

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Konteks Penelitian

Koperasi jasa keuangan syariah (KJKS) sebagai lembaga keuangan syariah memiliki peran yang penting dalam penguatan ekonomi dan perluasan lapangan pekerjaan. KJKS memiliki peran sebagai *agent of asset distribution* dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui kegiatan *baitul mal* yang memiliki fungsi sebagai lembaga social dan *baitul tanwil* sebagai lembaga bisnis dengan pola syariah. Koperasi merupakan wadah usaha bersama yang memiliki fungsi sebagai alat perjuangan ekonomi, alat pendidikan, efisiensi usaha dan kemandirian anggota.<sup>1</sup>

Salah satu lembaga keuangan syariah yang saat ini mengalami kemajuan pesat adalah Baitul Maal Wa Tamwil (BMT). BMT adalah sejenis dana investasi dan bantuan kredit yang pelaksanaannya bergantung pada standar syariah Islam. Baitul Maal wa Tamwil merupakan perpaduan dari kata "Baitul Maal" dan "Jerat di Tamwil". BMT mulai dikenal masyarakat luas pada tahun 1992. Sesaat Baitul Maal adalah sebuah lembaga yang menghimpun dana masyarakat yang dimanfaatkan tanpa motivasi di balik kemaslahatan. Bait at Tamwil merupakan yayasan penggalangan dana masyarakat yang diarahkan dengan tujuan kemaslahatan dan bisnis. Dari definisi tersebut, BMT adalah Lembaga Keuangan Mikro Syariah. BMT lahir di tengah masyarakat yang bertekad memberikan pengaturan subsidi yang sederhana dan cepat, menjauhi riba, dan mengacu pada

---

<sup>1</sup>Pristiyanto,dkk, "Strategi Pengembangan Koperasi jasa keuangan syariah dalam Pembiayaan usaha Mikro di Kecamatan Tanjungsari" *Jurnal Manajemen IKM* ISSN 2085-8418, ( Februari, 2013), hal. 28.

standar syariah. Cara paling umum untuk meletakkan BMT adalah sederhana dengan cadangan yang tidak terlalu besar, membuat BMT cepat berkembang. lembaga tersebut berbasis syariah juga mempermudah masyarakat kecil menengah dengan memberikan solusi terhadap kebutuhan pendanaan perekonomian sehingga dengan hal ini kebutuhan masyarakat terhadap BMT semakin banyak tidak hanya itu BMT juga terhindar dari riba dan sangatlah diminati terutama umat muslim yang berada di desa manding kabupaten sumenep.

*Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT).Merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti; zakat, infaq, dan sedekah.adapun *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial.usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan islam. Lembaga ini didirikan dengan maksud untuk memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan bank islam.prinsip operasinya didasarkan atas prinsip bagi hasil, jual beli (*ijarahi*),dan titipan (*wadiah*)<sup>2</sup>

*Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) betul-betul berdiri sebagai suatu lembaga ketika pada masa Umar bin Khatab, yaitu ketika telah muncul kebutuhan-kebutuhan yang besar dari masyarakat islam yang telah menguasai daerah-daerah baru. *Baitul Mal* didirikan atas usulan yang di ajukan oleh Walid bin Hisyam. Pada zaman rasulullah lembaga keuangan BMT Sudah ada dan membantu dalam

---

<sup>2</sup>Nurul Huda & Muhammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam* (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm.363.

perekonomian umat hingga sampai sekarangpun masih sama memberikan solusi dari permasalahan perekonomian.<sup>3</sup>

Keberadaan BMT sebagai salah satu lembaga keuangan syariah mengalami dinamika yang bagus seiring dengan dinamika dan perkembangan lembaga ekonomi dan keuangan islam lainnya di tanah air. Munculnya lembaga keuangan mikro seperti BMT merupakan salah satu *multiplier effect* dari pertumbuhan dan perkembangan lembaga ekonomi dan keuangan bank syariah. Lembaga ekonomi mikro ini lebih dekat dengan kalangan masyarakat bawah (*grass root*).<sup>4</sup> Seiring berkembangnya lembaga keuangan syariah BMT memberikan suatu efek dampak positif bagi perekonomian dan perkembangan lembaga keuangan umat muslim terutama kalangan bawah yang sangat membutuhkan bantuan dan solusi untuk menciptakan perkembangan perekonomian dan membentuk suatu pendapatan dan pengelolaan dana.

Sebagai organisasi bisnis yang dimiliki dan dioperasikan oleh sekelompok masyarakat secara swadaya, *Bait Maal wa Tamwil* Jawa Timur menjadi wadah yang cukup ampuh untuk secara bersama-sama meningkatkan harkat hidup masyarakat kecil. Dalam perjalanannya sejak 7 Januari 2012. BMT ini mempunyai berbagai produk yaitu unit usaha riil, simpanan dan pembiayaan.<sup>5</sup> Adanya beberapa produk yang di keluarkan dari BMT salah satunya pembiayaan, simpanan memberikan peluang besar bagi masyarakat kecil yang sangat membutuhkan dana untuk keberlangsungan ekonominya dan juga simpanan bagi

---

<sup>3</sup> M. saidi Abdad, "Lembaga perekonomian ummat di dunia islam" (Bandung: Angkasa bandung 2003), hlm. 84-85.

<sup>4</sup> Ibid, hlm. 59

<sup>5</sup> Qomariyah, " Analisis Aplikasi 5 C (*character, capacity, capital, conditional, and collateral*) pada pembiayaan murabahah di bmt mandiri ukhuwah persada" , *Jurnal Manajemen* Vol. 05, No. 02, (Oktober 2015) ISSN 2252-7907, hlm.2

masyarakat yang kelebihan dana bisa menyimpan karena di BMT sendiri sudah menggunakan akad syariah dan terhindar dari riba.

BMT sebagai lembaga moneter, pengelolaannya tidak terpaku pada kepercayaan daerah dalam mendapatkan cadangan (subsidi), mengarahkannya melalui dukungan (pendanaan) serta penguasaan dalam mengawasi keunggulan atau potensi bagi hasil untuk mengikuti putaran. peristiwa dan perkembangan yayasan.<sup>6</sup> Peran sautu masyarakat dalam aktivitas lembaga keuangan BMT sangatlah di butuhkan seperti Kerja sama dan kepercayaan serta kejujuran masyarakat ketika sudah menjadi nasabah dan melakukan sautu akad dari pihak lembaga perihal pembiayaan dan produk lainnya agar mengantisipasi dari adanya suatu permasalahan.

Peran penting BMT yaitu menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non islam. aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti penting system ekonomi islam. hal ini dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara bertransaksi yang islami, misalnya supaya ada bukti dalam transaksi, dilarang curang dalam menimbang barang, jujur terhadap konsumen, dan sebagainya selain itu, peran penting BMT bagi masyarakat sebagai motor penggerak ekonomi dan social masyarakat banyak, ujung tombak pelaksanaan system ekonomi Islam, penghubung antara kaum *aghnia* (kaya) dan kaum *dhu'afa dzikir qalbiyah ilahiah*.<sup>7</sup>

BMT memiliki fungsi sebagai penghimpun dana dan penyalur dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan utilitasnya,

---

<sup>6</sup> Muh Awal Satrio Nugroho, "Urgensi Penerapan *Islamic corporate governance* di baitul maal wat tamwil (BMT)", *jurnal kajian bisnis* vol. 23 No.1( januari 2015), hlm. 68

<sup>7</sup>Nurul Huda & mohamd Heykal, *Lembaga Keuangan Islam*, (Jakarta : Kencana, 2010), hlm.364-365.

sehingga timbul unit surplus ( pihak yang memiliki dana berlebih ) dan unit deficit ( pihak yang kekurangan dana), dan sebagai satu lembaga keuangan mikro islam yang dapat memberikan pembiayaan bagi usaha kecil, mikro, menengah dan juga koperasi dengan kelebihan tidak meminta jaminan yang memberatkan bagi UMKMK ,Adapun fungsi bagi masyarakat ialah untuk meningkatkan kualitas SDM anggota, pengurus, dan pengelola, menjadi lebih professional, salaam (selamat, damai, dan sejahtera), dan amanah sehingga semakin utuh dan tangguh dalam berjuang dan berusaha (beribadah) menghadapi tantangan global.<sup>8</sup> Sumber dana BMT berasal dari dana masyarakat, simpanan biasa, simpanan berjangka atau deposito, dan lewat kerja antara lembaga atau institusi.<sup>9</sup>

Lembaga keuangan yang memiliki promosi yang menguntungkan di mata konsumen umumnya akan lebih menarik oleh calon konsumen karena mereka yakin bahwa lembaga keuangan tersebut memiliki kualitas yang baik dan dapat dipercaya. Sebab di mata konsumen, lembaga keuangan yang terpercaya adalah jaminan asas konsistensi kinerja suatu produk dan menyediakan mamfaat apapun yang dicari konsumen ketika memilih produk dari lembaga keuangan tersebut. Oleh karena itu promosi merupakan suatu hal yang sangat penting bagi konsumen, keinginan untuk mencapai tujuan yang berlangsung dalam jangka panjang

Pembiayaan layanan berbasis jamaah atau yang biasa disebut dengan LASISMA sudah ada di BMT sejak tahun 2007 yang lalu, dan sampai saat ini telah dirasakan mamfaatnya, menurut ibu yuni astutik selaku divisi LASISMA (layanan berbasis Jamaah) menuturkan bahwa layanan berbasis jamaah ini adalah produk pembiayaan BMT tanpa jaminan. Ia mengatakan, bagi para anggota yang

---

<sup>8</sup> Ibid,hlm.364

<sup>9</sup>Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*,(Jakarta : kencana), hlm. 113

ingin mengajukan pembiayaan cukup dengan membentuk kelompok dengan anggota minimal lima orang dan maksimal dua puluh orang.

Dari uraian latar belakang di atas maka penulis mengadakan penelitian tentang **“Strategi Promosi dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Produk Pembiayaan LASISMA di KSPPS BMT NU Cabang Manding Kabupaten Sumenep”**

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis memfokuskan penulisannya pada permasalahan-permasalahan di bawah ini:

1. Bagaimana strategi promosi di BMT NU Cabang Manding Sumenep dalam meningkatkan jumlah anggota pembiayaan LASISMA?
2. Apa peluang dan hambatan dari strategi promosi yang dilakukan di BMT NU Cabang Manding Sumenep dalam meningkatkan jumlah anggota Pembiayaan LASISMA ?

## **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui strategi promosi di BMT Cabang Manding Sumenep dalam meningkatkan jumlah anggota pembiayaan LASISMA?
2. Untuk mengetahui Peluang dan Hambatan dari strategi promosi yang dilakukan di BMT NU Cabang Manding Sumenep dalam meningkatkan jumlah anggota Pembiayaan LASISMA ?

## **D. Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat kepada beberapa pihak antara lain:

### **1. Bagi Peneliti**

- a. Sebagai sarana untuk mengaplikasikan berbagai teori yang diperoleh di bangku kuliah.
- b. Menambah pengalaman dan sarana latihan dalam memecahkan masalah-masalah yang ada di masyarakat sebelum terjun pada dunia kerja yang sebenarnya.
- c. Sebagai sarana untuk menambah wawasan peneliti terutama yang berhubungan dengan bidang kajian yang ditekuni selama masa kuliah.

### **2. Bagi Civitas Akademika**

Temuan yang akan diperoleh dalam penelitian ini diharapkan dapat membantu, menambah dan mengembangkan khasanah pengetahuan dalam kajian keilmuan perbankan syariah, serta menjadi tambahan referensi bagi seluruh mahasiswa dan mahasiswi IAIN Madura. Khususnya bagi mahasiswa Perbankan Syariah baik ketika melakukan penelitian selanjutnya ataupun tugas-tugas lain yang terkait dengan Produk pembiayaan LASISMA.

### **3. Bagi KSPPS Syariah BMT NU Cabang Manding**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan dampak positif dan dapat diartikan sarana informasi yang dapat memajukan perusahaannya. Selain itu, untuk memberikan sumbangan pemikiran yang bermamfaat bagi perusahaan dalam mengevaluasi atau memperbaiki kinerjanya guna meningkatkan kinerja

karyawan sehingga dapat dijadikan sebagai masukan untuk memahami dan memenuhi kebutuhan konsumen.

#### **4. Bagi Masyarakat/Nasabah**

- a. Sebagai pengetahuan bagi masyarakat/nasabah sehingga dapat melatih diri untuk lebih bertanggung jawab.
- b. Agar meningkatkan hubungan kerjasama antara masyarakat/nasabah dengan pihak bank.

#### **E. Definisi Istilah**

Definisi istilah diperlukan untuk menghindari perbedaan pengertian atau kurang jelas makna.<sup>10</sup> Untuk menghindari kesalah pahaman mengenai maksud dari judul penelitian ini, maka Penulis perlu menjelaskan istilah-istilah yang digunakan dalam judul penelitian ini, yaitu:

1. Strategi adalah proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.
2. Strategi promosi merupakan kegiatan yang direncana dengan maksud membujuk, merangsang konsumen agar mau membeli produk, sehingga tujuan untuk meningkatkan penjualan diharapkan dapat tercapai.
3. Promosi adalah bagian dan proses strategi pemasaran sebagai cara untuk berkomunikasi dengan pasar, dengan menggunakan komposisi bauran promosi (*promotional mix*).<sup>11</sup>

<sup>10</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah.*, hlm. 12.

<sup>11</sup>Ramsiah Tasruddin, "Strategi Promosi Periklanan Yang Efektif", *Jurnal Al-Khitabah* Vol 2 No 1 (Desember 2015:107-116), hlm. 109.



4. Pembiayaan *LASISMA* : Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Produk pembiayaan layanan berbasis jamaah atau berkelompok dalam produk pembiayaan *LASISMA* tidak menggunakan jaminan.<sup>12</sup>
5. *Baitul Maal wa Tamwil* merupakan lembaga keuangan mikro syariah.dengan demikian dapat dipahami bahwa BMT memiliki peluang cukup besar dalam ikut berperan dalam mengembangkan ekonomi yang berbasis pada ekonomi kerakyatan. Hal ini disebabkan karena BMT ditegakkan dengan prinsip syariah yang lebih memberikan kesejukan dalam memberikan ketenangan, baik bagi para pemilik dana maupun kepada para pengguna dana.<sup>13</sup>

Jadi yang dimaksud judul dalam penelitian ini ada dua fokus penelitian fokus yang pertama “Bagaimana implementasi strategi promosi untuk di BMT NU Cabang Manding Sumenep dalam meningkatkan jumlah anggota pembiayaan *LASISMA*?” maksud dalam focus penelitian tersebut bagaimana implementasi strategi promosi di BMT NU Cabang Manding Sumenep dalam meningkatkan jumlah anggota pembiayaan *LASISMA* apakah implementasi strategi promosi disana sudah sesuai dengan apa yang menjadi harapan , baik dalam bentuk promosi iklan maupun brosur sehingga nasabah menjadi puas dan semakin meningkat.

Fokus yang kedua adalah “Apa Peluang dan Hambatan dari strategi promosi yang dilakukan di BMT NU Cabang Manding Sumenep dalam meningkatkan jumlah anggota Pembiayaan *LASISMA* ? ”dalam fokus penelitian tersebut mengenai Peluang dan Hambatan dari strategi promosi yang dilakukan di

---

<sup>12</sup> Brosur Baitul maal wat tamwil (BMT NU Cabang Manding).

<sup>13</sup> Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Kencana 2009), hlm.489.

BMT NU Cabang Manding Sumenep dalam meningkatkan jumlah anggota Pembiayaan LASISMA dalam segi peluang pada pembiayaan LASISMA banyak daya tarik masyarakat untuk melakukan pembiayaan ini karena pembiayaan ini tidak menggunakan jaminan namun hanya melihat dari prospek usaha tersebut apakah layak atau tidaknya dengan minimal 5 orang dan maximal 20 orang, untuk hambatan sendiri terdapat pada penagihan angsuran karena ketika ada tagihan pihak anggota BMT seringkali tidak ada di rumahnya pihak pegawai harus menunggu atau kembali lagi ke esokannya.

