

## **BAB IV**

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

#### **A. PAPARAN DATA**

##### **1. Profil dan Latar Belakang KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan**

Secara umum sama dengan sejarah berdirinya BMT NU Jawa Timur yang ternyata memang praktik rentenir pada saat itu sudah merajalela. Orang-orang awam yang tidak tahu tentang perkoperasian atau minim informasi dan teknologi. Jadi, BMT NU Cabang Larangan alasan berdirinya secara umum seperti itu. Namun alasan awal berdirinya yang pertama itu di Pamekasan Cabang Galis, setelah Cabang Galis berdiri MWC melirik untuk mendirikan BMT NU Jawa Timur yang ada di Kecamatan Larangan. MWC NU Larangan ini mempunyai koperasi nama koperasinya yaitu Al-Mawaddah. Koperasi Al-Mawaddah ini tidak berhasil di MWC NU. Jadi, anggota koperasi Al-Mawaddah beserta pengurus MWC NU Larangan yang pada saat itu di wakili oleh Bapak Jatim Makmun selaku Kepala MWC NU Larangan ke pusat BMT NU Jawa Timur, setelah itu MWC NU mendapat MOU atau surat keterangan kerja sama dan berdirilah BMT NU cabang Larangan pada Tanggal 17 November 2015. Pada saat itu masih 5 karyawan saja diantaranya kepala cabangnya yaitu Saifuddin, bagian tabungan Lutfi Rahman, bagian pembiayaan Mahrus, bagian teller Irma Munafatillah, bagian keuangan dan admin Sofi. Lalu seiring berjalannya waktu ada penambahan karyawan dan pada

saat ini terdapat 8 karyawan yang kepala cabangnya adalah Fariqul Isbahah dan karyawan lainnya terdapat pada struktur organisasi.<sup>55</sup>

## **2. Visi dan Misi KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan**

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

### **a. Visi**

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

### **b. Misi**

- 1) Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama.
- 2) Menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai 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.

---

<sup>55</sup> Fariqul Isbahah, Kepala Cabang BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung pada hari sabtu (09 April 2022), di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan

- 4) Mengutamakan penghimpunan dana atas dasar ta`awun dan penyaluran pembiayaan pada segment UKMM baik secara perseorangan maupun berbasis jamaah.
- 5) Mewujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat, intaq, shodaqoh dan waqaf.
- 6) Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, profesional, dan memiliki integritas tinggi.
- 7) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta management yang sesuai prinsip kehati-hatian.
- 8) Menciptapkan 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. Struktur Organisasi KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan

Gambar 4.1

#### Struktur KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan



### 4. Produk-produk KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan

#### a. SIAGA (Simpanan Anggota)

Disediakan bagi anda yang berminat menjadi anggota sekaligus mengikuti pemilik BMT NU dengan bagi hasil yang menguntungkan yaitu 70% dan SHU dengan menggunakan akad musyarakah. Siaga terdiri dari siaga pokok dibayar satu kali sebesar Rp.100.000,- Siaga wajib per bulan Rp.20.000,- dan siaga khusus dibayar kapan saja dengan setoran minimal Rp. 100.000,- Siaga pokok dan siaga wajib

hanya dapat ditarik ketika berhenti dari keanggotaan sedangkan siaga khusus dapat ditarik sesuai ketentuan.

b. SIDIK FATHONAH (Simpanan Pendidikan)

Simpanan bagi anda yang ingin meraih cita-cita Pendidikan secara sempurna dengan bagi hasil 45% yang menguntungkan. Menggunakan akad *Mudlarabah Muthlaqah*. Setoran kapan saja dan penarikan pada tahun ajaran baru dan semester setoran awal Rp. 2.500 dan selanjutnya minimal Rp.500.

c. SAJADAH (Simpanan Berjangka Wadi`ah Berhadiah)

Sajadah adalah simpanan berjangka wadi`ah berhadiah yaitu simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati di awal dengan memperoleh hadiah langsung tanpa diundi. Menggunakan akad *Wadi`ah Yad Al-Dhamanah* dan dapat ditarik pada waktu berdasarkan ketentuan yang berlaku. *Wadi`ah Yad Al-Dhamanah* merupakan akad yang biasa digunakan oleh lembaga atau perusahaan pada umumnya yaitu, pihak bank atau koperasi boleh mengelola uang anggota dan anggota juga bisa mengambil uangnya sendiri sewaktu-waktu atau kapanpun yang mereka kehendaki, dan pihak BMT NU harus memberikan dan mengembalikannya secara utuh.

Hadiah yang diberikan oleh BMT NU kepada pihak BMT NU tergantung dari besaran titipan yang diberikan oleh anggota kepada pihak BMT NU, semakin besar uang titipan semakin besar pula hadiah

yang diterima oleh anggota dari pihak BMT NU. salah satunya di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan

d. SIBERKAH (Simpanan Berjangka Mudharabah)

Keuntungan yang melimpah dengan bagi hasil 65% menggunakan akad *Mudlarabah Muhlaqah*. Setoran minimal Rp. 500.000 dengan jangka waktu minimal 1 (satu) tahun.

e. SAHARA (Simpanan Haji dan Umrah)

Simpanan yang dapat mempermudah anda menunaikan haji dan umrah dengan memperoleh keuntungan yang melimpah dengan bagi hasil 65% sebagai bekal tambahan. Biaya haji dan umrah menggunakan akad *Mudlarabah Muthlaqah* setoran awal minimal Rp. 100.000, dan setoran selanjutnya sesuai kemampuan. Setoran kapan saja dan penarikan hanya dapat dilakukan ketika akan melaksanakan haji dan umrah kecuali Udzur Syar`i.

f. SABAR (Simpanan Lebaran)

Simpanan yang bisa mempermudah anda memenuhi kebutuhan lebaran dengan memperoleh keuntungan dan bagi hasil sebesar 55%. Menggunakan akad *Mudlarabah Muthlaqah* dengan setoran awal Rp.10.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp.5.000. Setoran kapan saja dan penarikan hanya bisa dilakukan setiap bulan Ramadhan.

g. TABAH (Tabungan Mudlarabah)

Simpanan yang bisa mempermudah anda memenuhi kebutuhan sehari-hari, karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja

dan memperoleh keuntungan. Bagi hasil 40% menggunakan akad *Mudlarabah Muthlaqah*. Setoran awal Rp. 10.000 dan selanjutnya minimal Rp. 2.500.

h. TARAWI (Tabungan Ukhrawi)

Tabungan sekaligus beramal, karena bagi hasil tabungan anda di sedekah kan kepada fakir miskin dan anak yatim piatu. Menggunakan akad *Mudlarabah Muthlaqah* dengan setoran awal Rp. 25.000,- dan selanjutnya minimal Rp. 5.000, dengan bagi hasil 50%.

## 5. Data Lapangan

Data Lapangan adalah temuan yang telah diperoleh dari hasil penelitian di lapangan berdasarkan hasil dari menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi yang telah peneliti lakukan di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.

### a. Strategi *marketing* yang dilakukan BMT NU Cabang Larangan Pamekasan dalam meningkatkan jumlah anggota melalui produk tabungan sajadah.

Setiap perusahaan atau perbankan pasti mempunyai keinginan agar bisa memuaskan produk yang telah dihasilkan dengan cara melakukan strategi *marketing* untuk mencapai target atau sasaran yang telah diharapkan. Strategi *marketing* bisa dikatakan sebagai dasar dari suatu tindakan yang nantinya akan mengarahkan pada suatu kegiatan dan usaha dari suatu perusahaan. Dalam kondisi persaingan dan juga lingkungan yang sering berubah, agar bisa mencapai tujuan yang diinginkan.

Dalam menetapkan strategi *marketing* yang akan dijalankan oleh perusahaan kita terlebih dahulu harus tau mengenai situasi dan kondisi pasar sekaligus menilai posisinya di pasar. Dengan mengetahui keadaan dan situasi pasar dan produknya, serta posisi perusahaan yang ingin memasarkan produknya di pasar. Maka dapat ditentukan tujuan dan sasaran apa yang ingin dicapai dalam bidang pemasaran tersebut dan bagaimana nantinya kegiatan yang dilakukan bisa mencapai tujuan dan sasaran yang diinginkan. Berkaitan dengan strategi yang dijalankan oleh BMT NU Cabang Larangan Pamekasan salah satu strategi pemasaran untuk bisa menarik minat nasabah yaitu menggunakan unsur-unsur dari bauran pemasaran (*marketing mix*) berupa Produk (*product*), Harga (*price*), Lokasi (*place*), dan Promosi (*promotion*).

Berdasarkan perolehan data yang telah didapatkan pada saat melakukan penelitian, strategi yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Larangan Pamekasan dalam meningkatkan jumlah anggota dengan menggunakan produk tabungan sajadah yaitu dengan cara melakukan sosialisasi kepada masyarakat, sebar brosur misalnya di pasar-pasar atau di rumah warga, dan menggunakan media sosial seperti *WhatsApp*, *Facebook*, *Instagram*, *Website* dengan adanya media sosial tersebut bisa memudahkan pihak dari BMT NU untuk memperkenalkan produk-produk apa saja yang terdapat di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan kepada masyarakat atau calon anggota. Untuk bagian *marketing* ada yang bertugas memasarkan produk disertai dengan penjelasan yang lengkap mengenai keunggulan-keunggulan yang terdapat pada produk tabungan Sajadah. Tabungan Sajadah merupakan jenis tabungan yang ada di BMT NU dengan

menggunakan akad *Wadi'ah Yad Al-Dhamanah*, dan seseorang menitipkan uangnya kepada pihak yang menerima titipan yaitu BMT NU boleh memanfaatkan barang tersebut dengan tanpa mengurangi nilai dari uang itu sendiri, dan pihak pengelola boleh memberikan bonus kepada pemilik uang atau titipan tersebut dalam bentuk hadiah.

Hal ini sesuai dengan yang di sampaikan oleh kepala manager area BMT NU yaitu Bapak Zainal Abidin, berikut hasil wawancaranya:

“SAJADAH ini merupakan salah satu singkatan mas yang mana SANYA yaitu Simpanan, JANYA itu Berjangka, DAHNYA yaitu Wadiah Berhadiah. Mengapa harus disingkat Sajadah? karena agar memudahkan anggota untuk mengingat produk apa saja yang ada di BMT NU, karena tidak hanya tabungan Sajadah saja yang ada di BMT NU, melainkan banyak tabungan lain seperti SIAGA, TABAH, SIBERKAH dan banyak lagi lainnya.”<sup>56</sup>

Hal tersebut juga sesuai dengan yang telah disampaikan oleh ibu Wasilatur Rahmah selaku teller di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, berikut hasil pernyataannya:

“Simpanan Sajadah ini merupakan simpanan dimana keuntungannya dapat dinikmati diawal dengan memperoleh hadiah langsung tanpa diundi. Maksudnya tanpa diundi disini pihak anggota bebas memilih hadiah yang akan di terimanya, baik diminta dalam bentuk uang tunai atau bisa dalam bentuk barang dengan catatan harus sesuai dengan besaran uang yang ditiptkan kepada pihak BMT. Tabungan ini menggunakan akad *Wadi'ah Yad Al-Dhamanah*, yaitu akad titipan, dimana akad titipin tersebut harus berupa uang yang diserahkan oleh anggota kepada pihak BMT NU. Barang titipan tersebut nantinya juga dapat dikembalikan oleh pihak BMT NU tergantung dari perjanjian diawal yang sudah disepakati antara keduanya yaitu pihak anggota dengan pihak BMT NU.”<sup>57</sup>

---

<sup>56</sup> Zainal Abidin, Kepala Manager Area di BMT NU Jawa Timur, Wawancara langsung pada hari selasa (05 Oktober 2021), di KSPP Syariah BMT NU Cabang Proppo Pamekasan.

<sup>57</sup> Wasilatur Rahmah, bagian teller di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung pada hari selasa (05 April 2022), di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.

Hal ini juga senada dengan apa yang disampaikan oleh Kepala Cabang BMT NU Cabang Larangan Pamekasan yaitu Ibu Fariqul Isbahah. Berikut hasil wawancaranya dengan beliau:

“Produk sajadah yaitu produk simpanan berjangka wadiah berhadiah. Namanya juga berhadiah. Hadiah itu tergantung dari yang memberikan hadiah. Disini ada minimal tabungan yang harus disetorkan yaitu sebesar Rp 5.000.000., dengan jangka waktu minimal 9 bulan dan maksimal 3 tahun. Jadi semakin banyak titipan uangnya, semakin banyak pula hadiah yang akan didapat. Begitu juga jika seumpama jangka waktunya semakin banyak, beda dengan jika yang disetorkan Rp 100.000.000., dengan jangka waktu 9 bulan itu beda dengan jika yang disetorkan Rp 100.000.000., dengan jangka waktu 3 tahun. Hadiah memang ditentukan dari pihak BMT, tapi terkadang seumpama anggota mendapatkan kulkas tetapi anggota mengatakan bahwa sudah memiliki kulkas, bagaimana jika ditukarkan dengan emas. Pihak BMT pasti menyetujui tetapi yang menentukan tetap dari BMT. Sebelum itu jika sudah deal di akad lah, bukan hanya pembiayaan dan pinjaman tetapi simpanan juga diakadkan. Apabila sudah deal bisa juga mendapatkan uang tunai. Jadi ada uang sesuai kesepakatan dan ada ijab qabulnya. Anggaphlah terdapat uang sejumlah Rp 25.000.000., uang tersebut dititipkan ke BMT NU dan BMT NU berhak untuk mengelolanya.”<sup>58</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat peneliti tarik kesimpulannya bahwasanya tabungan sajadah merupakan tabungan berjangka *Wadia`ah* berhadiah dan mendapatkan keuntungan dan keuntungan tersebut bisa di nikmati diawal tanpa harus diundi. Dengan adanya tabungan sajadah ini dapat membantu masyarakat dalam menyimpan atau menitipkan uangnya kepada pihak BMT NU dan sekaligus mereka juga bisa mendapatkan hadiah dar pihak BMT NU dengan syarat dari pihak BMT NU yang menentukan besaran hadiah yang akan di terima oleh anggota yang memberikan titipan.

---

<sup>58</sup> Fariqul Isbahah, Kepala Cabang BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung pada hari sabtu (09 April 2022), di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.

Berkaitan dengan strategi yang dijalankan oleh BMT NU Cabang Larangan Pamekasan salah satu strategi pemasaran untuk bisa menarik minat anggota yaitu menggunakan unsur-unsur dari bauran pemasaran (*marketing mix*) berupa Produk (*product*), Harga (*price*), Lokasi (*place*), dan Promosi (*promotion*).

Ibu Fariqul Isbahah selaku Kepala Cabang di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan menjelaskan terkait dengan strategi yang dijalankan pada tabungan Sajadah. Berikut hasil wawancaranya:

“Untuk strategi yang digunakan BMT NU dalam memasarkan produk tabungan sajadah ini yang pertama kita disini atau semua karyawan BMT NU Cabang Larangan ini bekerja sama atau membentuk tim apalagi dalam segi memasarkan produk tentu kita semua juga ikut memasarkan, seperti halnya tim *funding* membantu tim *landing* sebaliknya team *landing* membantu tim *funding*, jadi kita disini tidak terfokus pada tugas inti saja melainkan kita disini berkerja sama demi kemajuan BMT serta sama-sama ikut memasarkan semua produk yang ada pada BMT NU termasuk tabungan sajadah ini. Kedua, benar dari yang di katakan mas barusan tentu dalam kita memperkenalkan produk tabungan disini juga kita menggunakan strategi 4P tersebut yang di antaranya yaitu ada produk, yang kedua juga ada promosi, dan ketiga harga dan terakhir tempat”.<sup>59</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dari *marketing 7P* dalam memasarkan produk tabungan sajadah, BMT lebih menggunakan strategi *marketing 4P* yaitu *product, promotion, place, dan price*. strategi yang di unggulkan dalam produk ini adalah strategi *marketing Produk* karena apabila anggota merasa puas terhadap produk yang dipasarkan oleh BMT NU maka anggota akan kembali menggunakan produk tersebut, secara tidak

---

<sup>59</sup> Fariqul Isbahah, Kepala BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, wawancara langsung pada hari sabtu (09 April 2022), di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.

langsung anggota juga ikut memasarkan ke calon anggota lain. BMT NU Cabang Larangan Pamekasan juga membentuk tim, yaitu ada tim *Funding* dan tim *Landing*, keduanya berkerja sama dan ikut memasarkan produk tabungan yang ada di BMT NU. Jadi berdasarkan penuturan pemaparan data diatas dapat disimpulkan bahwa di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan dalam melakukan pemasaran produk tim *Landing* dan tim *Funding* tidak hanya terfokus pada tugas inti saja melainkan juga sama sama ikut memasarkan demi memperkenalkan produk-produk yang ada di BMT NU.

Lokasi merupakan tempat yang sangat penting dalam proses memasarkan suatu produk-produk jasa perbankan. Karena, lokasi yang strategis itu menentukan keberhasilan atau tidaknya suatu perusahaan. Dalam hal ini BMT NU Cabang Larangan Pamekasan terletak di tempat yang cukup strategis dan berdekatan dengan pasar yaitu pasar Blumbungan yang penempatan lokasi pemasarannya dapat dikatakan strategis. Hal ini sesuai dengan pernyataan ibu Fariqul Isbahah selaku kepala Cabang di BMT NU Larangan Pamekasan. Berikut hasil wawancaranya:

“Untuk memasarkan produk tabungan khususnya tabungan sajadah sama dengan produk-produk yang lainnya dengan cara membagikan brosur kepada masyarakat di pasar jadi kita membagikan brosur kepada masyarakat di pasaran, melakukan sosialisasi, terkadang kita saat melakukan pelayanan dibagian teller itu sekalian memperkenalkan sekaligus mempromosikan produk-produk tabungan yang ada di BMT NU kepada anggota, jadi tugas teller itu tidak hanya melayani anggota saja ketika melakukan transaksi melainkan juga melakukan pemasaran.”<sup>60</sup>

---

<sup>60</sup> Farikul Isbahah, Kepala BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, wawancara langsung pada hari sabtu (09 April 2022), di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.

Hal ini juga senada dengan yang disampaikan oleh Bapak Lutfi Rahman selaku bagian simpanan (tabungan). Berikut hasil wawancaranya:

“Ya, kami disini untuk memasarkan atau mempromosikan produk-produk menggunakan brosur, ada banner, ada di media sosial, melakukan sosialisasi di pasar-pasar dan rumah warga, dan kebanyakan anggota juga millennial Namanya saja mengikuti tanpa batas, melayani dengan ikhlas. Dalam hal memasarkannya juga bekerja sama dengan PBC ketika muslimatan dan juga pengajian, dari situ kita memanfaatkan kesempatan untuk melakukan sosialisasi atau promosi produk.”<sup>61</sup>

Berdasarkan hasil pemaparan data diatas dapat disimpulkan bahwa untuk memasarkan atau mempromosikan suatu produk-produk jasa di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan dengan cara membagikan brosur disertai dengan penjelasannya beserta keunggulan-keunggulan dari masing-masing produk, menggunakan banner, melakukan promosi di pasar-pasar atau di rumah warga, terdapat di media sosial karena dari beberapa anggotanya ada yang milenial, dan bekerja sama dengan PBC ketika muslimat ada pengajian.

Jadi berdasarkan hasil wawancara diatas dapat peneliti tarik kesimpulannya bahwasanya untuk memasarkan produk-produk tabungan khususnya produk tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan yaitu menggunakan brosur dan media sosial. Selain memasarkan di *Whatshapp* dan *website* juga dapat memberikan informasi bagi semua orang khususnya anggota tabungan sajadah. Karena, pada awalnya semua produk-produk itu dipasarkan agar dikenal oleh masyarakat.

---

<sup>61</sup> Lutfi Rahman, bagian tabungan di KSPP BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung pada hari selasa (05 April 2022), di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.

Selanjutnya berkaitan dengan persyaratan dan ketentuan agar bisa menjadi anggota tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan. Hasil wawancara dengan Ibu Yuliana Inti Sari selaku bagian administrasi dan keuangan di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan:

“Jika ingin menjadi anggota produk tabungan sajadah sebelumnya harus terdaftar dahulu menjadi anggota di BMT NU dengan cara mendaftarkan diri dan mengisi formulir dengan KTP, setelah mendaftar dan mengisi formulir, langkah selanjutnya yaitu membuka tabungan rekening, rekening tersebut harus berisi tabungan wajib dan tabungan pokok. Setiap koperasi pasti terdapat tabungan wajib dan tabungan pokok.”<sup>62</sup>

Senada dengan yang disampaikan oleh bapak Lutfi Rahman selaku bagian simpanan (tabungan) berikut pernyataan beliau:

“Untuk menjadi anggota di BMT NU itu sangat mudah. Salah satunya yaitu dengan cara datang ke kantor BMT NU Cabang Larangan Pamekasan atau bisa juga pihak dari BMT NU sendiri yang datang (bagian tabungan) hanya dengan menyetorkan *fotocopy* KTP, selanjutnya mengisi formulir yang diberikan oleh pihak BMT setelah itu pihak BMT akan membuatkan rekening tabungan. Setelah semua persyaratan sudah terselesaikan, maka sudah dapat dikatakan sebagai anggota tabungan sajadah.”<sup>63</sup>

Hal ini juga senada yang disampaikan oleh H. Salman Al-Farisi selaku anggota produk tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.

Berikut hasil wawancaranya dengan beliau:

“Sebelum saya terdaftar menjadi anggota Sajadah saya sebelumnya sudah terdaftar menjadi anggota tabungan Siaga. Ya kalau mas tanya apa saja persyaratan menjadi anggota Sajadah tentu sama dengan mendaftar anggota Siaga. Yaitu mengisi formulir registrasi keanggotaan mengisi data diri sebagai calon anggota tabungan dan melampirkan fotocopy KTP. Yang membedakan yaitu hanya di

---

<sup>62</sup> Yuliana Inti Sari, bagian administrasi dan keuangan di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, wawancara langsung pada hari sabtu (09 April 2022), di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.

<sup>63</sup> Moh. Jamali, bagian tabungan di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, wawancara langsung pada hari sabtu (12 April 2022), di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.

bagian memilih jenis rekening tabungan mas. Karena yang awal saya mendaftar sebagai anggota Siaga jadi saya nyentang dibagian Siaga, apabila mendaftar sebagai anggota Sajadah ya nyentang dibagian Sajadah. Dan tidak lupa untuk membayar uang Administrasi sebesar 10.000 Mas.”<sup>64</sup>

Dari hasil wawancara diatas disertai dengan observasi seperti pada saat saya melakukan penelitian ada seorang anggota yang melakukan registrasi untuk menjadi anggota di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan menggunakan produk tabungan sajadah, seperti anggota harus menyerahkan KTP, mengisi formulir dan biaya adminitrasi sebesar 10.000. Maka dapat disimpulkan bahwasanya persyaratan agar menjadi anggota di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan yaitu sangat mudah hanya dengan mengisi formulir identitas diri sesuai KTP, *fotocopy* KTP, membayar uang administrasi sebesar Rp. 10.000,- dan yang terakhir menyerahkan setoran awal tabungan.

Ibu Fariqul Isbahah selaku kepala cabang di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan berkaitan dengan target untuk jumlah anggota pada produk tabungan sajadah yang harus dicapai untuk setiap tahunnya di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan. Berikut hasil wawancaranya:

“Kalau disini orang kami tidak ada target untuk banyaknya anggota, tetapi kalau nominal ada. Seumpama 1 orang kami di target setiap tahunnya Rp 500.000.000., bisa aja cuma 2 orang atau 1 orang. Tapi kalo anggota dan penabung secara keseluruhan kami di target, untuk penabung sajadah jika bicara keseluruhan apabila di total itu hanya beberapa penabung mas.”<sup>65</sup>

---

<sup>64</sup> H. Salman Al-Farisyi, anggota tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, wawancara langsung pada hari selasa tanggal (12 April 2022) di Desa Blumbungan.

<sup>65</sup> Fariqul Isbahah, Kepala BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, wawancara langsung pada hari sabtu (09 April 2022), di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat peneliti tarik kesimpulan bahwasanya pada anggota maupun penabung produk tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan itu di target. Misalnya ada 1 orang yang ditarget setiap tahunnya sebesar Rp. 500.000.000,- itu bisa saja hanya 2 orang atau 1 orang.

Selanjutnya berkaitan dengan keunggulan produk tabungan sajadah di dibandingkan dengan produk tabungan lainnya. Hasil wawancara dengan ibu Fariqul Isbahah selaku kepala cabang di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan berikut pernyataan beliau:

“Keunggulan dari produk tabungan sajadah itu mereka tertarik karena terletak pada hadiah dan bisa langsung didapat di awal. Kalau simpanan anggota apakah tidak tertarik? Mereka sama-sama tertarik, jadi orang-orang yang ingin uang. Tabungan sajadah hadiahnya sudah pasti jadi mereka memilih produk tabungan sajadah, karena setiap orang tentu sukanya yang pasti-pasti kan mas. Selain itu kami juga melayani di lapangan, tidak harus dikantor yang artinya kami menjemput bola. Seumpama ada yang mau daftar kami datang, jika deal dan sudah di akad lalu kita registrasikan. Setelah itu tawarkan mau hadiah uang apa barang. Seumpama dari uang titipan sianggota mendapatkan hadiah sepeda motor kita memberikan kesempatan kepada anggota untuk request hadiah misal pengen warna yang apa, jadi mereka bersama-sama ke dealer untuk menentukan. Itu termasuk strategi pemasaran untuk kepuasan anggota. Jika anggota puas, pastinya mereka akan kesini lagi untuk menggunakan produk tabungan sajadah lagi mas. Intinya kita menjaga komunikasi agar tetap solid.”<sup>66</sup>

Hal senada dengan yang telah disampaikan oleh Ibu Wasilatur Rahmah selaku teller di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, berikut hasil pernyataannya:

---

<sup>66</sup> Fariqul Isbahah, Kepala BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, wawancara langsung pada hari sabtu (09 April 2022), di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan

“Produk tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan menjadi unggul di masyarakat khususnya penabung yaitu dari besarnya hadiah yang di peroleh anggota, di mana anggota yang pada awalnya hanya mendapatkan hadiah sepeda motor Beat sekarang mereka bisa merasakan hadiah dengan memperoleh hadiah sepeda motor Vario. Seperti itu yang kemaren menitipkan uangnya sebesar 100.000.000 dengan jangka 3 tahun anggota memperoleh hadiah sepeda motor vario. Hal ini menunjukkan bahwa perkembangan produk tabungan sajadah semakin unggul dan menjadi produk yang semakin diminati oleh anggota sajadah khususnya.”<sup>67</sup>

Jadi berdasarkan hasil pemaparan data diatas dapat peneliti tarik kesimpulannya bahwa yang menjadi keunggulan dari produk tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan yaitu terletak pada hadiahnya karena disini anggota langsung mendapatkan hadiahnya tanpa harus diundi seperti mendapatkan hadiah kulkas, sepeda motor dan yang lainnya. Bahkan semakin tahun hadiah yang diperoleh oleh anggota semakin besar dan semakin menarik anggota untuk menggunakan produk tabungan Sajadah. Produk tabungan sajadah ini juga dapat membantu anggota agar bisa menitipkan uangnya tanpa harus terpotong sedikitpun setiap bulannya dari pada dititipkan di bank konvensional yang setiap bulannya uang mereka itu terpotong. Hal ini juga termasuk ke dalam strategi *marketing* perusahaan yaitu produk.

Berkaitan dengan faktor pendukung dalam upaya meningkatkan jumlah anggota pada BMT NU Cabang Larangan Pamekasan. Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Fariqul Isbahah sebagai berikut:

“Kalau mas menanyakan mengenai apa saja faktor pendukung dan faktor penghambat strategi *marketing* dalam upaya meningkatkan minat anggota untuk menggunakan produk tabungan sajadah, tentu

---

<sup>67</sup> Wasilatur Rahmah, bagian teller di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung pada hari selasa (05 April 2022), di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.

yang menjadi faktor pendukung disini yaitu teknologi yang semakin canggih ini dapat memudahkan kita sebagai karyawan BMT NU khususnya dalam memperkenalkan produk-produk tabungan salah satunya tabungan sajadah seperti melalui media sosial *Facebook*, *Instagram*, Bahkan disini kita ada grup *WhatsApp* yang berisikan anggota sehingga kita disana juga dapat *share* pamphlet serta kegiatan kita bahkan anggota yang memperoleh hadiah dari sajadah kita foto dan kita *share* di grup tersebut, dan itu juga termasuk ke dalam strategi *marketing* yang dilakukan oleh kami mas.”<sup>68</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat peneliti tarik kesimpulannya bahwasanya yang menjadi faktor pendukung strategi *marketing* untuk meningkatkan jumlah anggota tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan yaitu dengan adanya kemajuan teknologi yang sudah semakin canggih itu bisa mempermudah pihak BMT NU dalam hal memperkenalkan produk-produk apa saja yang terdapat di BMT NU kepada masyarakat atau calon anggota dengan cara melalui internet, *Website*, *WhatsApp*, *Facebook*. Hal tersebut bisa membantu masyarakat atau calon anggota untuk bisa mengetahui dan mengenal tentang produk-produk tabungan di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.

Selanjutnya berkaitan dengan penghambat dalam upaya meningkatkan jumlah anggota pada produk tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan. Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Fariqul Isbahah sebagai berikut:

“Dan yang menjadi penghambat istilahnya bukan penghambat mas, melainkan tantangan tersendiri bagi kami adalah masyarakat disini khususnya di larangan ini masih awam dunia informasi dan teknologi apalagi berbicara tentang tabungan sajadah dimana mereka masih takut menitipkan uangnya disini, sehingga itu menjadi

---

<sup>68</sup> Fariqul Isbahah, Kepala BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, wawancara langsung pada hari sabtu (09 April 2022), di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.

hambatan dan tantangan tersendiri bagi kami untuk meyakinkan calon anggota yang ingin menabung menggunakan produk tabungan Sajadah.”

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwasanya yang menjadi penghambat strategi *marketing* dalam meningkatkan jumlah anggota di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan adalah masyarakat yang masih awam akan kurangnya atau minimnya terhadap informasi sehingga anggota merasa dibohongi, dan yang terakhir itu kurangnya ilmu pengetahuan, sehingga susah dari pihak BMT NU untuk meyakinkan masyarakat atau calon anggota mengenai produk-produk yang ada di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.

Sangat penting untuk mengetahui akad apa yang digunakan dalam sebuah tabungan khususnya tabungan sajadah. Dalam tabungan sajadah ini menggunakan akad *Wadi'ah Yad-Dhamanah*, akad *Wadi'ah Yad-Dhamanah* disini merupakan akad titipan yang diberikan oleh si anggota kepada pihak BMT NU, akad titipan tersebut berupa uang bukan barang. Dari titipan tersebut yang diberikan oleh anggota kepada pihak BMT NU nanti pihak anggota akan mendapatkan hadiah dari BMT NU sesuai dengan besaran titipan yang diberikan kepada anggota.

Hal senada juga disampaikan oleh Teller yaitu Ibu Wasilatur Rahmah berikut hasil wawancaranya:

“Akad yang digunakan dalam produk tabungan sajadah ini yaitu menggunakan akad *Wadi'ah Yad-Dhamanah* yaitu akad titipan yang diberikan anggota kepada pihak BMT NU dimana titipan tersebut berupa uang, di mana dari titipan tersebut si anggota mendapatkan hadiah langsung tanpa harus diundi dari pihak BMT NU. Dari hadiah tersebut yang diterima oleh si anggota yaitu tergantung dari besarnya nominal titipan yang diberikan si anggota kepada BMT NU. Semakin besar titipan yang diberikan pihak

anggota kepada BMT NU semakin besar pula hadiah yang diterima, karena setoran RP. 5.000.000,- dengan titipan Rp.15.000.000,- itu tidak sama pendapatan hadiahnya.”<sup>69</sup>

Selanjutnya berkaitan dengan kendala yang dialami oleh BMT NU Cabang Larangan Pamekasan menurut ibu Fariqul Isbahah selaku kepala cabang dalam memasarkan produk tabungan sajadah

“Kendalanya yaitu Trust (Kepercayaan) anggota masih berfikir apakah aman karena pada tahun 2015 masih belum terpandang, kalau dulu membangun kepercayaan pada masyarakat itu sangat susah. Apalagi sebelum ada BMT NU disini ada BMT NU Mawaddah, ada BMT NU Sidogiri. Jadi memang pemasaran pada saat awal berdirinya BMT NU Cabang Larangan sangat susah untuk mencari orang yang memiliki uang yang akan di simpankan pada Lembaga ini, kalau sekarang tidak begitu susah. Bukan tidak susah karena disini minimal Rp 5.000.000., dan koperasi ini untuk orang-orang menengah ke bawah. Orang-orang yang memiliki uang sebanyak itu kan orang menengah ke atas. Bukan tidak ada yang menengah ke bawah itu banyak uangnya, tetapi mereka karena awam tentang pengetahuan kelembagaan uang terutama perkoperasian itu sulit, tetapi alhamdulillah semakin meningkat. Terbukti di produk tabungan sajadah memiliki saldo Rp 2.817.000.000.”

Dari hasil pemaparan data diatas dapat peneliti tarik kesimpulannya bahwa kendala yang dialami oleh BMT NU Cabang Larangan Pamekasan adalah *Trust* (Kepercayaan) karena dulu sangat susah untuk bisa membangun kepercayaan masyarakat apalagi dulu masih belum ada BMT NU adanya hanya BMT NU Mawaddah dan BMT NU Sidogiri. Jadi dari segi pemasarannya itu sangat susah untuk mencari orang yang memiliki uang yang nantinya akan di simpankan atau di titipkan pada lembaga BMT NU ini.

---

<sup>69</sup> Wasilatur Rahmah, bagian teller di KSPP BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung pada hari selasa (05 April 2022), di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.

Untuk mengatasi kendala yang dialami oleh BMT NU Cabang Larangan Pamekasan dalam memasarkan produk tabungan sajadah dari hasil wawancara dengan ibu Fariqul Isbahah yaitu sebagai berikut:

“Cara mengatasi kendala *Trust* (Kepercayaan) yaitu kita BMT NU itu memberikan bukti nyata bahwa dalam produk tabungan sajadah disini anggota dapat memperoleh hadiah langsung tanpa harus diundi dan dapat dinikmati diawal transaksi sesuai dengan permintaan dan sesuai dengan titipan yang diberikan oleh anggota kepada pihak BMT NU dan tentunya kita itu memberi bukti dan meyakinkan kepada anggota bahwasanya titipan yang diberikan kepada BMT NU itu akan terjaga dengan aman. Apabila seumpama nanti titipan tersebut sudah sampai pada perjanjian untuk dikembalikan nanti uang titipan si anggota itu akan dikembalikan secara utuh dari pihak BMT NU kepada si anggota tanpa dipotong sedikitpun uang yang dititipkan.”<sup>70</sup>

Jadi dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwasanya cara untuk mengatasi kendala *Trust* (Kepercayaan) di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan itu pihak BMT NU memberi bukti dan meyakinkan anggota atau calon anggota tentang produk tabungan sajadah itu bagaimana, bahkan hadiah yang di dapatkan dapat dinikmati diawal tanpa harus diundi oleh pihak BMT NU. Agar bisa memperoleh hadiah tersebut anggota atau calon anggota harus memberikan uang titipan kepada pihak BMT NU, dan uang tersebut akan terjaga dengan aman di BMT NU. Uang titipan tersebut akan dikembalikan kepada si anggota oleh pihak BMT NU dalam keadaan yang utuh tanpa dipotong sepeserpun.

---

<sup>70</sup> Fariqul Isbahah, Kepala BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, wawancara langsung pada hari sabtu (09 April 2022), di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan

**b. Respon Anggota Terhadap Tabungan Sajadah Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Anggota BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.**

Dalam melakukan sebuah bisnis, respon dari anggota bahkan calon anggota sangatlah penting bahkan berpengaruh sehingga perlu untuk diketahui secara langsung, karena respon atau tanggapan dari anggota atau calon anggota akan menentukan apakah memiliki respon yang baik atau respon yang buruk, karena respon yang baik akan menentukan baiknya produk tersebut dan respon yang buruk akan menjadi penunjang dalam memperbaiki suatu produk yang di pasarkan.

Jika sudah mengetahui bagaimana respon atau tanggapan dari anggota maka ketika menjalankan sebuah bisnis itu akan baik serta mempermudah berjalannya bisnis yang dijalani. Setiap orang itu tentu saja memiliki respon atau tanggapan yang berbeda-beda. Berbeda dengan respon pada produk tabungan sajadah ini memiliki respon yang positif semua dan dikenal baik oleh anggota atau calon anggota karena, selama ini tidak ada anggota yang mengeluh bahkan merasa dirugikan akan produk tabungan sajadah ini. Produk sajadah ini merupakan produk yang di primadonakan di BMT NU karena, produk tabungan sajadah ini sudah benar-benar terbukti dan nyata dalam hal mendapatkan hadiah tanpa harus diundi hal ini dirasakan langsung oleh anggota sajadah.

Pernyataan tersebut senada dengan hasil wawancara dengan Bapak Molyono ketika saat terjun langsung ke lapangan. Berikut hasil wawancaranya dengan beliau:

“Selama saya menggunakan produk tabungan sajadah saya rasa aja tidak ada kritik maupun saran yang perlu saya sampaikan atau yang perlu saya permasalahan mas, karena saya sendiri sudah 2 kali menggunakan produk tabungan pertama dengan titipan Rp. 15.000.000,- dengan memperoleh hadiah di awal berupa uang tunai dengan jangka waktu 2 tahun dan tabungan kedua dengan titipan Rp. 20.000.000,- memperoleh hadiah di awal dengan jangka waktu 2 tahun. Dengan 2 kali saya menabung menggunakan produk tabungan sajadah uang yang saya titipkan di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan tersimpan dengan aman dan saya dapat memperoleh hadiah atau bonus dari BMT NU.”<sup>71</sup>

Hal ini diperkuat dengan hasil observasi tepatnya di Desa Blumbungan Kecamatan Larangan dengan Bapak Molyono selaku anggota tabungan sajadah, Bapak Molyono menerima hadiah langsung tanpa di undi berupa barang yaitu *handphone* dengan uang titipan sebesar Rp. 15.000.000. Pernyataan juga di sampaikan oleh Bapak Molyono yang mengatakan bahwa produk tabungan sajadah ini bisa memperoleh hadiah yang bisa dinikmati di awal tanpa harus diundi oleh pihak BMT NU.

Jadi berdasarkan hasil observasi dan wawancara diatas dapat peneliti tarik kesimpulan banwasannya respon menurut Bapak Molyono terhadap produk tabungan sajadah di BMT NU Cabang larangan Pamekasan itu sangat baik tidak ada kritikan maupun saran. Karena menurut bapak Molyono selaku anggota tabungan sajadah beliau sudah 2 kali menitipkan uangnya kepada pihak BMT NU Cabang Larangan Pamekasan dan hadiah yang diperoleh dari produk tabungan sajadah itu benar-benar nyata dan terbukti.

---

<sup>71</sup> Molyono, anggota tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung pada hari selasa (12 April 2022), di gudang penampungan air mineral di Desa Blumbungan Kec.Larangan.

Hal senada juga disampaikan oleh Ibu Khusnul Khotimah, berikut hasil wawancara dengan beliau:

“Produk tabungan sajadah disini rata-rata sangat baik karena bagi mereka dari pada uangnya disimpan atau ditabung di bank konvensional di mana uang mereka terpotong tiap bulannya mereka lebih memilih produk tabungan sajadah di BMT NU. Karena mereka hanya cukup menitipkan uangnya kepada pihak BMT NU, uang mereka akan aman dan tidak akan terpotong melainkan mereka akan mendapatkan hadiah langsung tanpa diundi dari pihak BMT NU dan uang yang mereka titipkan bisa tarik apabila sudah sampai pada waktu perjanjian antara keduanya, tanpa uang mereka dipotong.”<sup>72</sup>

Jadi dari pemaparan data diatas dapat disimpulkan bahwasanya menurut respon Ibu Khusnul Khotimah tentang produk tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan itu sangat baik, bahkan beliau sempat mengatakan akan lebih baik jika uangnya ditabung atau dititipkan di BMT NU dari pada ditabung di bank konvensional yang setiap bulannya terpotong biaya admin. Jadi dengan adanya BMT NU di Jawa Timur ini sangat membantu dan mempermudah masyarakat dalam hal menabung.

H.Salman Al-Farisyi selaku anggota tabungan sajadah mengenai alasan anda tetap menjadi anggota pada tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan. Berikut hasil wawancaranya:

“Awal mula kalau berbicara sejak kapan saya bergabung menjadi anggota BMT NU tentu sudah lama karena sebelum saya memilih produk tabungan sajadah saya sudah menjadi anggota tabungan Siaga di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan. Alasan saya mengapa memilih produk tabungan sajadah karena daripada uang saya di simpan atau ditabung di bank konvensional yang mana ada pemotongan biaya admin tiap bulannya lebih baik saya titipkan saja di BMT NU karena uang yang saya titipkan di BMT NU aman tanpa

---

<sup>72</sup> Khusnul Khotimah, anggota tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung pada hari Selasa (12 April 2022), di Desa Blumbungan Kec.Larangan.

harus terpotong, saya juga bisa mendapatkan hadiah mas dari BMT NU.”<sup>73</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dengan Bapak Salman Al-Farisyi mengenai produk tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan dapat peneliti tarik kesimpulannya bahwa Bapak Salman ini sudah lama menjadi anggota produk tabungan salah satunya sudah menjadi anggota produk dari tabungan siaga di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, serta tertarik karena uang yang dititipkan tidak takut terpotong biaya admin, melainkan bisa memperoleh hadiah dari pihak BMT NU.

Ibu Khusnul Khotimah selaku anggota tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan berkaitan dengan memilih produk tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan. Berikut hasil wawancaranya:

“Kalau ditanya alasan mengapa mengapa saya memilih produk tabungan sajadah setelah sudah menjadi anggota tabungan Siaga di BMT NU karena saya tertarik dengan hadiah pada produk tabungan sajadah, karena saya cukup memberi uang titipan saya sudah mendapatkan 1 buah kulkas tanpa mengurangi nominal titipan yang saya berikan pada pihak BMT NU”<sup>74</sup>

Jadi berdasarkan hasil paparan data diatas dapat disimpulkan bahwasanya menurut Ibu Khusnul Khotimah mengenai untuk memilih produk tabungan sajadah karena pada produk tabungan sajadah ini bisa mendapatkan hadiah di awal tanpa harus diundi oleh pihak BMT NU. Jadi produk-produk tabungan di BMT NU khususnya produk tabungan sajadah ini merupakan produk tabungan

---

<sup>73</sup> H. Salman Al-Farisyi, anggota tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung pada hari selasa (12 April 2022), di Desa Blumbungan Kec.Larangan.

<sup>74</sup> Khusnul Khotimah, anggota tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung pada hari selasa (12 April 2022), di Desa Blumbungan Kec.Larangan.

yang diprimadonakan dan bisa menarik minat anggota untuk bisa menabung atau menitipkan uangnya.

Menurut Bapak Molyono selaku anggota tabungan sajadah menjelaskan alasannya mengenai tertarik untuk bisa bergabung dengan menggunakan produk tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan. Berikut hasil wawancaranya:

“Awalnya pada tahun 2009 saya seorang TKI di Malaysia dan pada tahun 2018 saya balik ke Indonesia dimana rumah saya tepatnya di desa blumbungan ini mas, lalu saya berkerja di pabrik minuman ini mas, dari hasil gaji yang saya dapat ingin saya tabung, karena ada tetangga saya bahkan saya juga diberi tahu mas Lutfi ini dan menyarankan saya untuk menabung ke BMT dari situlah saya bisa mengenal BMT NU bahkan sampai sekarang saya sudah percaya pada pihak BMT NU untuk memberikan uang titipan dengan melalui produk tabungan sajadah ini mas.”<sup>75</sup>

Jadi dari hasil wawancara diatas dapat peneliti tarik kesimpulannya bahwa bapak Molyono ini tertarik terhadap produk tabungan sajadah karena ada seorang temannya yang menyarankan beliau untuk menabung atau menitipkan uangnya pada tabungan sajadah di BMT NU, dan sampai sekarang bapak Molyono sudah sangat percaya pada pihak BMT NU untuk menitipkan uangnya di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan khususnya pada produk tabungan sajadah.

Bapak H. Salman Al-Farisyi selaku anggota tabungan sajadah mengenai strategi *marketing* pada produk tabungan sajadah dalam melayani anggotanya di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan. Berikut hasil wawancaranya:

---

<sup>75</sup> Molyono, anggota tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung pada hari selasa (12 April 2022), di gudang penampungan air mineral di Desa Blumbungan Kec.Larangan.

“Kalau berbicara strategi *marketing* yang dilakukan oleh pihak BMT NU terhadap calon anggota yang menggunakan produk tabungan sajadah tentu saya rasa sudah cukup baik mas, karena dari yang awalnya saya bingung cuman liat liat di brosur tentang produk tabungan sajadah akhirnya saya diberi penjelasan oleh pihak karyawan BMT NU cabang Larangan ini sampai saya paham dan yakin untuk menggunakan produk tabungan sajadah.”<sup>76</sup>

Jadi berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan untuk masalah strategi dan pelayan di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan ini sudah cukup baik dan bagus. Karena, dari awalnya ada anggota yang belum paham mengenai produk-produk yang ada di BMT NU dan hanya bisa melihat-lihat saja dibrosur, akhirnya dari pihak BMT NU memberikan penjelasan yang detail mengenai produk-produknya. Ketika anggota sudah bisa memahami dengan jelas mereka yakin akan produk tabungan sajadah dan ingin menggunakannya sebagai tabungan.

Bapak Molyono selaku anggota tabungan sajadah berkaitan dengan kritik serta saran untuk BMT NU Cabang Larangan Pamekasan mengenai demi tercapainya sebuah pelayanan di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan. Berikut hasil wawancaranya dengan beliau:

“Mengenai kritik dan saran. Saya rasa tidak ada kritik yang perlu saya sampaikan selama saya menabung menggunakan produk tabungan Sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, karena BMT NU cukup baik dan amanah dalam menjaga dan mengelola uang titipan yang diberikan oleh saya anggota Sajadah. saran yang ingin saya sampaikan semoga kedepannya BMT NU Cabang Larangan selalu amanah dalam melayani dan memberikan yang terbaik kepada anggota khususnya anggota sajadah seperti saya, bahkan harapan saya selaku anggota Sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan

---

<sup>76</sup> H. Salman Al-Farisyyi, anggota tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung pada hari selasa (12 April 2022), di Desa Blumbungan Kec.Larangan.

semoga hadiah yang akan diperoleh anggota kedepannya semakin besar dan menarik.”<sup>77</sup>

Jadi berdasarkan wawancara diatas dapat peneliti tarik kesimpulannya bahwa kritik dan saran yang diberikan oleh anggota sajadah kepada pihak BMT NU Cabang Larangan Pamekasan sangat baik dan bisa simpulkan sangat memuaskan bagi anggota. Baik dari segi pelayanan bahkan hadiah yang diperoleh anggota sajadah sangat memuaskan dan bermanfaat bagi kebutuhan anggota hal ini senada dengan Motto BMT NU yaitu menebar manfaat berbagi keuntungan. Kritik dan saran ini tentu sangat mendorong lembaga BMT NU khususnya Cabang Larangan Pamekasan dalam segi pelayanan yang lebih baik terhadap anggota. Adapun saran dari anggota BMT NU dari hal strategi *marketing* produk tabungan sajadah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan yaitu pihak BMT NU harus bisa memberikan hadiah yang lebih besar lagi kepada anggota tabungan sajadah.

Berdasarkan respon dan tanggapan dari pihak karyawan mengenai jumlah anggota pada produk tabungan sajadah bahwa produk tabungan sajadah dapat menarik anggota untuk bergabung di BMT NU Cabang Larangan, namun peminat pada produk sajadah tidak banyak seperti produk tabungan lainnya karena minimal titipan yang ditawarkan itu tinggi sehingga kebanyakan anggota yang berminat yaitu kemampuan ekonominya tergolong menengah ke atas, meskipun peminat anggota Sajadah lebih sedikit peminatnya dibandingkan produk tabungan SIAGA dan beberapa produk lainnya di BMT NU Cabang

---

<sup>77</sup> Molyono, anggota tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung pada hari selasa (12 April 2022), di gudang penampungan air mineral di Desa Blumbungan Kec.Larangan.

Larangan Pamekasan keuntungan dari produk Sajadah yang di peroleh oleh BMT NU dan anggota lebih banyak dibandingkan dengan produk yang lain. maka dari itu produk Sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan menjadi produk yang di unggulkan.

## **B. TEMUAN PENELITIAN**

Berdasarkan hasil dari data lapangan yang telah dilakukan oleh peneliti dan kumpulkan dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, maka terdapat beberapa hasil temuan peneliti yang dilampirkan dalam bentuk tulisan sebagai berikut:

### **1. Strategi marketing yang dilakukan BMT NU Cabang Larangan Pamekasan dalam meningkatkan jumlah anggota melalui produk tabungan sajadah.**

- a. Tabungan sajadah merupakan salah satu produk unggulan dan menjadi produk yang di primadonakan oleh BMT NU yang mana anggota Sajadah dapat memperoleh hadiah langsung tanpa diundi, menggunakan akad *Wadi'ah Yad Al-Dhamanah*, dan anggota hanya memberikan titipan uang lalu memperoleh hadiah atau bonus dan dapat di peroleh di awal transaksi.
- b. Strategi yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Larangan Pamekasan yaitu menggunakan unsur-unsur bauran pemasaran 4P yaitu terdiri dari *product, promotion, price dan place*.
- c. BMT NU Cabang Larangan Pamekasan dalam memasarkan produk yaitu dengan cara membagikan brosur di pasar-pasar karena pertama lokasinya

yang berdekatan dengan pasar Blumbungan dengan cara melakukan sosialisasi, dan juga menggunakan media sosial seperti *Whatsapp* dan *Website*.

- d. Untuk persyaratan agar menjadi anggota tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan yaitu cukup dengan datang ke kantor BMT NU membawa *fotocopy* KTP dan KK, dan mengisi formulir identitas diri yang sudah disediakan oleh pihak BMT NU.
- e. Keunggulan tabungan sajadah ini terletak pada hadiahnya, karena produk tabungan sajadah ini anggota bisa memperoleh hadiah yang bisa dinikmati di awal tanpa harus diundi oleh pihak BMT NU seperti bisa mendapatkan kulkas, sepeda motor dan hadiah yang lainnya tergantung dengan uang yang akan dititipkan oleh anggota kepada pihak BMT NU. Syarat untuk mendapatkan hadiah tergantung dari besarnya uang yang di titipkan oleh anggota Sajadah, semakin besar jumlah titipan dan semakin lama jangka waktu yang diberikan maka semakin besar jumlah hadiah yang akan di terima oleh pihak anggota Sajadah.
- f. Faktor pendukung seperti kemajuan dan berkembangnya teknologi yang sudah semakin canggih, dengan teknologi yang semakin canggih bisa memudahkan pihak BMT NU untuk memperkenalkan serta mempromosikan produk-produknya melalui media sosial seperti *Whatsapp*, *Instagram*, *Facebook*, *Internet*, dan media sosial lainnya.

Dan untuk faktor penghambat atau bisa diistilahkan sebagai tantangan bagi pihak BMT NU yaitu seperti masyarakat yang masih awam bahkan minim

informasi, serta ilmu pengetahuan dan juga mempunyai rasa takut akan dibohongi, bahkan mayoritas masyarakat di Kecamatan Larangan pada umumnya masih kurang mengetahui yang berkaitan dengan tabungan.

- g. Akad yang digunakan pada produk tabungan sajadah ini menggunakan akad *Wadi'ah Yad Al-Dhamanah*.
- h. Kendala yang dihadapi oleh BMT NU Cabang Larangan Pamekasan yaitu seperti *Trust* (Kepercayaan) di mana pihak BMT NU ini mengalami kesulitan ketika ingin meyakinkan masyarakat untuk memperkenalkan produk-produk yang ada di BMT NU.
- i. Cara mengatasi *Trust* (Kepercayaan) yaitu pihak BMT NU memberikan bukti serta meyakinkan anggota atau calon anggota pada produk-produknya khususnya produk tabungan sajadah. Produk tabungan sajadah untuk anggota bisa mendapatkan hadiah atau bonus di awal. Sehingga dengan bukti tersebut anggota bahkan calon anggota semakin yakin dalam menggunakan produk tabungan Sajadah.

## **2. Respon Anggota Terhadap Tabungan Sajadah Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Anggota BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.**

Respon anggota terhadap produk tabungan Sajadah dari hasil penelitian yang dilakukan dengan wawancara langsung dengan anggota Sajadah ini rata-rata semua responden atau anggota dari tabungan sajadah ini memberikan respon yang sangat baik bahkan anggota atau calon anggota tabungan sajadah ini sudah

sangat percaya terhadap produk Tabungan Sajadah. Karena, ada dari beberapa anggota tabungan sajadah ini yang mendapatkan hadiah seperti sepeda motor.

Syarat dan kriteria seorang anggota Sajadah untuk mendapatkan hadiah seperti sepeda motor itu tergantung dari besaran uang titipan yang diberikan oleh anggota. Misalnya, pada saat peneliti melakukan wawancara dan observasi dilapangan seorang anggota memperoleh hadiah sepeda motor vario dengan jumlah titipan yang diberikan oleh anggota sebesar 100.000.000 dengan jangka waktu 3 tahun

Jadi sudah tidak diragukan lagi untuk produk tabungan sajadah di BMT NU dan untuk hadiah tersebut anggota memperoleh hadiah langsung tanpa harus di undi oleh pihak BMT NU.

### **C. PEMBAHASAN**

Dalam pembahasan ini, peneliti akan memaparkan hasil temuan penelitian mengenai Strategi *Marketing* yang telah dilakukan KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.

#### **1. Strategi marketing yang dilakukan BMT NU Cabang Larangan Pamekasan dalam meningkatkan jumlah anggota melalui produk tabungan Sajadah**

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan dalam perekonomian yang membantu dalam menciptakan nilai ekonomi yang lebih baik. Nilai ekonomi itu sendiri menentukan harga barang dan jasa.<sup>78</sup> Dalam

---

<sup>78</sup> Nandan Limakrisna & Togi Parulian Purba, *Manajemen Pemasaran Teori dan Aplikasi dalam Bisnis di Indonesia*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2019), 4.

menjalankan sebuah strategi perusahaan pastinya memiliki suatu tujuan agar tetap berjalan dengan baik dan berkembang, di mana tujuan tersebut bisa dicapai dengan melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan atau laba perusahaan. Usaha ini hanya bisa didapat dan dilakukan apabila perusahaan bisa mencari dan membina langganan, serta usaha agar bisa menguasai pasar. Pemasaran bertujuan untuk memahami dan mengetahui kebutuhan dan keinginan pelanggan sehingga produk atau jasa sesuai dengan harapan pelanggan dan selanjutnya menjual dengan sendirinya.<sup>79</sup>

Tujuan ini hanya bisa di capai apabila bagian pemasaran perusahaan menjalankan strategi yang baik dan efektif agar bisa menggunakan kesempatan peluang yang ada dalam pemasaran, sehingga nantinya posisi atau kedudukan perusahaan di pasar bisa dipertahankan sekaligus bisa ditingkatkan. Untuk itu perlu dilakukan sebuah strategi pemasaran yang efektif agar nantinya bisa bersaing secara sehat dengan perusahaan lainnya. Strategi *marketing* merupakan alat fundamental atau hal yang paling penting dalam perusahaan di bidang pemasaran, agar bisa mencapai tujuan yang optimal serta maksimal dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar.<sup>80</sup>

---

<sup>79</sup> Hery, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta:PT Grasindo, 2019), 4.

<sup>80</sup> Ita Nurcholifah, "Strategi Marketing Mix Dalam Perspektif Syariah", *Jurnal Khatulistiwa*, Vol.4, No.1, (Maret 2014), 78.

Di dalam sebuah perusahaan agar bisa meningkatkan jumlah pendapatannya serta meraih pelanggan itu semua perlu adanya sebuah strategi yang efektif agar bisa mendapatkan konsumen/anggota. Dalam ilmu *marketing* salah satu strategi yang tepat dan sesuai dengan hal tersebut yaitu dengan cara melakukan bauran pemasaran (*Marketing Mix*). Strategi *Marketing Mix* ini sering digunakan oleh perusahaan atau lembaga keuangan dalam mencapai tujuan yang maksimal dalam memperoleh laba dari suatu perusahaan.<sup>81</sup> Bauran pemasaran (*Marketing Mix*) adalah kegiatan pemasaran yang dilakukan secara terpadu, dalam artian kegiatan tersebut dilakukan secara berkesinambungan antara elemen-elemen atau bagian yang terdapat pada bauran pemasaran itu sendiri. Jadi dapat dikatakan bahwa tanpa adanya elemen serta dukungan lain yang terdiri dari berbagai unsur dari suatu program pemasaran<sup>82</sup>

Strategi *marketing* pada produk tabungan Sajadah yang dilakukan oleh KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan salah satunya seperti menjelaskan kepada calon anggota bahwa keunggulan tabungan Sajadah ini terletak pada hadiahnya, karena produk tabungan Sajadah ini anggota bisa memperoleh hadiah yang bisa dinikmati di awal tanpa harus diundi oleh pihak BMT NU seperti bisa mendapatkan kulkas, sepeda motor dan hadiah yang lainnya tergantung dengan uang yang akan dititipkan oleh anggota kepada pihak BMT NU.

---

<sup>81</sup> Patah Abdul Syukur dan Fahmi Syahbudin, "Konsep Marketing Mix Syariah", *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Vol.5, No.1, (April 2017), 72.

<sup>82</sup> Uun Dwi Al Muddatstsir, "Implementasi Marketing Mix Tabungan Haji Pada Pt. Panin Bank Syariah, Tbk Cabang Malang", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol.2, No.1, (April 2017), 4.

Strategi Marketing yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Larangan Pamekasan juga tidak terlepas dengan cara menerapkan unsur-unsur bauran pemasaran 4P (*Product, Price, Place, Promotion*) sebagai berikut:

a. *Product*

Menurut **Philip Kotler** (2001:54), Produk merupakan sesuatu yang dapat ditawarkan ke dalam pasar untuk diperhatikan, dimiliki, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Produk dapat berupa sub kategori yang menjelaskan dua jenis seperti barang dan jasa yang ditujukan kepada target pasar.<sup>83</sup>

Strategi *marketing* produk merupakan strategi yang di unggulkan dibandingkan dengan strategi bauran pemasaran lainnya karena apabila anggota merasa puas terhadap produk yang dipasarkan oleh BMT NU Cabang Larangan Pamekasan maka anggota akan kembali menggunakan produk tersebut, secara tidak langsung anggota juga ikut memasarkan ke calon anggota lain.

Produk disini ditekankan pada produk apa yang ingin dipasarkan kepada anggota dalam memenuhi keinginan dan kebutuhannya. Untuk penetapan produk di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan agar dapat menarik minat anggota serta bisa meningkatkan mutu dari produk tersebut. Maka dari itu BMT NU mempunyai strategi dalam meningkatkan produk dan minat anggota, antara lain:

---

<sup>83</sup> Philip Kotler, "*Manajemen Pemasaran Jilid 2*", (Erlangga: PT Gelora Aksara Pratama, 2001), 54.

### 1) Keragaman Produk

KSPP Syariah BMT NU cabang Larangan Pamekasan mempunyai beberapa macam produk salah satunya yaitu produk tabungan sajadah yang saat ini menjadi produk unggulan dan menjadi produk yang diprimadonakan oleh BMT NU. Adanya produk tabungan sajadah ini diharapkan agar bisa membantu anggota ataupun calon anggota untuk menitipkan uangnya di BMT NU. Pada produk tabungan sajadah ini jika anggota menitipkan uangnya akan mendapatkan hadiah dari pihak BMT NU dan dapat diperoleh diawal atau langsung tanpa diundi oleh pihak BMT NU. Hadiah tersebut bisa berupa barang (kulkas, emas, sepeda motor dan lainnya) dan juga berupa uang tunai, semua hadiah tersebut tergantung dari setiap permintaan dan kebutuhan anggota.

### 2) Merk Produk

Merk dalam suatu produk itu sangat penting karena setiap jasa harus memiliki nama agar mudah dikenal oleh anggota dan dapat mudah diingat agar nantinya bisa menarik perhatian dan minat dari anggota atau calon anggota. Seperti halnya yang diberikan oleh BMT NU dalam memberikan suatu nama agar lebih mudah diingat oleh anggota yaitu SAJADAH, dan nama sajadah disini merupakan istilah singkatan dari Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah.

### 3) Ciri dan Kelebihan Produk

Agar dapat menarik perhatian minat anggota diperlukan produk yang mempunyai ciri khas sendiri. Misalnya pada produk tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan yaitu memberi kelebihan yang terdapat di produk tabungan sajadah seperti memperoleh hadiah langsung tanpa diundi dan hadiah tersebut dapat dinikmati di awal yang diberikan oleh BMT NU kepada anggota sajadah, hadiah yang didapat sangat menarik seperti memperoleh kulkas, emas bahkan sepeda motor. Hadiah tersebut menjadi ciri khas yang dapat membedakan tabungan sajadah dengan tabungan yang lain.

#### b. Harga (*Price*)

Menurut **Kotler dan Armstrong** (2001), dalam arti yang sempit harga (*price*) adalah jumlah yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa, lebih luas lagi harga dalam jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan yang dimiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa.<sup>84</sup> Jadi, dapat disimpulkan harga dari setiap produk memang sangat menentukan, biasanya semakin besar atau tinggi harga dari suatu produk maka semakin tinggi resiko kerugian yang akan didapat. Tetapi tidak dengan produk tabungan sajadah disini, karena semakin tinggi titipan atau

---

<sup>84</sup> Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2001), 12.

semakin besar nominal titipan yang diberikan oleh pihak anggota kepada pihak BMT NU semakin besar pula hadiah yang akan diterima oleh anggota. Bahkan jika berbicara kerugian yang akan di terima oleh anggota itu tidak ada karena uang titipan yang diserahkan kepada BMT NU itu akan aman dan dapat diminta apabila sudah mencapai waktu perjanjian.

c. Tempat (*Place*)

Tempat juga dapat di istilahkan sebagai saluran distribusi, menurut **Kotler dan Keller** (2008:19) distribusi merupakan sekelompok organisasi yang saling bergantung satu sama lain yang dilibatkan dalam proses penyediaan suatu produk atau jasa untuk digunakan atau di konsumsi.<sup>85</sup> Dari pengertian di atas tempat sangat mempengaruhi keinginan seseorang untuk bergabung dan menggunakan produk tersebut dan juga tempat menjadi komponen utama untuk memasarkan dan memajukan produk-produk, hal ini sangat mempengaruhi terhadap suksesnya suatu perusahaan. Jadi, Tempat atau saluran distribusi merupakan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan sangat berpengaruh terhadap suksesnya suatu perusahaan begitupun dengan di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, yang mana BMT NU Cabang Larangan Pamekasan berada di tempat yang sangat strategis, mudah di jangkau serta dekat

---

<sup>85</sup> Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ke-13, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2008), 19.

dengan target pasar, dan terletak di dekat pasar Blumbungan Kecamatan Larangan yang memudahkan anggota untuk menabung di BMT NU.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan salah satu tindakan atau mengingatkan calon anggota dalam mengenal suatu produk, salah satunya produk tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan. Menurut **Kotler dan Armstrong** (2012:62), promosi adalah suatu unsur yang digunakan untuk memberitahukan dan membujuk pasar tentang produk atau jasa yang baru pada perusahaan melalui iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan maupun publikasi.<sup>86</sup> Banyak sekali cara BMT NU Cabang Larangan Pamekasan dalam mempromosikan produk tabungan sajadah, seperti salah satunya menyebar brosur serta melakukan sosialisasi langsung kepada anggota ketika ada acara muslimatan atau pengajian. Bahkan sekarang masyarakat sudah canggih dan banyak menggunakan sosial media seperti *WhatsApp*, *Instagram*, *Website* jadi kita juga memanfaatkan sosial media dalam memperkenalkan atau mempromosikan produk tabungan sajadah di BMT NU.

Strategi *marketing* yang dilakukan BMT NU Cabang larangan Pamekasan juga di antaranya seperti yang dapat disimpulkan bahwa di BMT

---

<sup>86</sup> Marceline Livia Hedynata, Wirawan E.D Radianto, "Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Luscious Chocolate Potato Snack", *Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*, Vol.1 No.1 (April, 2015), 89.

NU Cabang Larangan Pamekasan dalam melakukan pemasaran produk yaitu dengan membentuk tim, tim *Landing* dan tim *Funding*, tim *Landing* dan tim *Funding* tidak hanya terfokus pada tugas inti saja melainkan juga sama sama ikut memasarkan demi memperkenalkan produk-produk yang ada di BMT NU salah satunya produk tabungan Sajadah, maka dari itu semua karyawan di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan dalam memasarkan produk di antaranya dengan cara membagikan brosur di pasar-pasar karena pertama lokasinya yang berdekatan dengan pasar Blumbungan maka dapat melakukan sosialisasi langsung dengan masyarakat istilahnya menjemput bola, dan juga menggunakan media sosial seperti *Whatsapp* dan *Website*. Faktor pendukung seperti kemajuan dan perkembangan teknologi yang semakin canggih, maka dapat memudahkan pihak BMT NU Cabang Larangan Pamekasan untuk memperkenalkan serta mempromosikan produk-produknya melalui media sosial seperti *Whatsapp*, *Instragram*, *Facebook*, *Internet*, dan media sosial lainnya.

Di balik suksesnya strategi *marketing* yang dilakukan oleh pihak BMT NU Cabang Larangan Pamekasan juga terdapat kendala yang dihadapi oleh BMT NU Cabang Larangan Pamekasan yaitu seperti *Trust* (Kepercayaan) di mana pihak BMT NU ini mengalami kesulitan ketika ingin meyakinkan masyarakat untuk memperkenalkan produk-produk yang ada di BMT NU. Dalam mengatasi *Trust* (Kepercayaan) tersebut pihak BMT NU memberikan bukti serta meyakinkan anggota atau calon anggota pada produk-produknya khususnya produk tabungan Sajadah. Produk

tabungan sajadah untuk anggota bisa mendapatkan hadiah atau bonus di awal. Sehingga dengan bukti tersebut anggota bahkan calon anggota semakin yakin dalam menggunakan produk tabungan Sajadah.

## **2. Respon Anggota Terhadap Tabungan Sajadah Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Anggota BMT NU Cabang Larangan Pamekasan**

Terdapat beberapa hal yang akan menjadi hasil temuan dalam penelitian saat peneliti terjun ke lapangan mengenai respon anggota terhadap produk tabungan sajadah di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, yaitu sebagai berikut:

Menurut dari beberapa pendapat anggota Sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, salah satu di antaranya menurut pendapat Bapak Molyono menyatakan bahwa produk tabungan Sajadah di BMT NU Cabang larangan Pamekasan itu sangat baik tidak ada kritikan maupun saran. Bapak Molyono selaku anggota tabungan sajadah beliau sudah 2 kali menitipkan uangnya kepada pihak BMT NU Cabang Larangan Pamekasan dan hadiah yang diperoleh dari produk tabungan Sajadah benar-benar nyata dan terbukti. Pertama Bapak Molyono menerima hadiah langsung tanpa di undi berupa barang yaitu *handphone* dengan uang titipan sebesar Rp. 15.000.000 dengan jangka waktu 3 tahun. Kedua Bapak Molyono menerima

hadiah langsung tanpa di undi berupa uang tunai sebesar 2.500.000 dengan uang titipan sebesar 15.000.000 dengan jangka waktu 2 tahun.<sup>87</sup>

Hal senada dengan yang di sampaikan oleh Ibu Khusnol Khotimah tentang produk tabungan sajadah di BMT NU Cabang larangan Pamekasan yang mengatakan bahwa produk tabungan Sajadah juga sangat baik, bahkan beliau sempat mengatakan akan lebih baik jika uangnya ditabung atau dititipkan di BMT NU menggunakan produk tabungan Sajadah dari pada ditabung di bank konvensional yang setiap bulannya terpotong biaya admin. Jadi dengan adanya BMT NU di Jawa Timur ini sangat membantu dan mempermudah masyarakat dalam hal menabung.<sup>88</sup>

Berbeda dengan yang di sampaikan oleh Bapak H. Salman Al-Farisyi yang menyampaikan bahwa karyawan BMT NU Cabang Larangan Pamekasan dalam mempromosikan produk harus jelas dan harus tepat sasaran karena dengan minimal setoran atau titipan untuk menjadi anggota Sajadah ini sangat tinggi yaitu sebesar 5.000.000, jadi untuk peminat atau calon anggota yang akan menabung menggunakan produk tabungan Sajadah rata-rata kemampuan ekonominya menengah keatas. Maka di sarankan kepada pihak BMT NU Cabang Larangan Pamekasan dalam memasarkan produk tabungan Sajadah harus tepat sasaran agar tujuan

---

<sup>87</sup> Molyono, anggota tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung pada hari selasa (12 April 2022), di gudang penampungan air mineral di Desa Blumbungan Kec.Larangan.

<sup>88</sup> Khusnol Khotimah, anggota tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung pada hari selasa (12 April 2022), di Desa Blumbungan Kec.Larangan.

lembaga BMT NU Cabang Larangan Pamekasan terhadap produk Sajadah dapat tercapai.<sup>89</sup>

Menurut Kotler dan Keller kepuasan adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang muncul setelah membandingkan kinerja (hasil) suatu produk yang dipikirkan terhadap kinerja yang diharapkan. Jika kinerja berada dibawah harapan, pelanggan tidak puas namun apabila kinerja memenuhi harapan, pelanggan puas.<sup>90</sup> Kepuasan atau ketidak puasan terhadap barang atau jasa yang telah digunakan akan mempengaruhi anggota pada pembuatan keputusan pada penggunaan selanjutnya, anggota akan mengulangi atau menggunakan suatu barang atau jasa tertentu jika anggota puas terhadap produk tersebut, dan sebaliknya anggota tidak akan menggunakan produk tersebut jika konsumen tidak puas terhadap manfaat produk tersebut.

Dari hasil pemaparan dan respon anggota di atas kepuasan merupakan tingkat perasaan ketika anggota akan mengungkapkan pendapat mereka atau hasil perbandingan antara hasil kerja atau produk dan jasa yang di terima dengan apa yang diinginkan atau yang diharapkan, seperti halnya produk-produk tabungan yang ada di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan salah satunya produk tabungan Sajadah begitu juga dengan respon dari anggota terhadap kepuasan yang mereka dapatkan terhadap

---

<sup>89</sup> H. Salman Al-Farisyi, anggota tabungan sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung pada hari selasa (12 April 2022), di Desa Blumbungan Kec.Larangan.

<sup>90</sup> Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ke-12 Jilid 1, (Jakarta: Indeks, 2007), 177.

produk tabungan Sajadah itu lebih besar dibanding produk tabungan atau simpanan yang lain yang ada di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.

Begitupun respon anggota terhadap karyawan-karyawan di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan Pamekasan dari segi pelayanannya sudah sangat baik, selain baik karyawan juga ramah dalam menyampaikan dan memberi penjelasan atau pemahaman terhadap anggota dan calon anggota yang datang ke BMT NU, dan memiliki rasa tanggung jawab yang sangat baik sehingga para anggota merasa puas bahkan anggota merasa tertarik untuk tetap menggunakan produk tabungan salah satunya produk tabungan Sajadah.

Jadi menurut analisa penulis, hasil dari penelitian yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa respon anggota Sajadah sangat mempengaruhi anggota untuk bergabung di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan. Apabila anggota merasa puas dengan adanya produk tabungan Sajadah serta pelayanan karyawan BMT NU Cabang Larangan Pamekasan, tentu anggota juga akan mengajak orang lain untuk bergabung menjadi anggota dan menggunakan produk tabungan Sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan. Jadi, strategi *marketing* dengan respon anggota yang rata-rata baik maka dapat di istilahkan bahwa karyawan dengan anggota Sajadah sama-sama berperan dalam memasarkan produk tabungan Sajadah di BMT NU Cabang Larangan Pamekasan.