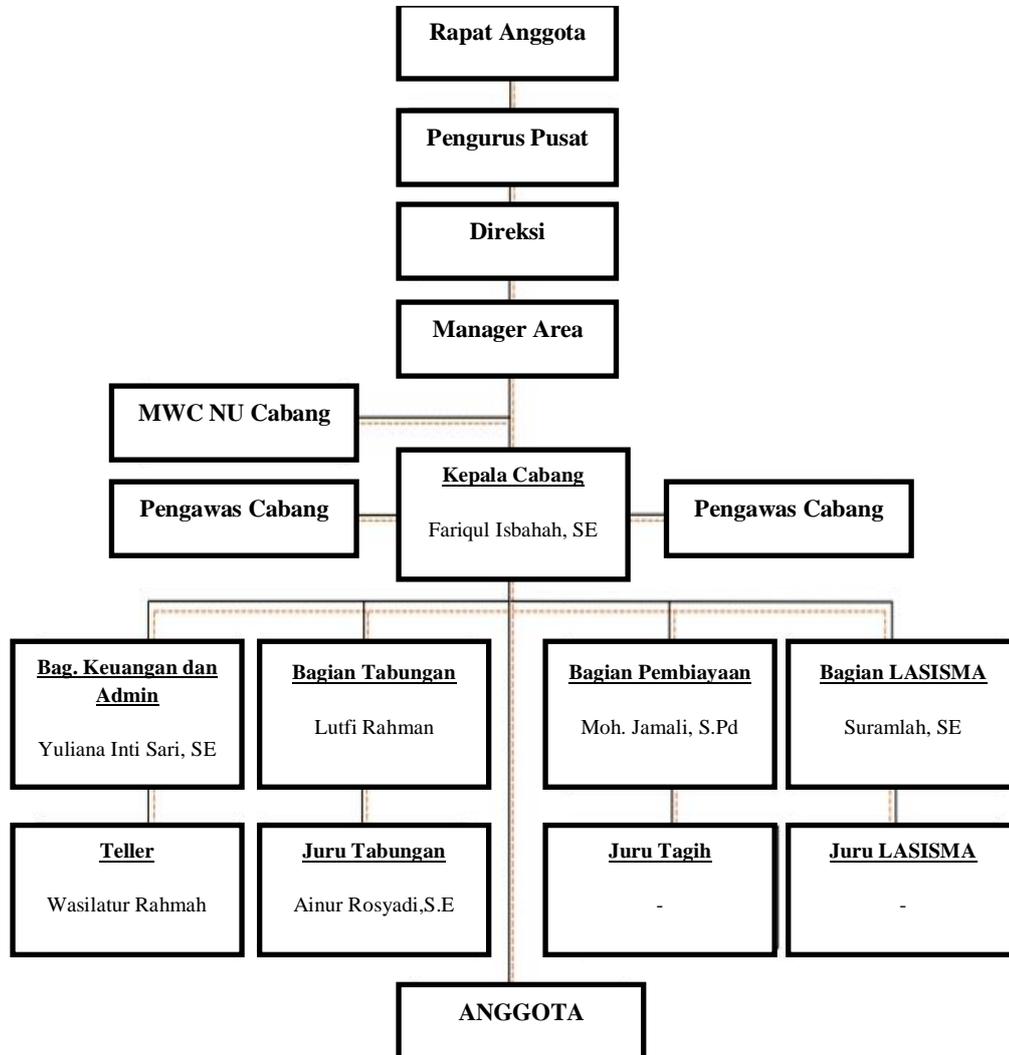
Struktur organisasi yang ada dalam KSPPS BMT NU Cabang Larangan sebagai berikut:

- | | |
|-------------------------------------|-------------------------|
| a) Kepala Cabang | : Fariqul Isbahah, SE |
| b) Bagian keuangan dan administrasi | : Yuliana Inti Sari, SE |
| c) Teller | : Wasilatur Rahmah |
| d) Bagian tabungan | : Lutfi Rahman |
| e) Juru tabungan | : Ainur Rosyadi, SE |
| f) Bagian pembiayaan | : Moh. Jamali, S.Pd. |
| g) Bagian lasisma | : Suramlah, SE |

³ Ibid.

Struktur Organisasi KSPPS BMT NU Cabang Larangan

Gambar 4.1 Sturuktur Organisasi KSPPS BMT NU Cabang Larangan



Sumber :Dokumentasi pengurus KSPPS BMT NU Cabang Larangan

Keterangan :

Garis Intruksi :

Garis koordinasi : _____

B. Paparan Data

Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti yang didapatkan dilapangan baik dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi, maka dapat dipaparkan sebagai berikut:

1. Implementasi Promosi *Personal Selling* Produk Simpanan Pendidikan Fathonah KSPPS BMT NU Cabang Larangan di TK Raudataul Ijtihad Pamaroh Kecamatan Kadur Kabupaten Pamekasan

Peneliti melakukan penelitian dengan menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk mendapatkan data implementasi promosi *Personal SELLING* PRODUK Produk Simpanan Pendidikan Fathonah. Tujuan dari peneliti untuk mengetahui bagaimana implementasi promosi *Personal SELLING* PRODUK Produk Simpanan Pendidikan Fathonah KSPPS BMT NU Cabang Larangan di TK Raudataul Ijtihad Pamaroh Kecamatan Kadur Kabupaten Pamekasan

Berdasarkan data yang didapat dari hasil wawancara di lapangan berikut paparan penjelasan dari Ibu Fariqul Isbahah selaku kepala Cabang BMT NU Cabang Larangan mengenai Produk Simpanan Pendidikan Fathonah

“Produk Simpanan Pendidikan Fathonah merupakan tabungan berjangka yang diperuntukan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa nah pada awal di berdirikannya BMT NU cabang larangan ini kan warga atau lembaga pendidikan sekitar belum semua mengetahui keberadaan BMT NU, jadi pihak BMT mengundang beberapa lembaga pendidikan untuk berkumpul dan mempromosikan produk simpanan pendidikan Fathonah ini, salah satu cara mempromosikannya yaitu kami pihak BMT mengadakan lomba yang di ikuti oleh siswa dari lembaga pendidikan yang kami undang, dan persyaratan untuk mengikuti lomba tersebut yaitu dengan mendaftar menjadi anggota BMT NU, jadi dari situ kami sudah mendapatkan anggota dari siswa yang mendaftar untuk ikut lomba, hadiah dari lomba tersebut yaitu alat-alat tulis dan uang berupa

tabungan yang di tambahkan ke tabungan simpanan pendidikan Fathonah si pemenang, dan lagi sembari berlangsungnya lomba tersebut, pihak BMT sambil mempromosikan produk lain terhadap guru-guru atau pengurus lembaga pendidikan.”⁴

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa dalam Produk Simpanan Pendidikan Fathonah merupakan tabungan berjangka yang di peruntukan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. tabungan siswa pada awal di berdirikannya BMT NU cabang larangan ini kan warga atau lembaga pendidikan sekitar belum semua mengetahui keberadaan BMT NU, jadi pihak BMT mengundang beberapa lembaga pendidikan untuk berkumpul dan mempromosikan produk simpanan pendidikan Fathonah ini, salah satu cara mempromosikannya yaitu kami pihak BMT mengadakan lomba yang di ikuti oleh siswa dari lembaga pendidikan yang kami undang, dan persyaratan untuk mengikuti lomba tersebut yaitu dengan mendaftar menjadi anggota BMT NU.

Pada hakikatnya promosi merupakan suatu bentuk komunikasi pemasaran dan informasi tentang produk dari lembaga keuangan syariah dan perusahaan untuk mempengaruhi konsumen untuk membelinya. Kegiatan promosi dipandang oleh konsumen sebagai aspek sosial dan fisik dari lingkungan yang dapat mempengaruhi konsumen. Kegiatan promosi juga dilakukan untuk menginformasikan, membujuk dan mengingatkan pelanggan target mengenai perusahaan dan bauran pemasarannya. Di dalam promosi kita tidak hanya

⁴ Wawancara dengan Ibu Fariqul Isbahah tanggal 5 Januari 2022 di Kantor BMT NU Cabang Larangan

berkomunikasi ataupun menyampaikan informasi, tetapi juga menginginkan komunikasi yang mampu menciptakan keadaan dimana para anggota bersedia memilih produk sehingga tujuan diharapkan tercapai, upaya kegiatan promosi untuk menentukan promosi berupa periklanan, promosi penjualan, penjualan pribadi dan publisitas.

Dalam sebuah kegiatan Implementasi promosi *Personal Selling* yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Larangan. Seperti yang sudah dijelaskan oleh Ibu Fariqul Isbahah mengenai Implementasi promosi *Personal Selling* dalam produk Simpanan Pendidikan Fathonah di TK Raudatul Ijtihad Pamaroh Kecamatan Kadur Pamekasan

“Dalam mempromosikan *Personal Selling* produk Simpanan Pendidikan Fathonah ini, BMT NU Cabang Larangan Jadi memang salah satu metode pemasarannya yaitu *door-to-door*, yaitu pihak BMT menghampiri lembaga pendidikan dan menawarkan kepada pengurus lembaga untuk bekerjasama supaya tabungan siswa di tabung di BMT. Untuk menambah ketertarikan lembaga pendidikan terhadap produk ini, pihak BMT menggratiskan biaya buku tabungan untuk seluruh siswa berapapun itu jumlahnya, jadi siswa tidak perlu membayar buku tabungan, cukup membayar setoran awal dan uang yang akan di tabungnya 3 kali setiap Minggunya. Pihak BMT juga menawarkan beasiswa untuk siswa tidak mampu, beasiswa ini berupa uang tunai dan buku tulis, buku tulisnya tidak dari pihak luar tetapi langsung dari BMT NU dengan sampul hijau dengan logo NU dan nuansa islami.”⁵

Setelah itu di lanjutkan lagi oleh ibu Fariqul Isbahah selaku Kepala Cabang BMT NU Cabang Larangan mengenai Implementasi promosi *Personal Selling* dalam produk Simpanan Pendidikan Fathonah di TK Raudatul Ijtihad Pamaroh Kecamatan Kadur Pamekasan

⁵Wawancara dengan Ibu Fariqul Isbahah tanggal 5 Januari 2022 di Kantor BMT NU Cabang Larangan

“Mempromosikan produk Simpanan Pendidikan Fathonah kami lakukan dengan sosialisasi keliling lembaga sekolah dan juga melakukan pelayanan penerapan *personal selling* dengan langsung mendatangi ke lembaga pendidikan. Upaya BMT NU untuk mempertahankan anggota yang menabung karena biasanya para anggota tidak semuanya bisa langsung ke BMT untuk menabung atau setor tabungan, terutama untuk produk simpanan pendidikan Fathonah ini karena anggota menabung melalui perantara lembaga pendidikan, kami meringankan beban anggota dengan cara setoran tabungannya itu dilakukan melalui jemput bola, yaitu karyawan BMT menghampiri anggota yang akan menyetorkan tabungannya, untuk tabungan pendidikan Fathonah ini kami menghampiri lembaga pendidikan seminggu sekali dan ada yang seminggu tiga kali, untuk TK Raudatul Ijtihad seminggu tiga kali. Dengan kami meringankan beban anggota melalui jemput bola, di sini kami telah menjalin hubungan baik dan ikatan emosional dengan anggota, dari ikatan emosional ini pihak BMT dan anggota bisa memahami satu sama lain, contohnya baru saja salah satu karyawan kami melahirkan dan saya mengisi posisi kosong karyawan yang melahirkan dan pihak BMT kekurangan orang untuk melakukan jemput bola, karena ada ikatan emosional, lembaga pendidikan memaklumi dan pihak mereka yang mengantar tabungan anggota ke sini.”⁶

Sementara juga dijelaskan dan disampaikan oleh Ibu Yuliana Inti Sari Selaku Bagian Keuangan dan Admin di BMT NU Cabang Larangan mengenai pedoman dalam melakukan Implementasi promosi *Personal Selling* dalam produk Simpanan Pendidikan Fathonah di TK Raudatul Ijtihad Pamaroh Kecamatan Kadur Pamekasan

“pasti ada, karena pihak BMT itu punya kelebihan, pertama ketika satu lembaga sudah bergabung, kami menawarkan di tabungan itu sudah ada bagi hasilnya, yang kedua lembaga itu sendiri di berikan beasiswa diluar bagi hasil itu sendiri. Jadi ada dua keuntungan, yang pertama yaitu bagi hasil, yang kedua itu beasiswa. Beasiswa itu bisa berupa uang, bisa berupa buku, sama agenda. Karena sesuai dari lamanya bergabung, dan nominal

⁶Wawancara dengan Ibu Fariqul Isbahah tanggal 5 Januari 2022 di Kantor BMT NU Cabang Larangan.

yang ada di tabungan itu. Jadi dari situ kita bisa menarik lembaga untuk menabung di BMT”⁷

Oleh karena itu Dari penjelasan di atas dari pihak karyawan dari BMT NU Cabang Larangan dapat dikatakan bahwa Implementasi promosi *Personal Selling* dalam produk Simpanan Pendidikan Fathonah di TK Raudatul Ijtihad Pamaroh Kecamatan Kadur Pamekasan yaitu *door-to-door*, yaitu pihak BMT menghampiri lembaga pendidikan dan menawarkan kepada pengurus lembaga untuk bekerjasama supaya tabungan siswa di tabung di BMT. Untuk menambah ketertarikan lembaga pendidikan terhadap produk ini, pihak BMT menggratiskan biaya buku tabungan untuk seluruh siswa berapapun itu jumlahnya, jadi siswa tidak perlu membayar buku tabungan, cukup membayar setoran awal dan uang yang akan di tabungnya 3 kali setiap Minggunya. Pihak BMT juga menawarkan beasiswa untuk siswa tidak mampu, beasiswa ini berupa uang tunai dan buku tulis, buku tulisnya tidak dari pihak luar tetapi langsung dari BMT NU dengan sampul hijau dengan logo NU dan nuansa islami.

Sementara itu hasil wawancara di lapangan berikut paparan penjelasan dari Ibu Umniyatul Qudsiyah selaku Kepala Sekolah TK Raudatul Ijtihad mengenai BMT NU Cabang Larangan

“awalnya kami mendengar dari teman kalau menabung di BMT itu enak, lalu kami mendatangi ke BMT, kami di jelaskan secara personal produk-produk yang ada di BMT, lalu kami memilih untuk menabung di produk simpanan pendidikan Fathonah untuk siswa kami. Setelah itu kami bersepakat agar BMT melakukan jemput bola untuk penyetoran tabungan TK sini, penjemputan di lakukan seminggu tiga kali, yaitu hari Senin, Rabu, dan Jumat. Karena jemput bola ini kami merasa di permudah. Interaksi

⁷Wawancara dengan Ibu Yuliana Inti Sari Tanggal 6 Januari 2022 di Kantor BMT NU Cabang Larangan.

pihak BMT NU dengan anggota dilakukan melalui pihak lembaga pendidikan atau saya sebagai kepala sekolah dan guru-guru di sini, tidak langsung ke siswa, jadi pengurus lembaga yang menengahi dalam pengumpulan tabungan simpanan pendidikan Fathonah ini. Fasilitas yang diberikan oleh BMT NU Cabang Larangan yang pertama yaitu buku tabungan gratis untuk siswa fasilitasnya, setelah satu tahun nanti ada beasiswa untuk siswa untuk siswa yang berprestasi ataupun yang tidak mampu, pada saat kami di jelaskan oleh pihak BMT, beasiswa nya berupa alat tulis buku, dan uang yang di cantumkan ke dalam tabungan siswanya. Selain itu penjemputan tabungan tadi juga termasuk fasilitas yang di berikan oleh pihak BMT NU”

2. Teori dari Promosi *Personal Selling* Produk Simpanan Pendidikan Fathonah yang di lakukan KSPPS BMT NU Cabang Larangan di TK Raudataul Ijtihad Pamaroh Kecamatan Kadur Kabupaten Pamekasan

Dalam melakukan kegiatan penelitian peneliti menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk mendapatkan data mengenai Teori dari Promosi *Personal Selling* Produk Simpanan Pendidikan Fathonah yang dilakukan KSPPS BMT NU Cabang Larangan di TK Raudataul Ijtihad tujuan peneliti yaitu untuk mengetahui apa saja teori *personal selling* yang digunakan oleh BMT NU Cabang Larangan

Berdasarkan hasil dari wawancara di lapangan dengan Yuliana Inti Sariselaku karyawan bagian keuangan yang mempromosikan produk Simpanan Pendidikan Fathonah untuk mengetahui apa saja Teori yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Larangan.

“Pedoman pasti ada seperti Pihak BMT itu memiliki kelebihan, yang pertama ketika satu lembaga sudah bergabung, kami menawarkan tabungan itu sudah ada bagi hasilnya, yang kedua lembaga itu sendiri diberikan beasiswa diluar bagi hasil itu sendiri jadi ada dua keuntungan yang pertama bagi hasil yang kedua itu beasiswa. Beasiswa itu sendiri bisa berupa uang, bisa berupa buku dan sama agenda. Karena sesuai dari lamannya bergabung dan nominal yang ada ditabungan itu. Jadi dari itu

kita bisa menarik lembaga untuk menabung di BMT NU Cabang Larangan. Seperti yang dilakukan sebelumnya, untuk teori *personal selling* yang yang dipakai oleh BMT NU cabang larangan itu menurut teori Kasmir dalam buku Pemasaran Bank dikarenakan dalam buku tersebut teori dari Pemasaran bank itu begitu banyak dan lebih difokuskan ke promosi bagian dari proses strategi pemasaran sebagai cara untuk berkomunikasi dengan pasar, dengan komposisi bauran promosi (*promotion mix*). Menurut Kasmir manajemen pemasaran. Bauran promosi merupakan gabungan arus informasi secara menyeluruh dan hanya dilakukan oleh satu organisasi atau individu tertentu. Ini berbeda dengan komunikasi pemasaran yang bertujuan untuk memuaskan semua pihak. Semua pihak terlibat dalam proses komunikasi pemasaran melakukan cara yang sama yaitu mendengarkan, bereaksi dan berbicara sampai tercipta hubungan pertukaran yang memuaskan. Oleh karena itu BMT NU cabang larangan dari semua produk yang dipakai hampir sepenuhnya memakai strategi promosi khususnya pada produk simpanan pendidikan fathonah.⁸

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat menyimpulkan bahwa Teori dari Promosi *Personal Selling* Produk Simpanan Pendidikan Fathonah yang di lakukan KSPPS BMT NU Cabang Larangan di TK Raudataul Ijtihadyaitu menurut teori Kasmir dalam buku Pemasaran Bank dikarenakan dalam buku tersebut teori dari Pemasaran bank itu begitu banyak dan lebih difokuskan ke promosi bagian dari proses strategi pemasaran sebagai cara untuk berkomunikasi dengan pasar, dengan komposisi bauran promosi (*promotion mix*). Menurut Kasmir manajemen pemasaran. Bauran promosi merupakan gabungan arus informasi secara menyeluruh dan hanya dilakukan oleh satu organisasi atau individu tertentu. Ini berbeda dengan komunikasi pemasaran yang bertujuan untuk memuaskan semua pihak. produk simpanan pendidikan Fathonah lebih menggunakan promosi *Personal selling* dikarenakan mempromosikan produk

⁸Wawancara dengan Yuliana Inti Sari tanggal 6 Januari 2022 di Kantor BMT NU Cabang Larangan

Simpanan Pendidikan Fathonah juga saya lakukan dengan langsung mendatangi di TK Raudatul Ijtihad dan juga melakukan pelayanan penerapan *personal selling*.

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan data temuan yang diperoleh dalam penelitian lapangan dengan menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi, peneliti memperoleh beberapa temuan-temuan penelitian yang dapat ditampilkan adalah sebagai berikut:

1. Produk Simpanan Pendidikan Fathonah merupakan tabungan berjangka yang diperuntukan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Pada awal di berdirikannya BMT NU cabang larangan, warga atau lembaga pendidikan sekitar belum semua mengetahui keberadaan BMT NU, pihak BMT mengundang beberapa lembaga pendidikan untuk berkumpul dan mempromosikan produk simpanan pendidikan Fathonah, salah satu cara mempromosikannya yaitu pihak BMT mengadakan lomba yang di ikuti oleh siswa dari lembaga pendidikan.
2. Dalam mempromosikan *Personal Selling* produk Simpanan Pendidikan Fathonah ini, BMT NU Cabang Larangan salah satu metode pemasaran yang digunakan yaitu *door-to-door*, pihak BMT menghampiri lembaga pendidikan dan menawarkan kepada pengurus lembaga untuk bekerjasama supaya tabungan siswa di tabung di BMT. Untuk menambah ketertarikan lembaga pendidikan terhadap produk ini, pihak BMT menggratiskan biaya buku tabungan untuk seluruh siswa berapapun itu jumlahnya, jadi siswa

tidak perlu membayar buku tabungan, cukup membayar setoran awal dan uang yang akan di tabungnya 3 kali setiap Minggunya.

3. BMT NU Cabang Larangan melakukan pelayanan penerapan *personal selling* dengan langsung mendatangi ke lembaga sekolah di TK Raudatul Ijtihad.
4. Teori *personal selling* yang yang dipakai oleh BMT NU cabang larangan itu menurut teori Kasmir dalam buku Pemasaran Bank, dikarenakan dalam buku tersebut teori dari Pemasaran bank itu begitu banyak dan lebih di fokuskan ke promosi bagian dari proses strategi pemasaran sebagai cara untuk berkomunikasi dengan pasar, dengan komposisi bauran promosi.

D. Pembahasan

Berdasarkan Hasil temuan peneliti dalam penelitian yang diperoleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi di lapangan, temuan penelitian tersebut akan dibahas secara rinci dengan memaparkan Implementasi Promosi Personal Selling Produk Simpanan Pendidikan dan Teori dari promosi Personal Selling Fathonah KSPPS BMT NU Cabang Larangan di TK Raudataul Ijtihad Pamaroh Kecamatan Kadur Kabupaten Pamekasan.

1. Implementasi Promosi *Personal Selling* Produk Simpanan Pendidikan Fathonah KSPPS BMT NU Cabang Larangan di TK Raudataul Ijtihad Pamaroh Kecamatan Kadur Kabupaten Pamekasan

Promosi merupakan bagian dari pemasaran dan peran promosi adalah untuk berkomunikasi dan mempengaruhi calon pelanggan agar dapat menerima produk-produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Promosi pada hakikatnya merupakan seni untuk merayu pelanggan dan calon pelanggan untuk membeli lebih banyak

produk perusahaan. Tujuan dari promosi mengenalkan produk kepada masyarakat mengenai kelebihan dan manfaat, meningkatkan jumlah anggota dan Simpanan pendidikan fathonah, dikenal masyarakat sebagai BMT yang baik dan menghadirkan kelebihan BMT atau produk. Target promosi dalam pemasaran produk ini diantaranya kepada masyarakat menengah atas, (Pejabat, Pengusaha, Pedagang, PNS, dll.).

BMTNU Cabang Larangan dalam mempromosikan produk Simpanan pendidikan fathonah harus menjalin komunikasi dengan para lembaga-lembaga sekolah dan tokoh masyarakat agar produk Simpanan pendidikan fathonah dikenal oleh lembaga sekolah dan diketahui oleh masyarakat disekitar BMT NUCabang Larangan juga menjalankan kegiatan usahanya selalu mengutamakan kepuasan anggota diantaranya memberikan pelayanan terbaik (prima) kepada para anggota atau anggotanya seperti halnya produk simpanan produk Simpanan pendidikan fathonah yang juga menggunakan layanan sistem jemput bola yang merupakan bentuk pelayanan prima yang diterapkan BMT NU Cabang Larangan.

Penerapan promosi *Personal selling* yang dilakukan oleh pihak BMT NU Cabang Larangan yaitu dengan Promosi *Personal Selling* produk Simpanan Pendidikan Fathonah ini, BMT NU Cabang Larangan pihak karyawan melakukan *door-to-door*, yaitu pihak BMT menghampiri lembaga pendidikan dan menawarkan kepada pengurus lembaga untuk bekerjasama supaya tabungan siswa di tabung di BMT. Untuk menambah ketertarikan lembaga pendidikan terhadap produk ini, pihak BMT menggratiskan biaya buku tabungan untuk seluruh siswa berapapun itu jumlahnya, jadi siswa tidak perlu membayar buku tabungan, cukup

membayar setoran awal dan uang yang akan di tabungnya 3 kali setiap Minggunya.

2. Teori dari Promosi *Personal Selling* Produk Simpanan Pendidikan Fathonah yang di lakukan KSPPS BMT NU Cabang Larangan di TK Raudataul Ijtihad Pamaroh Kecamatan Kadur Kabupaten Pamekasan

Pada hakikatnya promosi merupakan suatu bentuk komunikasi pemasaran. Komunikasi pemasaran adalah aktivitas pemasaran yang berusaha untuk menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk dan mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan. Karena promosi bagian dari proses strategi pemasaran sebagai cara untuk berkomunikasi dengan pasar, dengan komposisi bauran promosi (*promotion mix*).

Menurut Teori Kasmir Bauran promosi merupakan gabungan arus informasi secara menyeluruh dan hanya dilakukan oleh satu organisasi atau individu tertentu. Ini berbeda dengan komunikasi pemasaran yang bertujuan untuk memuaskan semua pihak. Semua pihak terlibat dalam proses komunikasi pemasaran melakukan cara yang sama yaitu mendengarkan, bereaksi dan berbicara sampai tercipta hubungan pertukaran yang memuaskan.

Teori promosi *Personal selling* yang dilakukan oleh pihak BMT NU Cabang Larangan yaitu dengan Teori Kasmir dalam buku Pemasaran Bank dikarenakan dalam buku tersebut teori dari Pemasaran bank itu begitu banyak dan lebih difokuskan ke promosi bagian dari proses strategi pemasaran sebagai cara untuk berkomunikasi dengan pasar, dengan komposisi bauran promosi. Teori promosi yang dimana teori promosi ini banyak seperti Periklanan (*Advertising*), (*Personal Selling*) (*Sales Promotion*). Jadi dari ketiga teori tersebut BMT NU khususnya pada produk simpanan pendidikan Fathonah lebih menggunakan promosi *Personal selling* dikarenakan mempromosikan produk Simpanan Pendidikan

Fathonah di lakukan dengan langsung mendatangi di TK Raudatul Ijtihad dan juga melakukan pelayanan.