

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil BMT UGT Nusantara Cabang Proppo

1. Sejarah BMT UGT Nusantara Cabang Proppo

Koperasi BMT Unit Gabungan Terpadu (UGT) ini awal berdiri pada tahun 2000 di sidogiri, yang mendasari itu pertama keprihatinan oleh bapak KH.Nawawi Thoyib (Alm) terhadap orang-orang yang ada dipasar. diwaktu maraknya praktek-praktek rentenir di Desa Sidogiri Jawa Timur, maka beliau mengutus beberapa orang untuk mengganti hutang masyarakat tersebut dengan pola pinjaman tanpa bunga. Program tersebut bisa berjalan 4 tahun meskipun masih terdapat sedikit kekurangan dan praktek rentenir masih belum hilang sepenuhnya. Dengan semangat dan tekad itulah para pendiri koperasi yang pada waktu itu dimotori oleh Ust. H. Mahmud Ali Zain bersama beberapa pendiri madrasah ingin meneruskan apa yang menjadi keinginan Bpk. KH. Nawawi Thoyib agar segera terwujud lembaga yang diatur rapi dan tertata bagus.¹

Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu disingkat Koperasi BMT UGT Sidogiri mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan surat Keputusan Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000. Dan pada bulan desember 2020 melakukan PAD dengan perubahan nama KSPPS BMT UGT Nusantara. Koperasi BMT UGT didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (Urusan GT PPS) yang di

¹ <https://bmtugtnusantara.co.id/tentang-kami-6.html>

dalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur.²

BMT UGT Nusantara membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten atau kota yang dinilai potensial. Alhamdulillah, pada saat ini BMT UGT Nusantara sudah memiliki 298 kantor cabang, kantor cabang pembantu dan kantor kas yang terbesar di 10 provinsi se Indonesia. Pengurus akan terus berusaha melakukan perbaikan dan pengembangan secara berkesinambungan pada semua bidang baik organisasi maupun usaha. Dan BMT UGT Nusantara cabang proppo berdiri sejak tahun 2008 adanya BMT UGT Nusantara di proppo memiliki banyak manfaat terhadap masyarakat penagguan sendiri.³

2. Visi dan Misi

1) Visi BMT UGT Nusantara Cabang Proppo

Koperasi yang Amanah, Tangguh dan Bermartabat yang kami singkat MANTAB.

2) Misi BMT UGT Nusantara Cabang Proppo

- a) mengelola koperasi yang sesuai dengan jatidiri santri
- b) Menerapkan sistem syariah yang sesuai dengan standar kitab salaf dan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)
- c) Menciptakan kemandirian likuiditas yang berkelanjutan
- d) Memperkokoh sinergi ekonomi antar anggota
- e) Memperkuat kepedulian anggota terhadap koperasi,

² Ibid

³ Bapak Busiri, Ketua BMT UGT Nusantara cabang Proppo (18 mei 2023)

f) Memberikan khidmah terbaik terhadap anggota dan umat⁴

3. Tujuan BMT UGT Nusantara Cabang Proppo

Untuk menggalang kerja sama guna membantu kebutuhan ekonomi nasabah dana masyarakat pada umumnya, serta bertujuan untuk memajukan kesejahteraan anggota dan masyarakat serta turut membangun perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat madani yang berlandaskan Pancasila dan UUD 1945.

a. Struktur Organisasi BMT UGT Nusantara Cabang Proppo

Struktur organisasi yang terdapat pada BMT UGT Nusantara Cabang Proppo terdiri atas:

- | | |
|---|----------------|
| 1) Kepala Cabang | : Ach Busiri |
| 2) Kasir | : Maskur |
| 3) <i>Account Officer</i> Simpan Pinjam (AOSP) | : Hanafi Halim |
| 4) <i>Account Officer Survey</i> dan Analisa (AOAP) | : Mirul |

Adapun beberapa macam-macam produk simpanan

1) Produk Tabungan BMT UGT Nusantara

a) Tabungan umum Syariah

Merupakan tabungan yang bisa disetor dan ditarik sewaktu-waktu dibutuhkan. Adapun akad yang digunakan akad Mudharabah Musytarakah.

b) Tabungan Haji Al-Haromain

⁴ <https://bmtugtnusantara.co.id/tentang-kami-6.html>

Merupakan Tabungan berjangka untuk membantu keinginan anggota dalam melaksanakan ibadah haji. Adapun akad yang digunakan akad mudarabah musytarakah.

c) Tabungan Umrah Al-Hasanah

Merupakan Tabungan berjangka dalam membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umrah. Adapun akad yang digunakan akad mudarabah musytarakah.

d) Tabungan Hari Raya Idul Fitri

Merupakan Tabungan Umum berjangka dalam memenuhi kebutuhan pada hari raya idul fitiri. Adapun akad yang digunakan akad mudarabah musytarakah.

e) Tabungan Qurban

Merupakan tabungan umum berjangka dalam memenuhi dan memudahkan anggota untuk melakukan ibadah qurban dan akikah.

f) Tabungan Lembaga Peduli Siswa

Merupakan tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan siswa dalam menghimpun tabungan siswa. Adapun akad yang digunakan akad mudarabah musytarakah.

g) Tabungan Mudharabah Berjangka

Merupakan tabungan berjangka yang mana setoran dan penarikannya sesuai dengan jangka waktu yang ditentukan. Adapun akad yang digunakan akad mudarabah musytarakah.

h) Tabungan Mudharabah Berjangka Plus

Merupakan tabungan berjangka khusus dengan manfaat asuransi sntunan rawat inap dan kematian. Adapun akad yang digunakan akad mudarabah musytarakah.

B. Paparan Data

Paparan data merupakan uraian data yang diperoleh dari peneliti lapangan. Yang di peroleh dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi. Berikut akan di paparkan data yang sudah diperoleh dilapangan tentang strategi pemasaran marketing mix produk simpanan hari raya idul fitri dalam meningkatkan jumlah nasabah di BMT UGT Nusantara cabang Proppo.

Berikut ini merupakan pemaparan hasil temuan dilapangan berdasarkan fokus masing-masing.

1. Implementasi strategi pemasaran marketing mix produk simpanan Hari Raya Idul Fitri Di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo ?

BMT UGT Nusanatara Cabang Proppo merupakan salah satu lembaga keuangan yang menawarkan fasilitas pembiayaan simpanan hari raya idul fitri. Tentunya BMT UGT Nusantara Cabang Proppo memiliki strategi pemasaran tersendiri. Produk Simpanan Hari Raya Idul Fitri memiliki banyak manfaat untuk nasabah dalam memenuhi kebutuhan anggota (nasabah) pada Hari Raya Idul Fitri. BMT UGT Nusantara Cabang Proppo tentunya banyak persaingan antar bank konvensional. Tentunya sangat dibutuhkan dalam strategi pemasaran tentang produk-produk tersebut dalam memasarkan agar dapat bertahan dan meningkat dalam jumlah anggota. Diperlukan strategi pemasaran yang tepat dalam memasarkan produk Simpanan Hari Raya Idul Fitri dan memerlukan strategi yang baik.

Marketing mix merupakan strategi produk, penetapan harga, distribusi dan promosi untuk menyalurkannya ke pasar sasaran. Bauran pemasaran merupakan serangkaian tindakan dan solusi dalam memenuhi kebutuhan konsumen dan mencapai tujuan pemasaran perusahaan atau lembaga keuangan.

Salah satu produk yang dimiliki oleh BMT UGT Nusantara cabang Proppo yaitu produk simpanan hari raya idul fitri. Produk simpanan hari raya idul fitri ini merupakan simpanan yang memudahkan masyarakat atau anggota dalam memenuhi kebutuhan pada hari raya idul fitri dengan menggunakan akad mudharabah musytarakah. BMT UGT Nusantara Cabang Proppo sebagai lembaga keuangan syariah yang menerapkan strategi pemasaran melalui bauran pemasaran untuk menganalisa strategi pemasarannya dengan menggunakan 4p (*product, price, place, prmotin*). Sebagaimana telah difokuskan pada pembahasan strategi bauran pemasaran 4p terhadap produk Simpanan Hari Raya Idul Fitri di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo yaitu:

A. Produk (*product*)

“Produk Simpanan hari raya idul fitri merupakan simpanan berjangka untuk membantu nasabah dalam memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri, sehingga nasabah bergabung dalam simpanan Hari Raya Idul Fitri di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo”⁵

“Keuntungan yang di dapat oleh nasabah terhadap produk simpanan hari raya idul fitri adalah transaksi mudah terhindar dari riba dan haram, juga setiap penarikan mendapatkan bingkisan berupa sembako”⁶

“Simpanan hari raya idul fitri diakad berdasarkan prinsip syariah dengan menggunakan akad mudharabah musytarakah, bentuk akad mudharabah dimana pengelola (*mudharib*) menyertakan modalnya dalam kerja sama investasi tersebut”⁷

⁵ Bapak Ach Busiri, Ketua BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (18 Mei 2023)

⁶ Bapak Mirul, Bagian AOSP BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (18 Mei 2023)

⁷ Bapak Hanafi Halim, Bagian AOSP BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (18 Mei 2023)

“Tabungan hari raya idul fitri ini merupakan suatu produk yang disediakan oleh BMT UGT Nusantara Cabang Proppo untuk memenuhi kebutuhan kita nak pada hari raya idul fitri nantik”⁸

“Saya nak bergabung di simpanan hari raya idul fitri, karna menurut saya simpanan idul fitri tidaklah mengandung unsur riba sehingga saya tertarik bergabung menjadi bagian dari BMT UGT Nusantara Cabang Proppo”⁹

“Simpanan hari raya idul fitri ini merupakan tempat untuk menabung bagi kita semua dek sebagai sarana menyimpan uang selama satu tahun dan boleh di ambil paling awal 15 hari sebelum hari raya idul fitri ”¹⁰

Selain dari hasil wawancara kepada pihak BMT UGT Nusantara cabang Proppo dan nasabah peneliti juga memperkuat data dengan melakukan observasi langsung di lokasi tersebut pada tanggal 18 Mei 2023. Peneliti juga melakukan pengamatan terkait dengan produk simpanan hari raya idul fitri yaitu, produk simpanan hari raya idul fitri merupakan tabungan berjangka selama satu tahun dan tidak mengandung unsur riba, adanya produk simpanan hari raya idul fitri ini untuk memenuhi masyarakat proppo dan sekitarnya dalam memenuhi kebutuhan di hari raya idul fitri nantik. Keuntungan yang didapat nasabah dalam simpanan hari raya idul fitri ini dengan bertransaksi mudah juga terhindar dari riba dan haram.

Dari paparan penjelasan narasumber di atas dapat disimpulkan bahwa produk simpanan merupakan tabungan berjangka yaitu selama satu tahun. Simpanan Hari Raya Idul Fitri tidak bisa di ambil sewaktu-waktu dibutuhkan karna Simpanan ini untuk memenuhi kebutuhan di Hari Raya Idul Fitri. Simpanan Hari Raya Idul Fitri menggunakan akad Mudharabah Musytarakah.

B. *Prace* (harga)

“Simpanan hari raya idul fitri ini menggunakan sistem bagi hasil yang mana dengan nisbah 40% untuk anggota dan 60% untuk BMT UGT

⁸ Faridah, Nasabah Simpanan Hari Raya Idul Fitri BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (18 Mei 2023)

⁹ Susmiatin, Nasabah Simpanan Hari Raya Idul Fitri BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (18 Mei 2023)

¹⁰ Su'adah, Nasabah Simpanan Hari Raya Idul Fitri BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (18 Mei 2023)

Nusantara Cabang Proppo juga dikenakan biaya administrasi sebesar Rp.5000”¹¹

“Untuk keuntungan yang didapat nasabah dalam menyimpan di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo adalah bisa mempunyai tabungan yang bisa memenuhi kebutuhan pada saat di hari raya idul fitri nanti, karena pada saat hari raya idul fitri para nasabah pastinya mempunyai banyak kebutuhan yang harus di persiapkan dalam menyambut hari raya idul fitri”¹²

“Dalam ketentuan di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo dalam simpanan hari raya idul fitri untuk keuntungan yang di dapat anggota 40% dan untuk BMT UGT Nusantara 60%, sehingga pencairan dan keuntungan yang di dapat nasabah setiap satu tahun sekali yaitu minimal 15 hari sebelum hari raya idul fitri”¹³

“Dengan menyimpan dan setoran awal yang sangat kecil, memudahkan bagi saya dek, untuk menyisihkan hasil jualan saya di pasar ataupun jatah harian saya untuk memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari. Oleh karena itu, dari hasil mengikuti simpanan hari raya idul fitri ini saya lebih mudah untuk memenuhi yang saya butuhkan di hari raya idul fitri nanti.”¹⁴

“dengan adanya BMT UGT Nusantara cabang Proppo mengeluarkan produk simpanan hari raya idul fitri, saya sangat tertarik untuk bergabung di simpanan ini nak, karena strategi yang dilaksanakan oleh BMT UGT Nusantara cabang Proppo yang sangat menarik bagi saya, dan juga setoran awal yang sangat terjangkau sehingga saya tertarik bergabung di simpanan hari raya idul fitri tersebut”¹⁵

“untuk bergabung di produk simpanan hari raya idul fitri tentunya juga menjadi keinginan dari saya sendiri karena, sebelum saya bergabung di simpanan ini saya begitu sulit dalam memenuhi kebutuhan menjelang hari raya idul fitri karena tidak ada tabungan yang saya miliki, maka dari itu ketika BMT UGT Nusantara cabang Proppo memasarkan produk simpanan ini menjadi ketertarikan tersendiri untuk bergabung di simpanan hari raya idul fitri karena setoran awal yang hanya Rp. 10.000,-”¹⁶

Dari hasil observasi dan pengamatan yang peneliti lakukan di lokasi pada tanggal 18 Mei 2023 adalah, dalam strategi harga yang diterapkan BMT UGT Nusantara cabang Proppo untuk memasarkan produk simpanan hari raya idul fitri

¹¹ Bapak Mirul, Bagian AOSP BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (18 Mei 2023)

¹² Bapak Ach Busiri, Ketua BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (18 Mei 2023)

¹³ Bapak Hanafi Halim, Bagian AOSP BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (18 Mei 2023)

¹⁴ Su'adah, Anggota Simpanan Hari Raya Idul Fitri UGT Nusantara Cabang Proppo (18 Mei 2023)

¹⁵ Faridah, Anggota Simpanan Hari Raya Idul Fitri BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (18 Mei 2023)

¹⁶ Susmiatin, Anggota Simpanan Hari Raya Idul Fitri BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (18 Mei 2023)

tidaklah memberatkan bagi nasabah karena dengan setoran awal yang Rp. 10.000,- menarik para nasabah untuk bergabung, dan pembukaan awal simpanan yang sangatlah mudah menjadikan ketertarikan tersendiri bagi masyarakat Proppo dan sekitarnya. Sehingga, dengan adanya produk simpanan hari raya idul fitri memudahkan para nasabah untuk memenuhi kebutuhannya pada saat hari raya idul fitri, simpanan hari raya idul fitri juga menggunakan nisbah untuk anggota 40% dan untuk BMT UGT Nusantara 60%

Dari paparan penjelasan narasumber di atas dapat disimpulkan bahwa dalam menabung di Simpanan Hari Raya Idul Fitri tidaklah ditentukan untuk biaya nominal namun dalam prosedur BMT UGT Nusantara Cabang Proppo cukup membayar setoran awal min Rp. 10.000 dan untuk setoran selanjutnya tidak ditentukan, dan keuntungan bagi nasabah dalam bergabung di simpanan Hari Raya Idul Fitri nasabah bisa mempunyai simpanan dan juga bisa memenuhi kebutuhan di Hari Raya Idul Fitri dengan hasil tabungan tersebut.

C. *Place* (tempat)

“Pihak BMT UGT Nusantara Cabang Proppo memilih tempat di proppo karena tempat yang sangat strategis adalah andalan para pembisnis dalam melihat peluang pemasaran produknya. Dengan tempat yang strategis konsumen akan lebih mudah menjangkau dan menemukan suatu produk simpanan”¹⁷

“karena tempat BMT UGT Nusantara Cabang Proppo juga dekat dengan pasar Panagguan pas di perempatan pasar, juga titik fokus pencarian nasabah yaitu di pasar-pasar, menurutnya cara ini cukup ampuh untuk menarik nasabah supaya bergabung di simpanan hari raya idul fitri”¹⁸

“Untuk memenuhi kebutuhan nasabah pihak BMT UGT Nusantara memilih lokasi di Proppo karena menggunakan sistem saluran pasar dalam memasarkan produk-produk yang ada di BMT hususnya produk simpanan hari raya idul fitri”¹⁹

¹⁷ Bapak Ach Busiri, Ketua BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (18 Mei 2023)

¹⁸ Bapak Mirul, Bagian AOSP BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (18 Mei 2023)

¹⁹ Bapak Hanafi, Bagian AOSP BMT UGT Nusantara Cabang Proppo 918 Mei 2023)

“Saya tertarik bergabung produk simpanan hari raya idul fitri di BMT UGT Nusantara cabang Proppo karena tempat yang dekat dengan pekerjaan saya yaitu di sebelah pasar yang tidak jauh untuk saya jangkau”²⁰

“Dengan berlokasikan di Proppo nasabah lebih mudah terjangkau bagi nasabah pasar Panagguan namun, bagi nasabah pasar Madulang sangatlah jauh sekitar 2 kilometer sehingga bagian simpanan lebih gampang mendatangi nasabah di setiap pasar untuk menarik iuran simpanan”²¹

“Saya bergabung di produk simpanan hari raya idul fitri BMT UGT Nusantara cabang Proppo karena tidak jauh dari tempat tinggal saya, dengan tempat yang strategis yang berlokasikan di pinggir jalan, tidak sulit bagi saya untuk menjangkau lokasi BMT UGT Nusantara cabang Proppo untuk menyeter simpanan hari raya idul fitri setiap harinya”²²

Selain hasil wawancara di atas, peneliti juga melakukan observasi maupun pengamatan di lokasi pada tanggal 18 Mei 2023 dengan hasil yaitu, BMT UGT Nusantara Cabang Proppo yang berlokasikan di Jln. Panagguan Kecamatan Proppo yang memiliki tempat yang cukup strategis dan tempat yang bersih, sehingga masyarakat tertarik untuk menjadi bagian anggota produk- produk yang BMT UGT Nusantara miliki terutama pada produk simpanan hari raya idul fitri. Dengan berlokasikan di sebelah pasar panagguan masyarakat pasar lebih tertarik untuk menyimpan di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo karena tempat yang tidak jauh dari tempat kerja mereka yaitu di pasar, maka dari itu dengan lokasi yang strategis produk simpanan hari rayn idul fitri meningkat dalam jumlah anggotanya dari tahun sebelumnya.

Dari paparan penjelasan narasumber di atas dapat disimpulkan bahwa BMT UGT Nusantara Cabang Proppo memilih tempat atau lokasi di proppo merupakan tempat yang sangatlah strategis dan juga peluang bagi BMT UGT Nusantara dalam memasarkan produknya di pasar-pasar, dengan berlokasi di proppo anggota atau nasabah lebih mudah untuk menjangkaunya dan BMT

²⁰ Su'adah, Anggota Simpanan Hari Raya Idul Fitri BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (18 Mei 2023)

²¹ Faridah, Anggota Simpanan Hari Raya Idul Fitri BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (18 Mei 2023)

²² Susmiatin, Anggota Simpanan Hari Raya Idul Fitri BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (18 Mei 2023)

UGT Nusantara memilih tempat di proppo karena titik fokus dalam menarik nasabah untuk bergabung adalah di pasar lokasi saat ini dekat dengan pasar panagguan.

D. *Promotion* (promosi)

“BMT UGT Nusantara banyak melakukan promosi terhadap nasabah yaitu dengan di janjikan bingkisan berupa sembako ketika nasabah menarik hasil simpanan tersebut sehingga nasabah bisa tertarik untuk bergabung di simpanan hari raya idul fitri”²³

“Adapun dalam mempromosikan produk simpanan hari raya idul fitri BMT UGT Nusantara Cabang Proppo menggunakan media sosial atau internet sebagai sarana untuk mencari nasabah supaya bisa bergabung menjadi bagian dari BMT UGT Nusantara Cabang Proppo”²⁴

“Dalam mempromosikan produk simpanan hari raya idul fitri karyawan BMT UGT Nusantara Cabang Proppo dengan bersosialisasi langsung ke masyarakat, dengan membagikan brosur dan menjelaskan tentang produk simpanan, dan juga menggunakan kemampuan komunikasi secara persuasif terhadap tokoh masyarakat sekitar”²⁵

“Ketika BMT UGT Nusantara Cabang Proppo mempromosikan produk Simpanan Hari Raya Idul Fitri pertama kali saya bergabung di produk simpanan ketika karyawan BMT UGT Nusantara melakukan sosialisasi langsung terhadap masyarakat, dan saya tertarik untuk bergabung karena saya mikir ini untuk kebutuhan keluarga saya ketika hari raya idul fitri nanti”²⁶

“Ketertarikan saya dalam bergabung di simpanan hari raya idul fitri waktu bapak hanafi menawarkan produk simpanan kepada teman saya supaya ketika hari raya idul fitri nanti mempunyai tabungan untuk kebutuhan keluarga, sehingga saya menjadi tertarik dalam bergabung di simpanan hari raya idul fitri. Dari pada ikut arisan lebih baik menabung di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo”²⁷

“Waktu karyawan BMT UGT Nusantara Cabang Proppo memberikan brosur kepada saya tentang produk simpanan saya lebih tertarik untuk menyimpan di produk simpanan hari raya idul fitri, karena simpanan hari raya idul fitri merupakan simpanan yang jangka penarikannya 1 tahun sekali sehingga saya bisa tertarik agar pada waktu hari raya idul

²³Bapak Ach Busiri, Ketua BMT UGT Nusantara Cabang Proppo(18 Mei 2023)

²⁴ Bapak Hanafi Halim, Bagian AOSP BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (18 mei 2023)

²⁵ Bapak Mirul, Bagian AOSP BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (18 mei 2023)

²⁶ Susmiatin, Nasabah Simpanan Hari Raya Idul Fitri BMT UGT Nusantara Cabang Proppo, *Wawancara Langsung* (18 Mei 2023)

²⁷ Faridah, Nasabah Simpanan Hari Raya Idul Fitri BMT UGT Nusantara Cabang Proppo, *Wawancara Langsung* (18 Mei 2023)

fitri saya mempunyai tabungan untuk kebutuhan di hari raya idul fitri',²⁸

Dari hasil observasi dan pengamatan yang peneliti lakukan di lokasi pada tanggal 18 Mei 2023 adalah, dalam mempromosikan produk-produk yang ada di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo tentunya pada produk simpanan hari raya idul fitri pihak BMT UGT Nusantara melakukan sosialisasi langsung dan membagikan brosur terhadap masyarakat supaya bergabung di simpanan hari raya idul fitri itu adalah bentuk strategi promosi, sehingga menjadi ketertarikan sendiri bagi masyarakat proppo dan sekitarnya untuk bergabung di Simpanan Hari Raya Idul Fitri.

Dari paparan penjelasan narasumber di atas dapat disimpulkan bahwa dalam mempromosikan Produk Simpanan Hari Raya Idul Fitri BMT UGT Nusantara Cabang Proppo menerapkan strategi promosi lewat media sosial dan juga bersosialisasi langsung ke masyarakat dan anggota yang ada di pasar dengan membagikan brosur dan menjelaskan tentang Produk Simpanan Hari Raya Idul Fitri. Juga menggunakan kemampuan berkomunikasi terhadap tokoh masyarakat sekitar, Termasuk dalam strategi promosi.

2. Bagaimana peningkatan jumlah nasabah pada produk simpanan idul fitri dari tahun ke tahun di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo?

Berdasarkan data yang di peroleh dari hasil wawancara berikut merupakan penjelasan dari bapak Busiri selaku ketua BMT UGT Nusanatara Cabang Proppo

²⁸ Sa'adah, Nasabah Simpanan Hari Raya Idul Fitri BMT UGT Nusantara Cabang Proppo, *Wawancara Langsung* (18 Mei 2023)

mengenai strategi pengembangan produk simpanan hari raya idul fitri di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo.

“Dalam meningkatkan jumlah nasabah di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo bagian AOSP melakukan turun langsung kelapangan dengan memasarkan produk-produk yang ada di BMT UGT Nusantara khususnya pada produk simpanan hari raya idul fitri dengan menggunakan sistem bagi hasil dengan nasabah dan juga jumlah nasabah dari tahun ketahun mengalami indeks yang berbeda sehingga setiap tahunnya mengalami peningkatan 30% dalam jumlah nasabah namun pada tahun 2020 mengalami penurunan karna faktor pandemi”²⁹

Dalam penjelasan diatas juga didukung dari penjelasan Bapak Mirul selaku Bagian AOSP di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo.

“Untuk meningkatkan jumlah nasabah bagian AOSP memberikan tawaran terhadap masyarakat dengan mengatakan banyak nasabah yang sudah bergabung dalam simpanan hari raya idul fitri, sehingga masyarakat proppo tertarik untuk bergabung menjadi bagian simpanan karna banyaknya masyarakat sekitar bergabung dalam simpanan hari raya idul fitri”³⁰

Hal senadapun juga disampaikan oleh bapak Hanafi Halim selaku bagian AOSP juga menjelaskan tentang strategi pengembangan produk simpanan hari raya idul fitri di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo

“Dalam meningkatkan jumlah nasabah pihak BMT melakukan strategi pengembangan produk terlebih dahulu dengan melakukan menyebarkan brosur dan juga mendatangi tokoh-tokoh sekitar guna memasarkan produk simpanan menawarkan produk simpanan di setiap ada kegiatan seperti koloman dan pengajian tentunya sebagai strategi marketing supaya nasabah bisa tertarik untuk bergabung”³¹

Hal senadapun juga didukung oleh Bapak Ach Busiri selaku ketua BMT UGT Nusantara Cabang Proppo.

“Dalam meningkatkan jumlah nasabah di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo pihak pengelola melakukan hal sama seperti apa yang disampaikan ole bapak ach Busiri dengan memberikan tawaran terhadap masyarakat yang ada di pasar karna titik tumpu untuk memasarkan produk yaitu di pasar panagguan dan juga pasar madulang dengan adanya sosialisasi karyawan BMT UGT Nusantara menjadikan daya

²⁹ Bapak Busiri, Ketua BMT UGT Nusanatara cabang Proppo (19 mei 2023)

³⁰ Bapak Mirul, Bagian AOSP BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (19 mei 2023)

³¹ Bapak Hanafi Halim Bagian AOSP BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (19 mei 2023)

tarik masyarakat untuk bergabung di simpanan idul fitri dalam memenuhi kebutuhan di Hari Raya Iul Firi’’³²

Dari paparan penjelasan narasumber pihak ketua BMT UGT Nusantara Cabang Proppo dan karyawan bagian AOSP di atas dapat disimpulkan bahwa dalam srategi meningkatkan jumlah nasabah di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo dengan melakukan pendekatan terhadap tokoh masyarakat dan menyebarkan brosur sebagai strategi meningkatkan jumlah anggotanya, sehingga jumlah nasabah dari tahun ketahun mengalami peningkatan sebanyak 30% dan pada tahun 2020 pengalami penurunan jumah nasabah karena faktor pandemi/covid. Dan untuk mendukung minat nasabah terhadap produk simpanan Hari Raya Idul Fitri pihak BMT menjanjikan setiap penarikan simpanan, nasabah akan diberikan bingkisan berupa sembako. Untuk menerapkan strategi pemasaran *marketing mix* BMT UGT Nusantara Cabang Proppo melakukan sosialisasi ke masyarakat dengan menjalin hubungan baik dengan nasabah dan juga menggunakan kemampuan persuasive karyawan BMT terhadap tokoh masyarakat.

Ibu Susmiatin selaku nasabah juga menjelaskan tentang pelayanan yang diberikan BMT UGT Nusantara Cabang Propo terhadap nasabah.

“Untuk pelayanan yang diberikan BMT UGT Nusantara terhadap nasabah, nasabah merasa puas dengan pelayanan yang diberikan bahkan masyarakat menilai produk simpanan idul fitri sebagai tempat untuk menabung dalam mempersiapkan kebutuhan di hari raya idul fitri’’³³

Penjelasan tersebut juga diperkuat oleh nasabah simpanan hari raya idul fitri ibu faridah dalam pandangan nasabah terhadap pemasaran yang dilakukan oleh BMT UGT Nusantara Cabang Proppo.

³² Bapak Busiri, Ketua BMT UGT Nusanatara cabang Proppo (19 mei 2023)

³³ Susmiatin, Nasabah Simpanan Hari Raya Idul Fitri BMT UGT Nusantara Cabang Proppo, *Wawancara Langsung* (19 Mei 2023)

“Sangat baik, dengan pelayanan yang cepat, tempat yang bersih suasana yang baik sehingga menjadi ketertarikan tersendiri untuk terus bergabung dalam keanggotaan BMT UGT Nusantara Cabang Proppo.³⁴

Dari paparan penjelasan narasumber nasabah simpanan hari raya idul fitri di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo dapat disimpulkan bahwa pelayanan yang diberikan karyawan BMT UGT Nusantara Cabang Proppo memberikan pelayanan yang baik sehingga masyarakat tertarik untuk bergabung di Simpanan Hari Raya Idul Firi. Dan nasabah memiliki pandangan yang sangat baik terhadap karyawan BMT UGT Nusantara Cabang Proppo dengan pelayanan yang cepat tempat yang bersih juga suasana yang kondusif.

Adapun perkembangan produk simpanan Hari Raya Idul Fitri Dari tahun ketahun di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo seperti apa yang disampaikan bapak Hanafi Halim selaku bagian AOSP di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo.

“perkembangan produk simpanan hari raya idul fitri dari tahun ketahun mengalami indeks yang berbeda-beda dikarenakan ada beberapa faktor yang melatar belakangi dalam peningkatan jumlah nasabah’³⁵

Dapat disimpulkan bahwa dalam peningkatan jumlah nasabah di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo memiliki peningkatan dan juga penurunan dalam jumlah nasabah dari tahun ketahun mengalami indeks yang berbeda-beda yaitu pada tahun 2019 jumlah nasabah di BMT UGT Nusantara sebanyak 80% dan pada tahun berikutnya yaitu tahun 2020-2021 jumlah nasabah mengalami penurunan sebanyak 20% karna faktor covid-19 dan pada tahun 2022-2023 alhamdulillah dalam jumlah nasabah mengalami peningkatan sebanyak 10%.

A. Temuan Penelitian

³⁴ Faridah, Nasabah Simpanan Hari Raya Idul Fitri BMT UGT Nusantara Cabang Proppo, *Wawancara Langsung* (19 Mei 2023)

³⁵ Bapak Hanafi Halim Bagian AOSP BMT UGT Nusantara Cabang Proppo (19 mei 2023)

Strategi Marketing Mix Produk Simpanan Idul Fitri Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo

1. Simpanan hari raya idul fitri merupakan simpanan berjangka untuk membantu nasabah dalam memenuhi kebutuhan pada hari raya idul fitri
2. Dalam meningkatkan jumlah nasabah BMT UGT Nusantara menggunakan strategi *marketing mix* 4p yaitu strategi produk, strategi harga, strategi promosi dan strategi tempat.
3. Dalam penarikan simpanan hari raya idul fitri paaling awal 15 hari sebelum hari raya idul fitri
4. Nisbah yang ditentukan BMT UGT Nusantara Cabang Proppo 40% untuk anggota dan 60% untuk BMT UGT Nusantara
5. Untuk pembukaan setoran awal simpanan hari raya idul fitri sebesar Rp. 10.000,- dan untuk setoran selanjutnya minimal Rp. 1000,-
6. Untuk lokasi BMT UGT Nusantara Cabang Proppo berlokasi di jln. Panagguan kecamatan Proppo
7. BMT UGT Nusantara Cabang Proppo memiliki tempat yang strategis di dekatnya pasar sehingga konsumen akan lebih mudah terjangkau
8. BMT UGT Nusantara Cabang Proppo melakukan media promosi dengan membagikan brosur ke masyarakat sekitar dan juga menggunakan media sosial media sebagai daya tarik nasabah untuk bergabung
Ber-alokasikan di sebelah pasar Panagguen masyarakat lebih memilih untuk menyimpan di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo.

D. Pembahasan

Pada pembahasan ini peneliti akan mengintegrasikan hasil penelitian dengan teori yang telah di paparkan pada bab sebelumnya. Sebagaimana yang telah

ditegaskan dari data yang diperoleh baik melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Diidentifikasi agar sesuai dengan tujuan yang diharapkan, dari hasil tersebut terkait dengan teori yang ada dan dibahas, sebagai berikut :

1. Implementasi Strategi Pemasaran *Marketing Mix* Produk Simpanan Hari Raya Idul Fitri Di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo

Dari hasil temuan di atas dapat disimpulkan bahwa Implementasi Strategi Pemasaran *Marketing Mix* Produk Simpanan Hari Raya Idul Fitri Di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo sebagai berikut:

Dalam menerapkan strategi pemasaran marketing mix pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh dan menaungi di bidang strategi pemasaran marketing mix, yang memberikan arahan atau panduan tentang kegiatan pemasaran yang dijalankan supaya tercapai tujuan pemasaran suatu perusahaan. Strategi pemasaran juga diperlukan di dalam lembaga keuangan syariah mikro seperti BMT UGT Nusantara Cabang Proppo, dimana lembaga ini selain berorientasi pada fungsi profit, lembaga ini juga mempunyai kapasitas sebagai lembaga yang berorientasi pada fungsi sosial.

Pada lembaga keuangan mikro seperti BMT UGT Nusantara Cabang Proppo terdapat beberapa produk yang dikenalkan, salah satunya adalah produk simpanan hari raya idul fitri. Produk ini merupakan produk yang diperuntukkan bagi anggota maupun nasabah yang ada di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo dalam memenuhi kebutuhan pada hari raya idul fitri nanti.

Adapun langkah-langkah yang diterapkan dalam memasarkan produk simpanan hari raya idul fitri, BMT UGT Nusantara Cabang Proppo menggunakan strategi pemasaran marketing mix sebagai berikut:

a. Strategi Produk

Produk secara umum dapat diartikan sebagai suatu yang dapat memenuhi kebutuhan atau keinginan nasabah. Dalam menerapkan strategi pemasaran marketing mix produk simpanan hari raya idul fitri dilakukan dengan syarat yang mudah dengan akad *mudharabah mustarakah*, yaitu berupa timbal bales bagi hasil yang sesuai dengan syariat islam supaya terhindar dari riba. Sedangkan dalam pembukaan awal simpanan hari raya idul fitri sangatlah terjangkau hanya sebesar Rp.10.000 untuk setoran awal dan setoran selanjutnya minimal sebesar Rp. 5000 dengan setoran yang mudah terjangkau, sehingga para nasabah tidak terbebani dan calon anggota tertarik untuk bergabung di dalam simpanan hari raya idul fitri.

Sedangkan nisbah yang ditentukan oleh BMT UGT Nusantara Cabang Proppo sebesar 40% untuk anggota dan 60% untuk BMT UGT Nusantara, Produk Simpanan Hari Raya Idul Fitri merupakan tabungan berjangka yaitu selama satu tahun. Simpanan Hari Raya Idul Fitri tidak bisa di ambil sewaktu-waktu dibutuhkan karna Simpanan ini untuk memenuhi kebutuhan di Hari Raya Idul Fitri, keuntungan dan penarikan simpanan minimal 15 hari sebelum hari raya idul fitri. Simpanan Hari Raya Idul Fitri diakad berdasarkan prinsip syariah dengan menggunakan akad Mudharabah Musytarakah.

b. Strategi Harga

Harga merupakan sejumlah uang yang harus di bayar atau disetorkan oleh nasabah terhadap BMT UGT Nusantara untuk memperoleh suatu produk, dalam penetapan harga hal ini biaya adminitrasi yang ditetapkan oleh BMT UGT Nusantara Cabang Proppo tidak memberatkan bagi masyarakat proppo untuk bergabung menjadi di bagian produk simpanan hari raya idul fitri dengan persyaratan yang sangatlah mudah.

Adapun persyaratan yang harus di isi sebagai berikut: mengisi formulir dengan disertakan ktp, membayar setoran awal minimal sebesar Rp. 10.000 dan membayar biaya admin Rp.5000 untuk setoran berikutnya tidak ditentukan besarnya setoran simpanan, namun untuk setoran selanjutnya minimal Rp.1000 setoran dilakukan setiap hari dan penarikan hasil tabungan simpanan hari raya idul fitri dapat dilakukan paling awal 15 hari sebelum hari raya idul fitri.

Produk simpanan hari raya idul fitri tidaklah memberatkan bagi nasabah karena dengan setoran awal yang Rp. 10.000,- dan untuk setoran berikutnya sebesar Rp. 1000,- sehingga bisa menjadi daya tarik para nasabah untuk bergabung, dan pembukaan awal simpanan yang sangatlah mudah menjadikan ketertarikan tersendiri bagi masyarakat Proppo dan sekitarnya. Sehingga, dengan adanya produk simpanan hari raya idul fitri memudahkan para nasabah untuk memenuhi kebutuhannya pada saat hari raya idul fitri, simpanan hari raya idul fitri juga menggunakan nisbah untuk anggota 40% dan untuk BMT UGT Nusantara 60%.

c. Strategi Tempat

Pemilihan tempat atau lokasi sangatlah penting, dalam menentukan lokasi pembukaan kantor cabang harus mampu mengidentifikasi sasaran pasar yang dituju. BMT UGT Nusantara Cabang Proppo yang berlokasi di Jln. Panagguan Kabupaten Proppo yang memiliki tempat yang cukup strategis dan tempat yang bersih, sehingga masyarakat tertarik untuk menjadi bagian anggota produk- produk yang BMT UGT Nusantara miliki terutama pada produk simpanan hari raya idul fitri. Dengan berlokasi di sebelah pasar panagguan masyarakat pasar lebih tertarik untuk menyimpan di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo karena tempat yang tidak jauh dari tempat kerja

mereka yaitu di pasar, maka dari itu dengan lokasi yang strategis produk simpanan hari rayn idul fitri meningkat dalam jumlah anggotanya dari tahun sebelumnya.

d. Strategi Promosi

Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan dalam menerapkan *marketing mix*, kegiatan ini sama pentingnya dengan ketiga kegiatan *marketing mix* yang di atas. Dalam hal ini setiap karyawan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk yang ada di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo ke masyarakat sekitar.

Adapun promosi yang diterapkan BMT UGT Nusantara Cabang Proppo tentunya pada produk simpanan hari raya idul fitri pihak BMT UGT Nusantara melakukan promosi dengan bersosialisasi langsung ke masyarakat dan tokoh sekitar juga membagikan brosur terhadap masyarakat proppo supaya bergabung di simpanan hari raya idul fitri, adalah suatu bentuk strategi promosi, sehingga menjadi ketertarikan sendiri bagi masyarakat proppo dan sekitarnya untuk bergabung di Simpanan Hari Raya Idul Fitri.

2. Bagaimana peningkatan jumlah nasabah pada produk simpanan idul fitri dari tahun ke tahun di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo?

Perkembangan dunia bisnis di Indonesia sangat berkembang pesat karena dukungan dari lembaga keuangan lainnya. Karena Bank dan lembaga keuangan merupakan salah satu pelaku terpenting dalam perekonomian sebuah Negara. Di dalam sebuah Negara masyarakat maupun kalangan pengusaha sangat membutuhkan jasa dari Bank ataupun lembaga keuangan lainnya untuk mendukung mereka dalam melancarkan kegiatan aktivitasnya³⁶

³⁶ Mardani, *Hukum Bisnis Syariah* (Jakarta: Kencana, 2014), 23.

Produk simpanan hari raya idul fitri merupakan salah satu produk yang ada di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo, simpanan hari raya idul fitri merupakan simpanan berjangka untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri, dalam penarikan hasil simpanan setiap satu tahun sekali yaitu minimal sebelum hari raya idul fitri. Tentunya setiap anggota ataupun nasabah diberikan bingkisan berupa sembako atau sesuai permintaan nasabah, dan dalam mengembangkan produk simpanan hari raya idul fitri karyawan atau bagian simpanan memberikan tawaran terhadap masyarakat proppo dan sekitarnya dengan turun langsung ke lapangan mengenalkan produk-produk yang ada di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo khususnya pada produk simpanan hari raya idul fitri. Banyak nasabah mengatakan bahwa produk simpanan hari raya idul fitri merupakan produk yang sangat baik, karena simpanan hari raya idul fitri bisa membantu kebutuhan nasabah pada hari raya idul fitri. Juga karyawan BMT UGT Nusantara Cabang Proppo bagian simpanan mengatakan produk simpanan hari raya idul fitri dikatakan baik, karena jumlah nasabah disetiap tahunnya meningkat sebanyak 30% namun pada waktu pandemi jumlah nasabah mengalami penurunan hingga 20%. Sehingga pada tahun ini jumlah nasabah yang ada di BMT UGT Nusantara Cabang Proppo masih tahap pemulihan karena pada tahun sebelumnya mengalami faktor pandemi.

Banyak keuntungan yang di dapat nasabah ketika bergabung di simpanan hari raya idul fitri yaitu bisa memenuhi kebutuhan nasabah pada hari raya idul fitri, dan juga dapat membantu meringankan perekonomian keluarga ketika hari raya idul fitri nanti. Tentunya banyak kebutuhan pada saat hari raya seperti kue

lebaran dan baju lebaran. Adapun bagi hasil yang diperoleh setiap nasabah maupun anggota bisa berupa uang ataupun bingkisan, karna setiap penarikan simpanan hari raya idul fitri nasabah setiap tahunnya mendapatkan bingkisan berupa sembako atau lain sebagainya.

Simpanan hari raya idul fitri memiliki tanggapan dari setiap nasabah, salah satu nasabah mengatakan simpanan hari raya idul fitri adalah simpanan yang baik untuk memenuhi kebutuhan di hari raya, tentunya bisa membantu meringankan beban suami dan juga tempat BMT UGT Nusantara yang mudah terjangkau dengan pelayanan yang baik merupakan daya tarik minat nasabah untuk bergabung di simpanan hari raya idul fitri. Dan juga nasabah yang lain mengatakan simpanan hari raya idul fitri ini kurang diminati karna tidak bisa di ambil sewaktu waktu dibutuhkan tidak seperti simpanan harian.