

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

1. Latar Belakang Berdirinya BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

Selama ini KSPS BMT UGT Sidogiri telah berdiri dan menapakkan kakinya didalam dunia perekonomian Islam di Indonesia, Dan tentu cukup banyak pengalaman, rintangan dan hambatan yang sudah dialami. Akan tetapi alhamdulillah, KSPS BMT UGT Sidogiri hingga kini masih tetap eksis bahkan lebih maju dan berkembang dari tahun-tahun sebelumnya. Usaha ini diawali oleh keprihatinan Bapak KH. Nawawi Thoyib (Alm) pada tahun 1993 akan maraknya praktik-praktik renten di Desa Sidogiri, maka beliau mengutus beberapa orang untuk mengganti hutang masyarakat tersebut dengan pola pinjaman tanpa bunga dan alhamdulillah program tersebut bisa berjalan hampir 4 tahun meskipun masih terdapat sedikit kekurangan dan praktek renten masih belum punah.

Pada tanggal 12 Rabi'ul Awal 1418 H (ditepatkan dengan tanggal lahir Rasulullah SAW) atau 17 Juli 1997 ditetapkanlah pendirian Koperasi BMT MMU Pasuruan yang berkedudukan dikecamatan Wonorejo Pasuruan. Disaat itu kantor pelayanan pertama BMT MMU masih sewa dengan ukuran luas + 16 m² dan Modal awal sebesar Rp 13.500.000 ,- yang terkumpul dari anggota sebanyak 148 orang, terdiri dari para asatidz, pengurus dan pimpinan MMU Pondok Pesantren Sidogiri. Menurut sumber dan pelaku langsung, bahwa dari dana sebesar Rp.13.500.000,- pada waktu itu untuk bisa memutar dan memproduksi

dana tersebut sangat banyak sekali hambatan, rintangan dari lingkungan sekitar. Namun para pendiri ini tidak ada yang putus asa ataupun menyerah menjadikan semangat untuk terus maju. Seiring berjalannya waktu pada tanggal September 1997, disahkanlah BMT MMU Pasuruan sebagai Koperasi Serba Usaha dengan Badan Hukum Koperasi nomor 608/BH/KWK13/IX/97. Setelah Koperasi BMT MMU berjalan selama dua tahun maka banyak masyarakat Madrasah Diniyah yang mendapat bantuan guru dari Pondok Pesantren Sidogiri lewat Urusan Guru Tugas (UGT) mendesak dan mendorong untuk didirikan koperasi dengan skop yang lebih luas yakni skop Koperasi Jawa Timur.

Pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau Juni 2000 M. Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat "Koperasi BMT UGT Sidogiri" mulai beroperasi di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000. BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (Urusan GT PPS) yang di dalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur. Koperasi BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota kabupaten/kota yang dinilai potensial. Alhamdulillah, pada saat ini BMT UGT Sidogiri telah berusia 17 tahun dan sudah memiliki lebih dari 277 Unit Layanan Baitul Maal wat Tamwil/Jasa Keuangan Syariah. Dari sini ada dua Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang berlatar belakang pondok pesantren

Sidogiri. Yaitu koperasi BMT MMU dan koperasi BMT UGT. Koperasi BMT MMU beroperasi di kabupaten Pasuruan dengan memiliki 12 unit pelayanan. Delapan diantaranya merupakan BMT dengan usaha simpan pinjam pola syariah dan tiga unit merupakan unit usaha riil. Sedangkan Koperasi BMT UGT. Sebagaimana izin yang didapatkan, beroperasi di kabupaten/kota di Jawa Timur. Unit pelayanan pertama Koperasi UGT beroperasi di Surabaya, salah satu cabangnya adalah BMT UGT Pamekasan.

Pada tahun 2006 KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan mulai beroperasi sesuai intruksi dari pusat. Pada saat itu, bapak Salim Faisal yang ditunjuk oleh pengelola pusat untuk menjadi kepala cabang KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dengan modal awal dari pusat.

2. Profil, Visi dan Misi KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

Koperasi ini bertujuan untuk melakukan kerja sama dalam hal membantu kepentingan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya dalam rangka memenuhi kebutuhan serta memajukan kesejahteraan anggota dan masyarakat dan berpartisipasi dalam membangun ekonomi nasional untuk mewujudkan masyarakat madani yang berlandaskan Pancasila dan UUD 1945 serta di ridhoi oleh Allah SWT.

a. Profil KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

- 1) Nama Koperasi: KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan
- 2) Nama Kepala Cabang: Salym Faisal
- 3) Alamat BMT: JL Dirgahayu No.02, Bugih Kabupaten Pamekasan

b. Visi KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

- 1) Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan Syariah Islam.
- 2) Terwujudnya budaya ta'awun dalam kebaikan dan ketakwaan dibidang sosial ekonomi

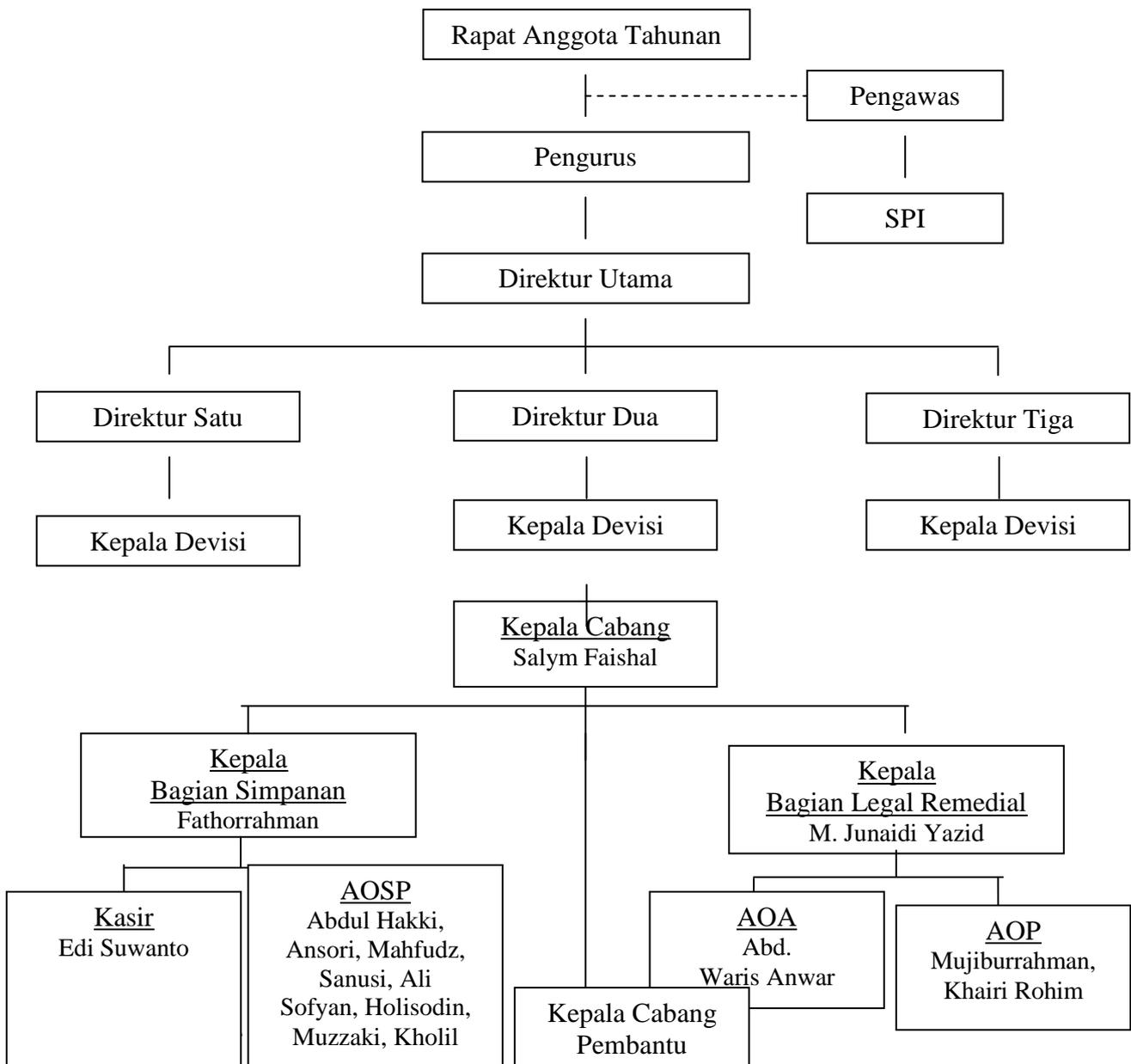
c. Misi KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

- 1) Menerapkan dan memasyarakatkan Syariat Islam dalam aktifitas ekonomi.
- 2) Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah dibidang ekonomi adalah adil, mudah dan maslahah.
- 3) Meningkatkan kesejahteraan Ummat dan anggota.
- 4) Melakukan aktifitas ekonomi dengan budaya STAF (shiddiq, jujur, tabligh, komunikatif, amanah, dipercaya, fatonah/profesional.
- 5) Memberantas riba yang telah menjerat serta mengakar dimasyarakat."

3. Struktur Organisasi KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

Adapun struktur organisasi yang ada di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan sebagai berikut:

Gambar 4.1
Struktur KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan



Sumber olahan data: KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

4. Produk-produk BMT ÜGT Sidogiri Cabang Pamekasan

a. Produk Penghimpun Dana

Produk penghimpunan dana di BMT UGT Sidogiri, yaitu Simpanan tabungan yang merupakan simpanan yang dapat di ambil kapan saja dengan menggunakan akad wadiah dan akad yang lainnya. Simpanan tabungan yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan bernama tabungan umum syariah Sidogiri menggunakan akad mudharabah musytarakah. Berikut macam- macam produk simpanan yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan:

1) Tabungan Haji Al-Haromain

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah haji. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah. Dengan nisbah 50% Anggota : 50% BMT. Ketentuan pembukaan rekening di kantor BMT UGT Sidogiri sesuai domisili/tempat tinggal calon jamaah haji. Setoran awal minimal Rp 500.000 dan selanjutnya berapa saja. Penarikan hanya untuk kebutuhan keberangkatan haji atau karena ada udzur syar'i. Ketentuan Pendaftaran Porsi Keberangkatan Haji. Saldo Tabungan Al Haromain minimal Rp 25.000.000 atau ketetapan KEMENAG. Menyerahkan 2 lembar foto kopi KTP suami istri, surat nikah, dan Kartu keluarga. Persyaratan Menyerahkan fotocopy KTP yang masih berlaku.

2) Tabungan Umrah Al-Hasanah

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umrah. Akad Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah

mudharabah musytarakah, dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT. Ketentuan setoran awal minimal Rp 1.000.000, setoran berikutnya sesuai perencanaan keberangkatan. Ketentuan pemberangkatan adalah sesuai jadwal dari umrah. Perencanaan keberangkatan minimal 3 bulan dan maksimal 36 bulan. Setoran dapat dilakukan setiap pekan, bulan, atau musiman. Dana dapat dicairkan hanya untuk keperluan keberangkatan ibadah umrah kecuali udzur syar'i. Administrasi pembukaan tabungan Rp 150.000.

3) Tabungan Hari Raya Idul Fitri

Tabungan umum berjangka untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan Hari Raya Idul Fitri. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah. Dengan nisbah 40% Anggota: 60% BMT. Ketentuan setoran awal minimal Rp10.000, setoran berikutnya minimal Rp 1.000, biaya administrasi Rp 5.000. Penarikan tabungan dapat dilakukan paling awal 15 hari sebelum Hari Raya Idul Fitri. Persyaratan: Menyerahkan fotocopy identitas diri (KTP/SIM) yang masih berlaku.

4) Tabungan Lembaga Peduli Siswa

Tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Akad Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT. Ketentuan setoran awal Rp 100.000 dan setoran berikutnya minimal Rp 50.000. Penarikan tabungan hanya boleh dilakukan di akhir tahun pelajaran. Pengajuan beasiswa apabila dana simpanan mencapai saldo rata-rata Rp 5.000.000

dengan masa simpanan minimal 5 bulan. Pengambilan beasiswa di akhir tahun pelajaran ketika tabungan akan diambil. Persyaratan: fotocopy KTP/SIM, Formulir pembukaan rekening ditandatangani oleh pengurus lembaga, ketua dan bendahara serta dibubuhi setempel, rekening tabungan atas nama Ketua/Bendahara lembaga.

5) Tabungan Qurban

Tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah Qurban dan Aqiqah. Tabungan di akad *mudharabah musytarakah* dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT. Ketentuan: Setoran awal minimal Rp 50.000, setoran berikutnya minimal Rp 25.000, saldo setelah pelaksanaan Aqiqah dan ibadah Qurban minimal Rp 50.000. Hanya dapat diambil pada saat akan melakukan ibadah Qurban atau Aqiqah. Perencanaan ibadah Qurban 5 bulan sampai dengan 24 bulan. Persyaratan: Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening, menyerahkan fotocopy (KTP/SIM). Spesifikasi biaya: (1) Tabarru' asuransi Rp. 5,000 (untuk Qurban kambing) dan Rp 20.000,- (untuk Qurban sapi) (2) Biaya penutupan rekening Rp. 10,000,-

6) Tabungan Tarbiyah

Tabungan umum berjangka untuk keperluan pendidikan anak dengan jumlah setoran bulanan tetap (installment) dan dilengkapi dengan asuransi. Akad Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudlarabah musytarakah dengan nisbah 30% Anggota : 70% BMT.

b. Menyalurkan Dana

Produk yang dikeluarkan oleh KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dalam menyalurkan dana:

1) UGT GES (Gadai Emas Syariah)

Merupakan Fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah

2) UGT MUB (Modal Usaha Barokah)

Merupakan fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil

3) UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan)

Merupakan fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota.

4) UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

Merupakan fasilitas pembiayaan yang diajukan untuk pembelian barang elektronik.

B. Paparan Data

Paparan data merupakan temuan yang diperoleh dari hasil penelitian berdasarkan hasil dari observasi, wawancara, maupun dokumentasi yang dilakukan di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan:

1. Strategi *Marketing* pada Tabungan Haji Al-Haromain di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

Kegiatan pemasaran juga sering dikenal dengan *Marketing mix* atau yang kita kenal juga sebagai strategi *marketing* dengan mengambil fokus 7P karena lebih mengacu pada jasa yang di berikan, sedangkan 7P sendiri merupakan singkatan dari *product, price, place, promotion, people, process, physical Evidence*. Simpanan haji sendiri berbeda dengan produk pada umumnya karena jenis tabungan ini hanya dikhususkan untuk menabung agar bisa menunaikan ibadah haji serta penarikannya hanya bisa dilakukan saat tabungannya sudah mencukupi untuk haji. Tabungan haji Al-Haromain merupakan tabungan umum berjangka yang memudahkan anggotanya untuk berangkat ke Tanah Suci melalui proses yang mudah serta terdapat nisbah bagi hasil. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Bapak Fathor Rahman selaku kepala bagian simpanan di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, sebagai berikut:

“Tabungan haji Al-Haromain merupakan tabungan yang dikhususkan untuk anggota yang ingin berangkat ke Tanah Suci. Tabungan haji Al-Haromain mencakup tabungan untuk persiapan setoran haji. Tujuannya agar supaya anggota itu mempunyai sarana atau bekal jika sudah sampai

jumlah untuk mendapatkan nomor porsi maka nanti oleh pihak BMT diuruskan untuk mendaftarkan supaya dapat nomor porsi.”¹

Senada yang disampaikan oleh Bapak Abdul Hakki, selaku AOSP di KSPS BMT UGT Sidogiri cabang Pamekasan. Berikut hasil wawancaranya:

“tabungan haji Al-Haromain ini untuk memfasilitasi dan membantu anggota kalau nanti ada keinginan untuk mendaftar haji. Biasanya orang-orang yang berbisnis kecil-kecil di pasar itu biasanya tiap hari menabung di tabungan haji Al-Haromain ini, karena banyak dari mereka yang ingin berangkat umrah ataupun berangkat haji. Dengan cara menabung sedikit-sedikit di tabungan haji Al-Haromain ini.”²

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat peneliti tarik kesimpulan bahwa tabungan haji Al-Haromain merupakan tabungan yang dikhususkan untuk anggota ataupun masyarakat yang ingin berangkat ke tanah suci. Dengan adanya tabungan haji Al-Haromain ini sangat membantu anggota yang ingin berangkat haji dan juga bisa menabung sedikit demi sedikit untuk mendapatkan porsi haji.

Berkaitan dengan Setoran awal untuk membuka rekening pada tabungan haji Al-Haromain. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ansori selaku AOSP, sebagai berikut:

“untuk setoran awal itu dikenakan Rp. 500.000,- untuk saldo awalnya, dan juga di kenakan biaya administrasi hanya 5.000 saja, dan untuk setoran selanjutnya itu bebas mau nabung berapa saja atau sesuai kemampuan anggota.”³

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa setoran awalnya minimal 500.000 dan setoran selanjutnya bebas berapa saja. Jadi dengan

¹ Fathor Rahman, kepala bagian simpanan di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan, Wawancara langsung pada hari jum'at (26 november 2021) di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan.

² Abdul Hakki, AOSP di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan, Wawancara langsung pada hari jum'at (25 november 2021) di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan.

³ Ansori, AOSP di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan, Wawancara langsung pada hari Rabu (1 Desember 2021) di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan.

adanya sistem ini anggota bisa rutin untuk menabung tanpa di beratkan dengan nominal setoran tabungan tersebut.

Selanjutnya berkaitan dengan persyaratan dan ketentuan untuk menjadi anggota di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan. Hasil wawancara dari Bapak Sofyan selaku AOSP (accout officer simpan pinjam) berikut pernyataan beliau:

“kalau anggota secara umum yang namanya anggota itukan biasa mendaftar dengan identitas KTP, yang kedua setelah mendaftar dan mengisi formulir, dan membuat rekening, rekening itu harus berisi tabungan wajib dan tabungan umum, namanya koperasi ada tabungan wajib ada tabungan umum.”⁴

Senada yang disampaikan oleh Bapak Fathorrahman selaku Kepala Bagian Simpanan berikut pernyataan beliau:

“Persyaratan untuk menjadi anggota di BMT itu sangat mudah. Cukup anggota bisa datang ke kantor BMT UGT Sidogiri atau bisa di datangi oleh bagian terkait (bagian tabungan) dengan hanya menyetorkan fotocopy KTP saja, setelah itu mengisi formulir yang sudah diberikan oleh pihak BMT kemudian pihak BMT akan membuatkan rekening tabungan. Setelah persyaratan tersebut terpenuhi, maka dapat dikatakan sebagai anggota tabungan haji Al-Haromain.”⁵

Hal ini di perkuat dengan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti pada saat terjun ke lapangan pada tanggal 26 november 2021 dimana ada calon anggota yang ingin membuka tabungan haji Al-Haromain disana calon anggota diminta untuk mengisi formulir pendaftaran dan menyerahkan fotokopy KTP. Karena calon anggota baru lupa membawa fotocopy KTP jadi menyerahkan fotocopy aslinya. Setelah itu di proses oleh bagian tabungan yaitu Bapak Sofyan dan diminta untuk menunggu beberapa menit sampai proses berhasil dilakukan. Calon

⁴Sofyan, AOSP di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, Wawancara langsung, (26 november 2021)

⁵Fathor Rahman, kepala bagian simpanan di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara langsung, (26 november 2021)..

anggota tersebut kemudian diminta untuk membayar biaya administrasi sebesar Rp. 5000,- sekaligus menyerahkan setoran tabungan awal sebesar Rp. 500.000.⁶ Hal ini juga diperkuat dengan hasil dokumentasi pada saat penelitian di lapangan, sebagai berikut:

Gambar 4.2

Mengisi formulir pendaftaran dan menyerahkan setoran awal



Sumber:KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

Berdasarkan hasil wawancara observasi dan di dukung dengan dokumentasi di atas dapat peneliti tarik kesimpulan bahwa persyaratan untuk menjadi anggota di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan yaitu cukup mudah hanya dengan mengisi formulir, menyerahkan fotocopy KTP, membayar uang administrasi, dan menyerahkan setoran tabungan awal.

Produk simpanan yang beragam, produk simpanan yang di tawarkan dapat dipilih sesuai kebutuhan anggota, seperti kebutuhan anggota pada tabungan haji Al-Haromain dimana anggota yang ingin berangkat ketanah suci lebih memilih tabungan haji Al-Haromain karena dapat membantu impian mereka menunaikan ibadah haji. Hal ini dibuktikan dengan pernyataan Bapak Sanusi selaku AOSP yang menyatakan bahwa:

⁶Sofyan, AOSP di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, Observasi langsung, (25november 2021).

“Tingkat kebutuhan anggota yaitu mereka ingin berangkat haji. Maka dari itu menabungnya di tabungan haji Al-Haromain, karena dengan adanya tabungan haji Al-Haromain ini anggota lebih semangat untuk menabung, dan untuk melaksanakan niat serta hajat mereka untuk berangkat ibadah ke tanah suci.”⁷

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dapat peneliti simpulkan tingkat kebutuhan anggota pada produk tabungan haji Al-Haromain sangat tinggi, karena tujuan anggota menabung pada produk ini adalah untuk berangkat ke tanah suci. Maka dari itu para anggota semangat menabung pada produk ini agar bisa cepat mendapatkan porsi haji.

Bapak Sofyan selaku AOSP di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan juga menjelaskan perkembangan jumlah anggota dari tahun 2018 sampai dengan 2021. Berikut hasil wawancara:

“Jumlah anggota tabungan haji Al-Haromain ini ada peningkatan dari tahun ke tahun nya, kecuali yang kemaren ini menurun karena adanya pandemi jadi banyak anggota yang kurang berminat, karena pemberangkatan haji juga masih ditutup.”⁸

Berdasarkan wawancara di atas dapat di simpulkan bahwa sebenarnya setiap tahunnya jumlah anggota di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan ini terdapat peningkatan, kecuali pada saat pandemi covid-19 terjadi penurunan.

Bapak Abdul Hakki selaku AOSP di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan menjelaskan terkait dengan yang digunakan untuk memasarkan produk tabungan haji Al-Haromain, berikut pernyataannya:

⁷ Sanusi, AOSP di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan, Wawancara langsung pada hari Rabu (3 Desember 2021) di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan.

⁸Sofyan AOSP di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, Wawancara langsung, (1 Desember 2021).

“Strategi yang digunakan BMT dalam memasarkan tabungan haji Al-Haromain ini yang pertama produk, kedua dengan kita promosi, ketiga harga dan tempat.”⁹

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa dari *marketing mix* yang 7P dalam memasarkan tabungan haji Al-Haromain, BMT lebih menggunakan strategi marketing yang 4P yaitu *produk, promotion, place* dan *price*.

Sitti Saleha selaku anggota tabungan haji Al-Haromain mengenai alasan anda tetap menjadi anggota pada tabungan haji Al-Haromain di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan. Berikut hasil wawancaranya:

“Pertama karena ingin berangkat haji, kedua tidak ingin direpotkan untuk datang ke kantor untuk menyerahkan setoran tabungan karena di BMT ini ada sistem jemput bola. Jadi karyawan yang menjemput tabungan kerumah, jadi saya tidak perlu repot-repot ke kantor BMT, dan anggota juga diberikan bagi hasil dari tabungan haji Al-Haromain.”¹⁰

Hal ini diperkuat dengan hasil observasi di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan oleh Bapak Abdul Hakki selaku AOSP bahwa anggota yang menabung di tabungan haji Al-Haromain tidak perlu datang langsung ke BMT untuk menabung karena hal tersebut merupakan fasilitas yang diberikan oleh KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan.¹¹

⁹Abdul Hakki, AOSP di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, Observasi langsung, (25 november 2021).

¹⁰ Sitti Saleha, Anggota di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, Wawancara langsung, (2 november 2021).

¹¹Abdul Hakki, AOSP di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, Observasi langsung, (23 november 2021).

Gambar 4.3

Anggota saat menyetorkan tabungan haji Al-Haromain



Sumber:KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

Berdasarkan hasil wawancara, observasi dan dokumentasi tersebut dapat disimpulkan bahwa anggota lebih memilih produk yang menguntungkan dan yang sesuai dengan kebutuhan mereka serta anggota tidak ingin direpotkan karena sudah adanya fasilitas jasa yang menguntungkan mereka sehingga anggota tertarik pada tabungan haji Al-Haromain.

2. Implementasi Strategi *Marketing* pada Tabungan Haji Al-Haromain

Menurut kotler implementasi strategi pemasaran adalah proses yang mengubah strategi pemasaran dan rencana menjadi tindakan pemasaran untuk mencapai sasaran strategi. Implementasi bauran pemasaran yang tepat merupakan aspek yang sangat penting bagi perusahaan, perusahaan yang lebih maju dan berkembang dari sebelumnya.

Implementasi strategi *marketing* dalam meningkatkan minat anggota pada tabungan haji Al-Haromain yakni dengan menggunakan analisis 7P berupa *product, price, promotion, place, people, physical evidence* dan *proces*. Tetapi dalam penerapan strategi *marketing* pada tabungan haji Al-Haromain BMT UGT

Sidogiri Cabang Pamekasan hanya menggunakan 4P, yaitu *product*, *promotion*, *price*, dan *place*.

Bapak Fathorrahman selaku kepala bagian simpanan di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan berkaitan dengan penerapan strategi *marketing* pada tabungan haji Al-Haromain. Berikut hasil wawancara:

“kalau dari segi produk nya ini di BMT UGT Sidogiri disini memberikan kelebihan yang ada di produk tabungan haji Al-Haromain seperti keuntungan bagi hasil jadi anggota tidak hanya menabung tetapi juga mendapatkan bagi hasil, yang kedua BMT memberikan satu nama yang khas, mudah diingat dan mudah dipahami oleh anggota jadi bisa menarik minat para calon anggota. Lalu dengan produknya dipasarkan ke tempat-tempat umum jadi karyawan sambil lalu menjelaskan terkait produk” tabungan haji Al-Haromain.”¹²

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa penerapan strategi *marketing* produk pada tabungan haji Al-Haromain ini dengan memberikan kelebihan yang ada pada produk tabungan haji Al-Haromain yaitu memberikan sistem bagi hasil, lalu dengan memberikan satu nama produk yang khas, agar dapat menarik minat para calon anggota.

Bapak Fathorrahman selaku kepala bagian simpanan di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan berkaitan dengan penerapan strategi *marketing* promosi pada tabungan haji Al-Haromain. Berikut hasil wawancara:

“Terkait promosi kita mempromosikan tabungan haji Al-Haromain ini dengan cara datang langsung ke masyarakat serta datang keperkumpulan-perkumpulan tertentu dan memberikan brosur, dibrosur itu kan sudah lengkap, sekali kita memasarkan tabungan umum ya semuanya di pasarkan, dengan kita memberikan brosur itu tujuannya agar calon anggota tidak kebingungan terkait persyaratan dan untuk setoran awalnya, kita juga

¹² Fathor Rahman, kepala bagian simpanan di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan, Wawancara langsung pada hari jum'at (26 november 2021) di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan.

mempromosikan dengan datang ke rumah calon anggota dan menjelaskan secara rinci kepada calon anggota”¹³

Hal ini di perkuat dengan hasil observasi pada saat terjun langsung ke lapangan bahwa bagian tabungan melakukan sosialisasi dengan masyarakat terkait produk tabungan haji Al-Haromain dengan mendatangi rumah calon anggota dan menjelaskan tentang keunggulan produk Tabungan Haji Al-Haromain oleh Bapak Abdul Hakki selaku AOSP, seperti memberikan brosur, menjelaskan keuntungan menabung, dengan memberikan pengertian yang sederhana dan mudah dipahami oleh calon anggota.¹⁴

Gambar 4.4

Saat bersosialisasi ke rumah calon anggota



Sumber:KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

Berdasarkan hasil wawancara observasi dan di dukung dengan dokumentasi di atas dapat disimpulkan bahwa penerapan strategi *marketing promotion* dengan cara mendatangi rumah calon anggota serta memberikan

¹³ Fathor Rahman, kepala bagian simpanan di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan, Wawancara langsung pada hari jum'at (26 november 2021) di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan.

¹⁴ Abdul Hakki, AOSP di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, Observasi langsung, (25 november 2021).

brosur, agar calon anggota tidak kebingungan terkait persyaratan dan setoran awalnya.

Bapak Fathorrahman selaku Kepala Bagian Simpanan di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan berkaitan dengan penerapan strategi *marketing price* pada tabungan haji Al-Haromain. Berikut hasil wawancara:

“*Price* atau harga ini merupakan poin penting bagi BMT sendiri, karena biasanya calon anggota tidak akan mau menabung jika harga yang ditawarkan tidak sesuai dengan kemampuan mereka, dengan biaya administrasi yang sangat murah dan juga anggota bisa menabung dengan nominal berapa saja itu juga sudah menjadi ketertarikan sendiri kepada calon anggota jadi anggota tidak merasa diberatkan terkait masalah nominal tabungannya”¹⁵

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa penerapan strategi *marketing price* yaitu dengan biaya administrasi yang sangat murah hanya 5000 dan anggota juga bisa menabung dengan nominal berapa saja, jadi anggota tidak merasa di beratkan terkait nominal tabungannya.

Bapak Fathorrahman selaku Kepala Bagian Simpanan di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan berkaitan dengan bagaimana penerapan strategi *marketing place* pada tabungan haji Al-Haromain. Berikut hasil wawancara:

“*place* atau tempat. Tempat yang strategis dekat dengan jantung kota memudahkan masyarakat dalam melakukan transaksi, tempat yang ada di BMT ini kan sangat strategis berada di pinggir jalan dan juga berada di perkotaan. jadi bagi masyarakat dan juga anggota tidak susah jika mencari lokasi di BMT UGT Sidogiri. Ini salah satu cara agar banyak diketahui orang makanya setiap lokasi di BMT ini pasti berada di pinggir jalan.”¹⁶

¹⁵ Fathor Rahman, kepala bagian simpanan di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan, Wawancara langsung pada hari jum'at (26 november 2021) di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan.

¹⁶ Fathor Rahman, kepala bagian simpanan di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan, Wawancara langsung pada hari jum'at (26 november 2021) di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan.

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa lokasi atau tempat di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan ini berada dekat dengan perkotaan dengan tempat yang strategis berada di pinggir jalan jadi anggota atau masyarakat tidak kebingungan untuk mencari lokasi BMT

Bapak Majid selaku anggota tabungan haji Al-Haromain, memberikan tanggapan terkait pelayanan dari pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan khususnya pada bagian tabungan haji Al-Haromain. Berikut hasil wawancaranya:

“kalau pelayanan di BMT sendiri menurut saya sudah baik apalagi di bagian tabungan haji Al-Haromain karyawannya ramah-ramah kalau saya ada yang kurang paham karyawannya menjelaskan secara detail jadi saya tidak kebingungan lagi. Dan juga saya tidak usah menabung langsung ke BMT, karena karyawannya langsung yang berangkat untuk mengambil tabungan saya ”¹⁷

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat peneliti simpulkan bahwa pelayanan di BMT khususnya di bagian tabungan haji Al-Haromain itu selalu memberikan pelayanan yang prima kepada anggotanya, dan membuat anggota itu nyaman dengan pelayanannya, karena anggota juga tidak usah datang langsung ke BMT jika ingin menabung.

3. Kendala Strategi *Marketing* pada Tabungan Haji Al-Haromain dalam Meningkatkan Minat Anggota

Kehidupan manusia tidak dapat dipungkiri selalu dihadapkan dengan masalah atau kendala tersendiri dalam setiap bisnis. Begitu pula yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan juga tidak terlepas dari kendala pada saat

¹⁷Majid, Anggota di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, Wawancara langsung, (2Desember 2021).

melakukan strategi *marketing*. Akan tetapi dengan adanya kendala tersebut dapat menjadikan pelajaran di kemudian hari supaya kendala yang sama tidak terjadi lagi.

Dalam pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Abdul Hakki selaku AOSP di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan. Berkaitan dengan kendala yang dihadapi saat menjalankan strategi *marketing* dalam meningkatkan minat anggota pada tabungan haji Al-Haromain. Berikut hasil wawancaranya:

“kendalanya itu kadang karyawan memasarkan tapi khalayak luar atau masyarakat kurang merespon, dan juga dari karyawannya sendiri kadang menjelaskan ke masyarakat itu kurang detail. Sehingga masyarakat atau calon anggota itu kurang paham dan akhirnya kalau orang tidak paham itu kan jadinya kurang tertarik.”¹⁸

Hal ini juga senada yang disampaikan oleh Bapak Ansori selaku AOSP, berikut pernyataan beliau:

“Sebenarnya banyak kendala pada tabungan haji Al-Haromain ini, sekarang kan banyak persaingan lembaga keuangan yang setiap lembaga pasti berusaha untuk menarik minat anggota dan memberikan keunggulan produknya masing-masing terkait produk yang mereka pasarkan, yang kedua itu mencari anggota yang ingin menabung di tabungan haji Al-Haromain pada saat adanya wabah virus corona ini agak susah, karena pikirannya orang itu ibadah haji ditutup jadi orang enggan untuk menabung.”¹⁹

Berdasarkan wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa kendala yang di hadapi BMT UGT Sidogiri dalam memasarkan produk tabungan haji Al-Haromain ini yang pertama karyawan kurang memasarkan tabungan haji Al-Haromain, serta pada saat adanya pandemi ini masyarakat enggan untuk menabung di tabungan haji Al-Haromain. Dan juga banyak nya persaingan

¹⁸ Abdul Hakki, AOSP di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan, Wawancara langsung pada hari jum'at (25 november 2021) di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan.

¹⁹ Ansori, AOSP di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan, Wawancara langsung pada hari Rabu (1 Desember 2021) di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan.

lembaga keuangan yang mana setiap lembaga pasti berusaha untuk menarik minat anggota dan memberikan keunggulan produknya.

Muktiya anggota di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan mengenai kendala saat menabung pada tabungan haji Al-Haromain. Berikut hasil wawancaranya:

“paling kendalanya untuk menyetor tabungan tidak bisa setiap hari karena saya juga bukan pegawai tapi hanya seorang petani dan juga masih banyak keperluan pribadi”²⁰

Dari hasil wawancara di atas dapat peneliti simpulkan bahwa kendala yang dialami anggota pada saat menabung pada tabungan haji Al-Haromain yaitu mereka tidak bisa menyetor tabungan setiap hari karena banyaknya keperluan pribadi yang harus mereka penuhi.

4. Cara Mengatasi Kendala Strategi Marketing pada Tabungan Haji Al-Haromain dalam Meningkatkan Minat Anggota

Suatu lembaga pasti tidak luput dari kendala ataupun hambatan untuk mencapai tujuan perusahaan. Seperti halnya BMT UGT Sidogiri Cabang pamekasan yang tidak terlepas dari kendala saat melakukan pemasaran. Tetapi setiap ada kendala pasti ada cara mengatasi kendala tersebut.

Dalam pernyataan disampaikan oleh Bapak Abdul Hakki selaku AOSP di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan mengenai cara mengatasi kendala strategi *marketing* dalam meningkatkan minat anggota pada tabungan haji Al-Haromain. Berikut wawancaranya:

²⁰Muktiya, Anggota di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, Wawancara langsung, (2november 2021).

“Cara mengatasi kendala kita sebagai karyawan harus memahami terkait produk tabungan yang ada di BMT, serta karyawan selalu diberikan pelatihan agar ketika karyawan menjelaskan masyarakat itu paham dan bisa tertarik khususnya pada produk tabungan haji Al-Haromain ini. Yang kedua kita harus mencari sasaran yang tepat. Maksud mencari sasaran yang tepat itu mempromosikan tabungan haji Al-Haromain ini dengan melakukan sosialisasi di perkumpulan keagamaan.”²¹

Hal ini juga Senada yang disampaikan oleh bapak Ansori selaku AOSP berikut pernyataan beliau:

“Cara mengatasi kendala strategi *marketing* ini dengan cara memaksimalkan promosi melalui media elektronik seperti *Facebook*, *Instagram*, dan *Whatsapp* agar banyak masyarakat sekitar mengetahui adanya produk tabungan haji Al-Haromain.”²²

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan ini dalam mengatasi kendala strategi marketing dalam meningkatkan minat anggota dengan cara mempromosikan tabungan haji Al-Haromain melalui media cetak seperti koran, majalah. Serta karyawan selalu diberikan pelatihan-pelatihan agar ketika karyawan menjelaskan masyarakat itu paham kalau sudah paham pasti akan tertarik untuk menabung.

²¹Abdul Hakki, AOSP di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan, Wawancara langsung pada hari jum'at (25 november 2021) di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan.

²²Ansori, AOSP di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan, Observasi langsung pada hari Rabu (1 Desember 2021) di KSPS BMT Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan.

C. Temuan Penelitian

1. Strategi *Marketing* pada Tabungan Haji Al-Haromain di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

- a. Tabungan haji Al-Haromain merupakan tabungan yang dikhususkan untuk anggota yang ingin berangkat ke tanah suci. Tabungan haji Al-Haromain mencakup tabungan untuk persiapan setoran haji.
- b. Nilai yang di tetapkan untuk saldo awal menjadi anggota yaitu Rp. 500.000,- dan membayar uang administrasi sebesar 5.000,-.
- c. Persyaratan untuk menjadi anggota yaitu dengan datang ke kantor BMT dan menyetorkan fotocopy KTP dan KK, lalu mengisi identitas formulir yang sudah di berikan oleh pihak BMT.
- d. Tingkat kebutuhan masyarakat yang ingin berangkat haji tinggi.
- e. Terjadi peningkatan jumlah anggota dari tahun 2018 sampai tahun 2019. pada tahun 2020 terjadi penurunan jumlah anggota dikarenakan covid-19.
- f. BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan Menggunakan Strategi *Marketing* 4P, yaitu *product, promotion, price, place*.

2. Implementasi Strategi *Marketing* pada Tabungan Haji Al-Haromain

- a. Penerapan strategi *marketing product* pada tabungan haji Al-Haromain yaitu dengan memberikan kelebihan keuntungan bagi hasil, BMT juga memberikan satu nama yang khas di fungsikan agar bisa menarik minat anggota.

- b. Penerapan strategi *marketing promotion* BMT mempromosikan tabungan haji Al-Haromain ini dengan cara datang langsung ke masyarakat serta memberikan brosur.
- c. Penerapan strategi *marketing price*. BMT menerapkan biaya administrasi yang sangat murah dan juga anggota bisa menabung dengan nominal berapa saja.
- d. Penerapan strategi *marketing place* BMT memilih tempat yang strategis dekat dengan jantung kota memudahkan masyarakat dalam melakukan transaksi.

3. Kendala Strategi *Marketing* pada Tabungan Haji Al-Haromain dalam Meningkatkan Minat Anggota

- a. Kendala yang dihadapi KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan adalah tentang banyaknya persaingan lembaga keuangan yang setiap lembaga pasti berusaha untuk menarik minat anggota dan memberikan keunggulan produknya masing-masing terkait produk yang mereka pasarkan.
- b. Selain itu karyawan memasarkan tapi khalayak luar atau masyarakat kurang merespon, serta dari karyawannya sendiri kadang menjelaskan ke masyarakat itu kurang detail, sehingga masyarakat atau calon anggota kurang paham.

4. Cara Mengatasi Kendala Strategi *Marketing* pada Tabungan Haji Al-Haromain dalam Meningkatkan Minat Anggota

- a. Cara mengatasi kendala Strategi *Marketing* karyawan harus memahami terkait produk tabungan yang ada di BMT, dengan selalu memberikan pelatihan-pelatihan kepada karyawan. Seperti diberikan materi pelatihan dan di terapkan oleh karyawan kepada nasabah serta di awasi oleh kepala bagian simpanan.
- b. Selain itu cara mengatasi kendala strategi *marketing* ini dengan cara memaksimalkan promosi melalui media elektronik, seperti *whatsapp*, *instagram*, *facebook* agar khalayak luar mengetahui adanya tabungan haji Al-Haromain ini. .

D. Pembahasan

1. Strategi *Marketing* pada Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan.

Pemasaran merupakan sebuah proses kemasyarakatan di mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan orang lain.²³

Pemasaran bertujuan untuk memahami dan mengetahui kebutuhan dan keinginan pelanggan sehingga produk atau jasa sesuai dengan harapan pelanggan dan selanjutnya menjual dengan sendirinya.²⁴

Manajemen pemasaran dijabarkan sebagai proses menganalisis, perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan kegiatan-kegiatan yang mempunyai tujuan untuk menciptakan pertukaran dengan pasar sasaran dalam rangka upaya mewujudkan tujuan perusahaan (Kotler, 1980). Manajemen pemasaran dibutuhkan oleh perusahaan guna tercapainya target yang telah ditentukan. Dengan adanya manajemen pemasaran, maka akan tercipta pemasaran permintaan terhadap hasil produksi suatu industri.²⁵

Marketing mix adalah suatu kombinasi variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sebuah sistem pemasaran yang dapat dikendalikan oleh perusahaan agar mampu mempengaruhi reaksi para konsumen. Variabel atau

²³ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ke-13 (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2009), 5.

²⁴ Hery, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Grasindo, 2019), 4.

²⁵ Hadion Wijoyo, *Manajemen Pemasaran* (Sumatra Barat: Insan Cendeka Mandiri, 2021), 3.

kegiatan tersebut perlu di kombinasikan dan dikoordinasikan oleh perusahaan selektif mungkin dalam melakukan kegiatan pemasarannya, sehingga perusahaan tidak hanya sekedar memiliki kombinasi kegiatan yang terbaik saja, namun juga dapat mengkoordinasikan berbagai variabel agar dapat melaksanakan program pemasaran secara efektif.²⁶ *Marketing mix* terdiri dari *product, price, promotion, place, people, physical evidence* dan *process*. Yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang di inginkan dalam pasar sasaran. Dalam memasarkan tabungan haji Al-Haromain BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan menggunakan 4P yaitu *product, promotion, price, dan place*.

2. Implementasi Strategi *Marketing* pada Tabungan Haji Al-Haromain

Implementasi mengacu pada tindakan yang dilakukan agar dapat mencapai tujuan yang di tetapkan dalam setiap keputusan.tindakan ini bertujuan untuk mengubah sebuah keputusan menjadi model operasi serta mencoba mencapai perubahan untuk ukuran keputusan sebelumnya.²⁷

Menurut Kotler implementasi strategi pemasaran merupakan sebuah proses dari strategi pemasaran dan rencana menjadi sebuah tindakan pemasaran untuk mampu mencapai sasaran strategi. Implementasi bauran pemasaran yang tepat adalah sebuah aspek yang terpenting bagi suatu perusahaan agar lebih maju dan berkembang dari sebelumnya.²⁸ Penerapan strategi pemasaran pada tabungan haji Al-Haromain yakni dengan menggunakan analisis 7P yaitu *product, price, promotion, place, people, physical evidence* dan *process*. Dimana dalam

²⁶ Sofjan Assuri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta:PT. RajaGrafindo Persada,2013),198.

²⁷Kristiana, "Implementasi strategi digital *marketing* dalam meningkatkan kinerja perusahaan,"*jurnal Manajemen Ekonomi dan Bisnis* , Vol.4, No.1 (juni, 2019): 76.

²⁸:
jurnal

penerapan strategi *marketing* pada tabungan haji Al-Haromain ini BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan hanya menggunakan 4P saja, yaitu *product*, *promotion*, *price*, dan *place*. Sebagai berikut uraiannya:

a. Produk (*Product*)

Produk merupakan salah satu yang dapat memenuhi kebutuhan serta keinginan masyarakat, maka dari itu peluncuran suatu produk diperlukan strategi-strategi tertentu. Penetapan produk pada BMT yang diharuskan menarik minat anggota serta meningkatkan mutu produknya, maka dari itu BMT memiliki strategi dalam menetapkan produk antara lain.

1) Keragaman Produk

KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan memiliki produk tabungan diantaranya tabungan simpanan haji dan umrah dan lain sebagainya. Dengan adanya produk simpanan tersebut diharapkan anggota dapat fokus menabung untuk bisa berangkat haji ataupun umrah dengan dana yang tidak tercampur jadi tabungan ini khusus anggota agar bisa berangkat ke tanah suci.

2) Ciri dan Kelebihan Produk

Menarik minat anggota diperlukan produk yang memiliki ciri yang menonjol. Misalnya pada produk tabungan haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan yaitu memberikan kelebihan yang ada di produk tabungan haji Al-Haromain seperti keuntungan bagi hasil jadi anggota tidak hanya menabung tetapi juga mendapatkan bagi hasil dan juga anggota bisa menabung

kan saja dan berapa saja dengan adanya kelebihan itu maka akan menarik minat anggota untuk menabung di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan.

3) Merk Produk

Dengan strategi *marketing* pada nama produk yang mudah di ingat anggota KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dengan memberikan satu nama yang khas, mudah diingat dan mudah dipahami oleh anggota sehingga menarik minat para calon anggota.

Tujuan utama suatu strategi produk ini adalah untuk meningkatkan minat anggota terhadap produk tabungan haji Al-Haromain. Oleh karena itu strategi produk sebenarnya merupakan strategi pemasaran, sehingga gagasan atau ide untuk melaksanakan harus datang dari bagian atau bagian pemasaran. Strategi produk yang di terapkan oleh KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan terbilang cukup epektif dan efisien untuk meningkatkan produk.

b. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan komponen pemasaran yang sangat penting karena dapat meningkatkan *brand recognition* dan penjualan.²⁹ Promosi juga dapat mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang di produksi oleh perusahaan. BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dalam memasarkan produk tabungan haji Al-Haromain yaitu dengan menggunakan brosur, media sosial, mendatangi calon anggota ataupun

²⁹ Zulfaitul Choiriyah, Lailatus Sa'adah, *Penerapan Strategi Pemasaran* (Jomban:LPPM ,2021),31

mendatangi tempat perkumpulan-perkumpulan tertentu untuk memperkenalkan produk tabungan haji Al-Haromain.

c. Harga (*Price*)

Harga produk pada dasarnya ialah jumlah yang di bayar kepada pelanggan untuk menikmatinya. Harga merupakan komponen yang sangat penting dalam definisi bauran pemasaran. Serta juga merupakan komponen yang sangat penting dari rencana pemasaran karena ini menentukan keuntungan dan kelangsungan hidup perusahaan.³⁰ Penentuan harga menjadi sangat penting untuk di perhatikan karena mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa yang ada di BMT. BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan sudah menetapkan harga yang sangat relatif dengan biaya administrasi yang sangat murah dan juga anggota bisa menabung dengan nominal berapa saja itu juga sudah menjadi ketertarikan tersendiri kepada calon anggota.

d. Tempat (*Place*)

Dalam dunia bisnis penentuan tempat atau lokasi merupakan salah satu faktor yang penting. Persaingan yang sangat ketat dalam penentuan lokasi mempunyai pengaruh cukup signifikan dalam aktivitas penghimpun dana masyarakat serta melakukan pembiayaan kepada masyarakat. Untuk itu dengan penentuan lokasi (*place*) yang tepat maka target pencapaian BMT akan dapat diraih serta dapat menghasilkan keuntungan. Di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan memilih tempat lokasi yang sangat strategis yaitu berada dekat dengan jantung kota yang memudahkan anggota dalam melakukan transaksi.

³⁰Ibid., 32.

3. Kendala Strategi *Marketing* dalam Meningkatkan Minat Anggota pada Tabungan Haji Al-Haromain di KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

Setiap aktivitas bisnis yang dilakukan pasti ada saja kendalanya, termasuk juga salah satunya aktivitas yang berkaitan dengan produk dan jasa. Kendala yang dihadapi di bidang pemasaran bermacam-macam, begitupun di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan memiliki kendala-kendala dalam mempromosikan produk tabungan haji Al-Haromain. Adapun faktor penghambat yang biasanya terjadi pada saat pelaksanaan strategi *marketing* dalam meningkatkan minat anggota yakni:

a. Persaingan

Persaingan industri perbankan adalah sebuah fenomena yang muncul karena adanya interaksi dan strategi bank dengan bank lain dalam menjalankan sebuah fungsi sebagai lembaga intermediasi. Persaingan industri perbankan mencakup lingkungan internal, lingkungan eksternal, lingkungan internasional dan daya saing. Lingkungan internal adalah interaksi dan persaingan antar bank pada pasar keuangan di Indonesia. Lingkungan eksternal, adalah interaksi dan persaingan antara bank dengan lembaga keuangan lainnya pada pasar kredit. Lingkungan internasional merupakan persaingan dan kompetisi antara bank dengan bank lain maupun lembaga keuangan lainnya.³¹

³¹ Gigih Pratomo, “Strategi dan interaksi industri perbankan konvensional dan syariah pasca ASEAN Economic Community (AEC) di Indonesia: sintesis analytic hierarchy process dan game theory”, *Jurnal Spirit Pro Patria*, Vol.3, No.2 (September 2017): 191.

Persaingan yang ketat mampu meningkatkan insentif moral hazard bagi lembaga keuangan untuk mengambil resiko yang lebih besar, moral hazard sendiri adalah premi berbasis risiko. Penentuan premi yang mengkaitkan dengan tingkat pengambilan risiko oleh bank. Menurunnya keuntungan merupakan dampak dari sebuah persaingan yang ketat sehingga dapat menjadi catatan dorongan pada meningkatnya risiko sebagai upaya mempertahankan tingkat keuntungan sebelumnya. di Indonesia banyaknya lembaga keuangan yang baru tidak dapat di bendung lagi. Terutama di daerah Pamekasan. Pertumbuhan bank dan juga koperasi cukup pesat. Satu bank saja bisa mempunyai beberapa anak cabang pembantu di beberapa tempat di Pamekasan. Meski KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan sudah terbilang lembaga syariah yang lama tetapi terus memberikan yang terbaik kepada para aggotanya dan tidak mau kalah untuk menyaingi pertumbuhan dari koperasi dan bank-bank lain.

b. Pengetahuan Karyawan

Karyawan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan tidak hanya di tuntut untuk mengetahui cara memberikan pelayanan kepada anggota akan tetapi juga harus mengetahui aplikasi dan akad-akad yang digunakan dalam setiap produk yang dimiliki oleh KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan. BMT juga sudah melakukan pelatihan-pelatihan untuk melatih dan memberikan pemahaman pada karyawan-karyawannya dalam mengelola dan mengaplikasikan seluruh akad yang digunakan tersebut. Namun dengan singkatnya masa pelatihan tersebut banyak karyawan-karyawan yang masih belum mampu memahami akad-akad yang digunakan di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan.

4. Cara Mengatasi Kendala Strategi Marketing dalam Meningkatkan Minat Anggota pada Tabungan Haji Al- Haromain

Dalam usaha berbisnis pasti tidak luput oleh kendala ataupun hambatan yang dihadapi tetapi setiap ada kendala pasti ada solusi atau cara mengatasi kendala tersebut BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dalam mengatasi kendala strategi *marketing* ini dengan cara:

a. Periklanan

Iklan adalah promosi yang paling sering digunakan oleh BMT dalam rangka mengomunikasikan produk dan jasa. Dalam iklan biasanya termuat manfaat produk, harga, dan tempat. Di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan cara mengatasi kendala strategi *marketing* dalam meningkatkan minat anggota yaitu dengan memaksimalkan promosi melalui media elektronik seperti *Facebook*, *Whatsapp*, dan *Instagram*. BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan sudah melakukan hal tersebut. Agar supaya produk tabungan haji Al-Haromain lebih diketahui khalayak luar.

b. Pelatihan Karyawan

Menurut Rivai dan Simamora pelatihan (*training*) adalah proses sistematis pengubahan tingkah laku para karyawan dalam suatu arah untuk meningkatkan upaya pencapaian tujuan-tujuan organisasi. Pelatihan berkaitan dengan keahlian dan kemampuan pegawai untuk melaksanakan pekerjaan saat ini, memiliki orientasi saat ini dan membantu pegawai untuk mencapai keahlian dan

kemampuan tertentu agar berhasil dalam melaksanakan pekerjaannya.³² Sedangkan menurut T. Hani Handoko pelatihan (training) dimaksudkan untuk memperbaiki penguasaan berbagai ketrampilan dan teknik pelaksanaan tertentu, terinci dan rutin.³³

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa pelatihan sebagai suatu proses yang didalamnya terdapat suatu kegiatan yang bertujuan untuk pengembangan serta perbaikan kinerja. BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan sudah melakukan pelatihan karyawan dengan tujuan agar dapat memperbaiki kinerja. Dengan selalu diadakannya pelatihan kinerja ini karyawan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan lebih konsisten lagi dalam melayani anggota dan memberikan pemahaman terkait akad-akad yang ada di BMT terkhusus pada produk tabungan haji Al-Haromain.

³²Meldona dan Siswanto, *Perencanaan Tenaga Kerja Tinjauan Integratif* (Malang: UIN-Maliki Press, 2012), 217.

³³T. Hani Handoko, *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia* (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2001), 103.