

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Objek Penelitian

1. Profil BMT NU Cabang Kadur Pamekasan

a) Sejarah Singkat KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan

BMT NU didirikan karena kepedulian pengurus MWC Gapura Nahdlatul Ulama terhadap keadaan masyarakat Sumenep pada umumnya dan masyarakat kecamatan Gapura pada khususnya sebagai akibat semakin maraknya praktik rentenir yang memungut bunga 50% per bulan, yang benar-benar menghambat bisnis mereka dan menyulitkan mereka untuk tumbuh.¹

Pada tanggal 1 Juli 2004, para peserta *workshop* dan manajemen MWC NU menyepakati konsep pendirian perusahaan simpan pinjam dengan hukum syariah yang dikenal dengan BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*). Menenangkan seluruh pendiri BMT NU yang nota bene dari pengurus Gapura MWC NU merupakan salah satu tantangan terberat yang harus dihadapi pengurus di awal berdirinya BMT NU. Karena hanya 22 orang dari 36 orang yang setuju mendirikan BMT NU bersedia membayar simpanan anggota dan hanya mengumpulkan modal awal Rp. 400.000,- pada awal berdirinya. Oleh karena itu, pengurus BMT NU perlu melakukan banyak upaya untuk meyakinkan mereka dan masyarakat bahwa BMT NU yang

¹ <https://bmtnujatim.com/> diakses pada tanggal 1 Januari 2023 pukul 08.30 WIB.

baru benar-benar dapat membantu peningkatan usaha kecil dan menengah, dan tabungan mereka akan aman dan terjamin karena mereka dikelola secara profesional dan tidak menggunakan riba yang diharamkan oleh Allah SWT.²

Antusiasme dan motivasi tinggi pengurus yang saat itu hanya dimiliki Masyudi dan Darwis benar-benar diuji. Untuk memajukan dan mengembangkan BMT NU yang diyakini mampu mendongkrak perekonomian usaha kecil dan mikro, diperlukan dedikasi total. Pada tahun 2004, upaya manajemen yang tak kenal lelah dan komitmen yang teguh tidak membuahkan hasil. Ini terlihat dari modal awal sejak 1 Juli 2004 saat pertama kali didirikan hingga Desember 2004 hanya meningkat menjadi Rp. 2.172.000,- menghasilkan keuntungan bersih sebesar Rp. 42.000,-. Kondisi relatif tidak berubah dari tahun 2004 ke tahun 2005. Peristiwa yang terjadi tidak sesuai dengan harapan. Ini karena mereka yang ingin bergabung dengan BMT NU tidak sepenuhnya percaya dan harus memikirkannya ribuan kali sebelum melakukannya. Setelah menyaksikan pertumbuhan BMT NU menjelang akhir tahun 2006, kepengurusan menyelesaikan status hukum formalnya sebagai koperasi pada 12 April 2007, guna memperoleh pengakuan pemerintah, dan pada 4 Mei 2007 resmi didaftarkan di notaris. akta dengan nomor: 10, Badan Hukum: SIUP: 188.4/11/BH/XVI.26/435.113/2007 TDP: 503/6731/SIUP-K/435.114/2007 NPWP: 132125200588, dan 02.599.962.4-608.000. dengan nama Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJSK) *Baitul Mall wa Tamwil* Nuansa Umat yang disingkat dengan BMT NU.

² <https://bmtnujawatimur.com/> diakses pada tanggal 1 Januari 2023 pukul 08.40 WIB.

KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang ke 30 adalah KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan berdiri pada tanggal 14 Maret 2017. Cabang Kadur Pamekasan memiliki modal awal sebesar Rp. 50.000.000,- dan terletak di sebelah selatan pasar Kadur setelah melalui beberapa proses, antara lain tinjauan lokasi, *market share*, dan kriteria lain yang ditetapkan oleh KSPPS BMT NU pusat. Dan jumlah seluruh aset sampai tahun 2020 adalah Rp. 6,5 M. KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan didirikan atas prakarsa pengurus NU di wilayah Kadur sebagai jawaban atas kebutuhan mendesak akan adanya lembaga keuangan yang dapat menampung dan memfasilitasi transaksi atau muamalah yang sesuai dengan syariah bagi masyarakat Kadur dan masyarakat secara keseluruhan.³

b) Visi dan Misi KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan

1) Visi

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

2) Misi

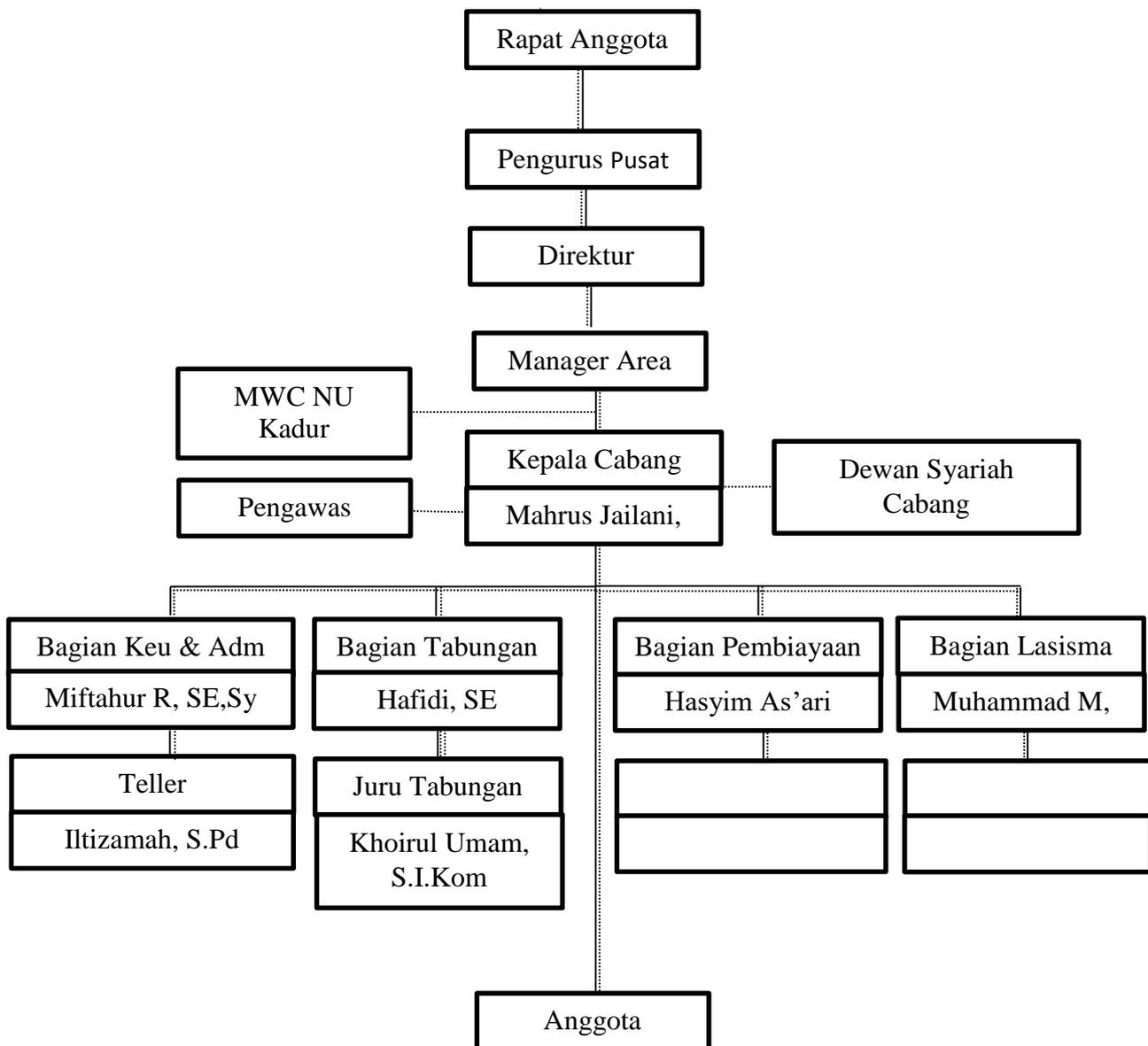
- a) Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama.
- b) Menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai syariah secara murni dan konsekuen sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang professional dan amanah.

³ Mahrus Jailani, Wawancara Langsung, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, 14 Januari 2023 Jam 10.00 WIB.

- c) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan menuju berdirinya 100 kantor cabang pada tahun 2026.
- d) Mengutamakan penghimpunan dana atas dasar *ta'awun* dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM baik secara perseorangan maupun berbasis jamaah.
- e) Mewujudkan penghimpunan, dan penyaluran infaq, shadaqah dan waqaf.
- f) Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, profesional dan memiliki integritas tinggi.
- g) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta manajemen yang sesuai prinsip kehati-hatian.
- h) Menciptakan kondisi terbaik bagi SDI sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah.
- i) Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jamaah.

c) Struktur Organisasi

Gambar 4. 1
STRUKTUR PENGELOLA
KSP. SYARIAH BMT NU
CABANG KADUR PAMEKASAN



Keterangan :

Garis Instruksi : ————

Garis Koordiani :

a) Tugas dan Tanggung Jawab

Berdasarkan struktur organisasi dapat dijelaskan tugas dan tanggung jawabnya masing-masing yaitu:

1. Kepala Cabang

- a) Bertanggung Jawab Kepada : Direksi dan Pengurus Pusat
- b) Membawahi : Bagian Keuangan
Bagian Pembiayaan
Bagian Administrasi dan Umum
Bagian Tabungan

c) Tugas dan Tanggung Jawab

- (1) Menyusun visi, misi dan nilai-nilai serta rencana strategis dalam bentuk Rencana Kerja dan Rencana Bisnis (*Bussiness Plan*).
- (2) Melaluka pengelolaan KSPPS BMT NU sesuai dengan wewenang dan tanggung jawabnya sesuai Anggaran Dasar, peraturan khusus yang berlaku dan prinsip-prinsip koperasi.
- (3) Melakukan control secara keseluruhan dan memberikan arahan dalam upaya mengembangkan dan meningkatkan kualitas KSPPS BMT NU demi tercapainya target usaha.
- (4) Memberikan masukan pada pengelola mengenai strategi-strategi yang dapat dikembangkan KSPPS BMT NU dalam pencapaian target.
- (5) Memimpin rapat-rapat untuk membahas capaian target dan kendala-kendala yang dihadapi KSPPS BMT NU.

2. Bagian Keuangan dan Administrasi

a) Bertanggung Jawab Kepada : Kepala Cabang

b) Membawahi : 1. Teller

c) Tugas dan Tanggung jawab

(1) Bertanggung jawab dan mengarsip seluruh tanda bukti transaksi untuk kebenaran pencatatan transaksi sesuai dengan prinsip akuntansi pola syari'ah yang berlaku dilingkungan kantor cabang KSPPS BMT NU.

(2) Bertanggung jawab atas pengelolaan keuangan kantor cabang KSPPS BMT NU.

(3) Memberikan pelayanan terbaik kepada anggota dan penabung.

(4) Bertanggung jawab atas administrasi yang berkaitan dengan aplikasi pembukaan rekening simpanan/tabungan dan pembiayaan.

(5) Bertanggung jawab terhadap pemenuhan sarana dan logistic kantor cabang.

3. Bagian Tabungan

a) Bertanggung Jawab Kepada : Kepala Cabang

b) Tugas dan Tanggung Jawab

(1) Bertanggung jawab atas penjemputan simpanan anggota dan penabung.

(2) Melakukan penjemputan setoran dan penarikan simpanan.

(3) Memastikan simpanan yang harus dijemput telah dilaksanakan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

(4) Memastikan tidak ada selisih antara dana yang dijemput dengan dana yang disetorkan ke teller.

(5) Membuat laporan kegiatan kepada kepala cabang secara berkala sebagai pertanggung jawaban seluruh aktivitas bagian keuangan.

4. Bagian Pembiayaan, Juru Survei dan Juru Tagih

a) Bertanggung Jawab Kepada : Kepala Cabang

b) Membawahi : Juru Survei

Juru Tagih dan Bina Usaha

c) Tugas dan Tanggung Jawab

(1) Bertanggung jawab atas manajemen dan prosedur pembiayaan.

(2) Mengusahakan tercapainya pemasaran produk-produk pembiayaan kantor cabang KSPPS BMT NU dengan target yang telah ditentukan.

(3) Bertanggung jawab atas penagihan tunggakan pembiayaan.

(4) Bertanggung jawab terhadap terlaksananya proses pembiayaan dari pengajuan hingga realisasi.

(5) Menyusun strategi sosialisasi, promosi untuk meningkatkan kemajuan produk pembiayaan kantor cabang KSPPS BMT NU.

5. Teller

a) Bertanggung Jawab Kepada : Bagian Keuangan

b) Tugas dan Tanggung Jawab

(1) Memberikan pelayanan terbaik kepada anggota dan penabung.

(2) Bertanggung jawab atas pengelolaan kas kecil (*Petty Cash*).

(3) Menghitung keadaan keuangan atau transaksi setiap hari.

- (4) Melakukan check fisik uang tuani setiap hari.
- (5) Mencatat dan mengimput seluruh transaksi harian.
- (6) Memastikan bahwa upload transaksi harian sudah terkirim ke server pusat.

b) Produk-Produk KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan

1. Produk Pembiayaan Syariah

a) Produk Pembiayaan/Pinjaman

Sebelum mengajukan akad pembiayaan, masyarakat diwajibkan untuk menjadi anggota BMT NU (Simpanan Anggota) kecuali gadai Emas. Adapun persyaratan Persyaratan pembiayaan adalah sebagai berikut:

- 1) Mengisi aplikasi permohonan pembiayaan baik dikantor cabang/secara online melalui aplikasi BMT NU Q.
- 2) Mengisi form System Informasi Mitra (SIM).
- 3) Menjadi anggota KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur.
- 4) Memiliki tabungan aktif di BMT NU Jawa Timur.
- 5) Bersedia di wawancarai, dilakukan survey usaha serta kelayakan dan dinilai jaminannya.
- 6) Menyerahkan bukti kepemilikan barang jaminan berupa : Sertifikat Tanah/Bangunan, BPKB Mobil/Motor, SK pertama dan SK terakhir pengangkatan PNS, dan atau jaminan tabungan atau tas nama perorangan ayau lembaga.

- 7) Bersedia menyerahkan Photo Copy KTP/SIM/KARTANU dan kartu tanda pengenal lainnya dan serta persyaratan admistrasi lainnya yang ditentukan kemudian.

b) Jenis – Jenis Pembiayaan

1) Al-Qardul Hasan

Karakteristik dan ketentuan umum:

- a) Pembiayaan dengan plafond maksimal Rp. 1.000.000,-
- b) Pembiayaan tanpa bagi hasil atau margin/keuntungan
- c) Dianjurkan memberikan jaza'ul ihsan (balas budi) sesuai dengan keikhlasan mitra.
- d) Waktu pembiayaan sesuai kesepakatan bersama.

2) Murabahah dan Bai' Bitsamanil Ajil (BBA)

Karakteristik dan ketentuan umum:

- a) Pembiayaan dengan cara BMT NU menjual barang yang dibutuhkan mitra secara kredit/ pembayaran angsuran.
- b) BMT NU memperoleh margin (keuntungan) mulai 1,3% dari harga pokok barang.
- c) Plafond dan waktu pembiayaan sesuai dengan kesepakatan, dengan cara angsuran mingguan, atau bulanan (bai' bitsamanil ajil/BBA) atau cash tempo/ pembayaran diakhir jangka waktu (akad murabahah).
- d) Untuk murabahah mitra diharuskan memberikan DP (uang muka) maksimal 20% dari harga jual barang.

3) Mudharabah dan Musyarakah

Karakteristik dan ketentuan umum:

- a) Pembiayaan dengan sistem bagi hasil antar shohibul maal (BMT NU) dengan mudlarib (mitra).
- b) Plafond dan waktu pembiayaan sesuai kesepakatan.
- c) Musyarakah: modal usahanya dari kedua belah pihak (sharing modal). Bagi hasil sesuai dengan struktur modal.
- d) Mudlarobah: modal usaha seluruhnya disediakan BMT dengan nisbah bagi hasil 65% (BMT) dan 35% (mitra). Dan atau berdasarkan kesepakatan bersama.
- e) Mitra berkewajiban memberikan bagi hasil setiap bulan sedangkan mudal dilunasi akhir tempo

4) Rahn/Gadai

Karakteristik dan ketentuan umum:

- a) Barang yang dapat digadaikan berupa perhiasan emas dan barang berharga lainnya.
- b) Mitra menanggung biaya taksir mulai 0,5% dari nilai taksir barang yang digadaikan.
- c) Jumlah pembiayaan 80% dari nilai taksir barang.
- d) Memberikan ujroh/biaya penitipan barang sebesar Rp.6,- dari nilai taksir barang untuk kelipatan Rp.10.000,-
- e) Ujroh dihitung setiap hari (system, harian), Jangka waktu gadai maksimal 4 bulan dengan masa tenggang 15 hari dan dapat diperpanjang kembali.

2. Produk Penghimpunan Dana

a. Produk Tabungan/Simpanan

- 1) Pembukaan rekening atau calon anggota
- 2) Telah memenuhi syarat sebagaimana tertuang dalam ART BAB II pasal 2 dan mendaftarkan diri sebagai anggota atau calon anggota.
- 3) Menulis formulir permohonan pendaftaran anggota (Form 1).
- 4) Mengisi data base anggota (sesuai dengan KTP/ SIM atau kartu identitas lainnya); (Form 2).
- 5) Data base sebagaimana memberikan informasi tentang:
 - a) Data berdasarkan KTP atau SIM.
 - b) Nama, Tetala dan pekerjaan.
 - c) Nama ahli waris
 - d) Ibu kandung, dll.
- 6) Menyerahkan photo copy KTP/SIM/ tanda pengenal lainnya.
- 7) Menyerahkan pas foto hitam putih/ di potret oleh petugas.
- 8) Membayar biaya administrasi sebesar Rp. 10.000 (Form 3).
- 9) Membayar simpanan pokok dan wajib (Form 4).
- 10) Menulis setoran awal siaga pokok dan wajib pada slip setoran (Form 5).
- 11) Membubuhkan tanda tangan dan cap jempol pada buku induk anggota dan buku induk tabungan.
- 12) Menerima buku rekening Siaga dan KTA.

b. Jenis-Jenis Tabungan

1) SIAGA (Simpanan Anggota)

Karakteristik dan ketentuan umum:

- a) Siaga merupakan simpanan anggota yang disediakan bagi yang berminat menjadi anggota sekaligus pemilik BMT NU.
- b) Siaga menggunakan akad musyarakah dengan bagi hasil 70 % dari selisih hasil usaha (SHU) dengan ketentuan maksimal 20% digunakan sebagai dana cadangan dan 50% diberikan kepada anggota sebagai partisipasi modal.
- c) Biaya pendaftaran anggota Rp. 20 ribu.
- d) Siaga terdiri dari tiga jenis:
 - (1) Siaga pokok:
 - (a) Siaga pokok dibayar satu kali sebesar Rp. 100.000.
 - (b) Besarnya simpanan pokok adalah sama dengan semua anggota yaitu Rp. 100.000 dan dibayarkan secara tunai, kecuali RAT memutuskan bahwa siaga pokok dapat diangsur.
 - (c) Penyetoran dapat dilakukan oleh yang bersangkutan atau yang diberikan kuasa.
 - (d) Atas kesepakatan anggota melalui RAT KSPPS. BMT NU, besar simpanan pokok dapat berubah.
 - (e) Simpanan pokok tidak boleh diambil selama yang bersangkutan masih menjadi anggota.

(2) Siaga wajib

- (a) Siaga wajib dibayar oleh semua anggota secara teratur setiap bulan sekali sesuai dengan kesepakatan anggota BMT.
- (b) Besarnya siaga wajib adalah Rp. 20.000.
- (c) Besarnya siaga wajib ditentukan atas dasar kesepakatan anggota dengan mendasarkan pada kemampuan anggota yang paling rendah.
- (d) Siaga wajib tidak boleh diambil selama yang bersangkutan masih menjadi anggota.

(3) Siaga khusus

- (a) Siaga khusus dibayar oleh semua anggota dimana jumlah dan setorannya tidak ditentukan.
- (b) Siaga khusus hanya dapat diambil setiap bulan januari.
- (c) Siaga khusus dapat dibayar setelah anggota melunasi simpanan pokok dan wajib.
- (d) Jumlah simpanan khusus minimal Rp. 100.000 kecuali bagi anggota yang mendapatkan pembiayaan maka minimal 5% dari jumlah pembiayaan setelah dikurangi dengan simpanan pokok dan wajib yang sudah dibayar.

2) SAJADAH (Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah)

Karakteristik dan ketentuan umum:

- a) Simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati diawal
- b) Memperoleh hadiah langsung tanpa diundi

- c) Menggunakan akad wadiah yad al-dhamanah
- d) Dapat ditarik pada waktu berdasarkan ketentuan yang berlaku

3) SIDIK FATHONAH (Simpanan pendidikan fathonah)

Karakteristik dan ketentuan umum:

- a) Sidik fathonah adalah simpanan yang disediakan bagi anggota yang ingin meraih cita-cita pendidikan secara sempurna dengan menggunakan akad mudlarabah muthlaqah.
- b) Setoran awal pembukaan rekening Rp.2.500,- dan setoran selanjutnya minimal Rp.500,-
- c) Bagi hasil langsung ditambah bukukan pada setiap awal bulan di rekening sidik fathonah yaitu 45%.
- d) Setoran dapat di lakukan kapan saja sedangkan penarikan hanya dapat dilakukan 2 kali dalam setahun, pertama: saat tahunan ajaran baru, kedua: saat semester 2.
- e) Saldo minimal setiap penarikan Rp.5.000,-
- f) Biaya pembukaan rekening Rp.5.000,-

4) TARAWI (Tabungan Ukhrawi)

Karakteristik dan ketentuan umum:

- a) Tarawi disiapkan bagi anggota yang ingin menabung skaligus beramal, karena bagi hasil tabungan anggota akan disedekahkan kepada fakir miskin dan anak yatim piatu dengan menggunakan akad mudlarabah muthlaqah.

- b) Bagi hasil dari tarawi tidak dapat diberikan kepada anggota/calon anggota akan tetapi digunakan untuk membantu fakir miskin/yatim piatu dan 50% BMT NU.
- c) Setoran awal pembukaan rekening Rp.25.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-
- d) Setoran tarawi dapat dilakukan kapan saja sedangkan penarikan 6 bulan setelah pembukaan rekening dan selanjutnya dapat ditarik kapan saja.Saldo minimal setiap penerikan Rp. 0,-
- e) Biaya pembukaan rekening Rp. 5.000,-

5) SIBERKAH (Simpanan Berjangka Mudharabah)

Karakteristik dan ketentuan umum:

- a) Siberkah merupakan tabungan yang hanya dapat ditarik dalam jangka waktu minimal 12 bulan (1 tahun).
- b) Jumlah setoran awal dan setoran berikutnya minimal Rp.500.000,
- c) Nisbah bagi hasil (per bulan) 65% .
- d) Biaya pembukaan rekening Rp.5.000,-

6) SAHARA (Simpanan Haji dan Umrah)

Karakteristik dan ketentuan umum:

- a) Sahara merupakan simpanan yang dapat mempermudah anggota untuk menunaikan haji dan umrah dengan memperoleh keuntungan yang melimpah, dan menggunakan akad mudlarabah muthlaqah.

- b) Setoran awal Rp. 1 juta setoran selanjutnya sesuai dengan kemampuan.
- c) Bagi hasil perbulan 65% sebagai bekal tambahan biaya haji dan umrah.
- d) Setoran dapat dilakukan setiap saat dan penarikan hanya dapat dilakukan ketika hendak melaksanakan ibadah haji dan umrah kecuali jika terdapat udzur syar'i.
- e) Biaya pembukaan rekening Rp. 5, 000.

7) SABAR (Simpanan Lebaran)

Karakteristik dan ketentuan umum:

- a) SABAR merupakan simpanan yang mempermudah anggota untuk memenuhi kebutuhan lebaran, dengan menggunakan akad mudlarabah muthlaqah.
- b) Setoran awal pembukaan rekening Rp.25.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp.5.000,-
- c) Bagi hasil langsung ditambah bukukan pada setiap awal bulan di rekening SABAR. Dengan nisbah bagi hasil (perbulan) untuk anggota/calon anggota 55%.
- d) Setoran SABAR dapat dilakukan kapan saja sedangkan penarikan tabungan hanya dapat dilakukan setiap tanggal 1 – 25 Ramadhan pada setiap tahunnya. Saldo minimal setiap penarikan Rp.30.000,-
- e) Biaya pembukaan rekening Rp.5.000,-

8) TABAH (Tabungan Mudharabah)

Karakteristik dan ketentuan umum:

- a) Tabah disediakan bagi anggota yang bisa mempermudah memenuhi kebutuhan sehari-hari karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja dan menggunakan akad mudharabah muthlaqah.
- b) Bagi hasil langsung ditambah bukukan pada setiap bulan di rekening tabah dengan nisbah bagi hasil (perbulan) 40%.
- c) Setoran awal pembukaan rekening Rp.15.000,- dan selanjutnya setoran minimal Rp. 2.500,-
- d) Saldo minimal setiap penarikan Rp.10.000,-
- e) Biaya pembukaan rekening Rp.5.000,-

B. Paparan Data

Sebelum penelitian ini dilakukan, peneliti terlebih dahulu melakukan observasi atau pengamatan awal pada bulan Desember 2022. Untuk mengetahui mengenai proses strategi *marketing mix* pada produk Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah (SAJADAH) di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan.

1. Penerapan Strategi *Marketing Mix* KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan Pada Produk Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah (SAJADAH)

Penerapan strategi *marketing mix* yang dilakukan oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan pada produk simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH), peneliti dapatkan berdasarkan data lapangan. Berdasarkan data yang telah peneliti dapatkan di lokasi penelitian, baik dengan

menggunakan metode observasi, wawancara maupun dokumentasi. Maka peneliti menemukan beberapa bentuk strategi *marketing mix*, sebagai berikut:

a) Produk (*Product*)

Wawancara pertama dilakukan kepada Mahrus Jailani selaku kepala cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan untuk mengetahui bagaimana penerapan strategi *marketing mix* yang dilakukan pada produk simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH) sebagaimana yang disampaikan bahwa:

“Kami selalu mengutamakan produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Oleh karena itu kami selalu memberikan produk yang menggunakan prinsip syariah dan akad yang sudah jelas untuk anggota”.⁴

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa penerapan strategi produk di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan menekankan agar semua produk yang ditawarkan maupun yang sudah berjalan harus memuat prinsip syariah yaitu bebas dari *riba*, *maysir*, *gharar* dan sebagainya. akad-akad yang digunakan sudah jelas dan bisa dengan mudah dipahami oleh anggota seperti akad mudharabah, akad musyarakah, akad ijarah, akad wadiah dan akan murabahah yang disediakan untuk para anggota.

Penjelasan tentang produk simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH) sendiri diperkuat oleh juru tabungan yaitu Khoirul Umam, beliau menyampaikan:

“Produk SAJADAH ini berbeda dengan produk yang lain karena produk SAJADAH termasuk jenis tabungan berjangka dimana jangka waktu pengambilan sudah ditentukan sebelumnya dengan menggunakan akad wadiah.”⁵

⁴ Ibid.

⁵ Hafidi, *Bagian Tabungan KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan*, Wawancara Langsung, (25 Januari 2023).

Menurut wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa produk simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH) merupakan produk berjangka yang menggunakan akad wadiah, dimana produk ini merupakan jenis tabungan yang jangka waktu pengambilannya sudah ditentukan diawal tabungan.

Selain itu, produk simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH) juga diperkuat oleh pendapat salah satu anggotanya yaitu Moh Sahebullah. Beliau memaparkan bahwa:

“Produk SAJADAH sangat bermanfaat bagi saya untuk bisa memperoleh keuntungan dari uang yang saya miliki secara jelas yaitu dengan hadiah diawal pada produk SAJADAH”.⁶

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa produk simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH) sangat efektif karena produk SAJADAH ini memberikan keuntungan yang jelas yaitu dengan hadiah di awal tabungan.

b) Harga (*Price*)

Harga yang ditawarkan mengikuti harga pasaran agar dapat bersaing dengan lembaga keuangan lainnya. Seperti yang diungkapkan Bapak Mahrus Jailani berikut ini:

“Kami dalam menentukan harga atau nilai yang ditetapkan yaitu dengan memberikan harga yang dapat dijangkau masyarakat serta tidak merugikan kepada kami atau memberikan keuntungan meskipun sedikit karena kami memegang prinsip kerja yaitu jujur, giat, dan ikhlas”.⁷

Berdasarkan wawancara yang disampaikan diatas dapat disimpulkan bahwa harga yang ditawarkan oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur

⁶ Moh Sohebullah, *Anggota KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan*, Wawancara Langsung, (25 Januari 2023).

⁷ Mahrus Jailani, *Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan*, Wawancara Langsung, (14 Januari 2023).

Pamekasan merupakan harga yang bisa dijangkau oleh masyarakat dengan harapan perusahaan dapat dengan mudah menembus pasar dan tetap menentukan presentase tertentu agar KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan bisa memperoleh keuntungan.

Kemudian ditambahkan oleh pendapat Hafidi selaku bagian tabungan bahwa:

“Harga atau nilai yang kami berikan kepada anggota cukup murah yaitu dengan mendaftarkan diri sebagai anggota dan menyetorkan simpanan pokok dan simpanan wajib serta membuka tabungan SAJADAH dengan setoran awal Rp.5.000.000,- saja dan dalam jangka waktu pengambilan 9 bulan. Kami memberikan hadiah kepada anggota tabungan SADAJAH seperti kipas angin, mesin cuci, uang tunai, sepeda motor dan lainnya. Kami mengambil sedikit keuntungan yang penting anggota bisa puas dengan kami dan bisa bertahan dalam jangka waktu yang panjang ditempat kami”.⁸

Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa KSPPS BMT NU Cabang Kadur merupakan lembaga keuangan yang memberikan harga yang cukup murah untuk dapat mempertahankan anggotanya dengan kata lain akan menciptakan *demand* atau permintaan yang optimal dari pihak konsumen (anggota) dan tetap mempertimbangkan porsi bagi hasil atau margin yang akan didapat oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan. Dalam produk simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH) KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan memberikan syarat yaitu dengan mendaftarkan diri sebagai anggota dengan menyetorkan simpanan pokok dan simpanan wajib, serta membuka tabungan SADAJAH dengan setoran awal minimal Rp.5.000.000,- dalam jangka waktu pengambilan 9 bulan.

c) Distribusi/Tempat (*Place*)

⁸ Hafidi, *Bagian Tabungan KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan*, Wawancara Langsung, (14 Januari 2023).

Tempat atau saluran distribusi yang efisien dapat menunjang sebuah perusahaan dalam proses pendistribusian produk kepada konsumen. Tempat merupakan salah satu faktor penentu bisnis, sesuai dengan dipaparkan bahwa:

“lokasi ini kami pilih karena cukup strategis dan berdekatan dengan pasar dimana lokasi ini cukup ramai dilalui oleh banyak orang, sehingga dapat menjadi peluang besar bagi kami untuk memperoleh tambahan anggota di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan”.⁹

Dari paparan diatas dapat disimpulkan bahwa penentuan tempat/lokasi yang dipilih oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan tidak asal pilih lokasi atau tempat yang luas saja namun memikirkan tingkat efektivitas yang akan diperoleh oleh perusahaan dengan cara memilih lokasi/tempat yang cukup strategis, terletak di Jalan Lot-Polot, Kadur, Kec. Kadur, Kab. Pamekasan tepatnya disebelah selatan Pasar Kadur. lokasi yang strategis ini dapat menunjang KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan untuk memperoleh anggota dan menawarkan produknya.

Kemudian ditambahkan oleh pendapat Romaidi selaku anggota KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan bahwa:

“Penentuan tempat yang dilakukan oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan bagi saya sangat tepat karena lokasi tersebut dekat dengan pasar yang menjadi pusat keramaian daerah Kadur sendiri, bagi saya sendiri jika ingin mengunjungi KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan sendiri bisa dilakukan saat pergi ke pasar jadi tidak membuang-buang waktu saya.”¹⁰

Dari paparan diatas dapat disimpulkan bahwa penentuan lokasi yang dipilih oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan sangat tepat

⁹ Mahrus Jailani, *Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan*, Wawancara Langsung, (14 Januari 2023).

¹⁰ Romaidi, *Anggota KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan*, Wawancara Langsung, (25 Januari 2023).

dengan memilih lokasi yang bersebelahan dengan pasar tradisional daerah Kadur, sehingga membuat masyarakat lebih mengefisien waktu dengan pergi ke pasar sambil mampir ke lokasi KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan.

d) Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan ujung tombak untuk memperkenalkan produk kepada anggota baru, dalam hal ini KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan juga memperhatikan cara promosi yang digunakan seperti yang disampaikan oleh Hafidi:

“Dalam mempromosikan produk kami melakukan cara *door to door* berbeda dengan lembaga keuangan lainnya dengan harapan bisa lebih mudah memperoleh anggota dan menjalin silaturahmi dengan anggota”.¹¹

Dari wawancara diatas bisa disimpulkan bahwa promosi yang dilakukan oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan berbeda dengan lembaga keuangan yang lainnya dan hal ini bisa menjadi ciri khas yang dimiliki oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dalam menawarkan produknya dan mencari anggota baru yaitu dengan cara *door to door* yaitu pintu ke pintu dalam artian mendatangi rumah warga untuk menawarkan produk yang dimiliki sekaligus untuk menjalin silaturahmi antar karyawan dan calon anggota.

Penjelasan tersebut diperkuat oleh Mahrus Jailani selaku kepala cabang KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, bahwa:

“KSPPS BMT NU Cabang Kadur memiliki promosi yang unik dan berbeda dari lembaga yang lain yaitu dengan *door to door* dengan memberitau kepada calon anggota tentang fasilitas apa saja yang diberikan dan keuntungan-keuntungan yang diperoleh jika membuka tabungan

¹¹ Hafidi, *Bagian Tabungan KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan*, Wawancara Langsung, (14 Januari 2023).

SAJADAH dan juga melakukan promosi periklanan dengan menggunakan brosur, internet dan juga media sosial seperti *WhatsAp* dan *Facebook*.”¹²

Promosi yang dilakukan KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan adalah promosi khusus yaitu dengan *door to door* yang diharapkan dapat mempromosikan produk terutama produk SAJADAH dengan baik dan memberikan peluang lebih yaitu mengenal anggota lebih jauh dan anggota sendiri lebih mengenal lembaga keuangan dan produk-produk yang ditawarkan terutama produk SAJADAH lebih dalam. KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan juga melakukan promosi melalui periklanan dengan menggunakan brosur, internet dan juga media sosial seperti *WhatsAp* dan *Facebook* untuk memasarkan produknya agar maksimal dapat diketahui oleh masyarakat luas.

Kemudian promosi ini diperkuat oleh pendapat salah satu anggota yaitu Romaidi, bahwa:

“Saya mengenal produk SAJADAH ini dari salah satu karyawan BMT NU Cabang Kadur yang melakukan promosi langsung kepada saya, dengan cara dia mempromosikan membuat saya tertarik dan yakin untuk bergabung di KSPPS BMT NU Cabang Kadur di produk SAJADAH”.¹³

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa promosi yang dilakukan oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur yaitu dengan mendatangi langsung targetnya, sehingga membuat target tersebut lebih mudah untuk bergabung menjadi anggota dari KSPPS BMT NU Cabang Kadur terutama di produk SAJADAH.

e) Manusia (*People*)

¹² Mahrus Jailani, *Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan*, Wawancara Langsung, (14 Januari 2023).

¹³ Romaidi, *Anggota KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan*, Wawancara Langsung, (25 Januari 2023).

Sumber daya manusia merupakan salah satu komponen penting dalam strategi *marketing mix*. Dalam mempertahankan perusahaan faktor sumber daya manusia sangat menentukan maju atau tidaknya perusahaan. Oleh karena itu, KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan berlomba-lomba dalam mencari karyawan yang terbaik, seperti yang disampaikan oleh Mahrus Jailani bahwa:

“KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dalam merekrut karyawan memilih yang terbaik melalui beberapa tahapan dan keputusan dari kantor pusat. Karyawan atau calon karyawan yang diharapkan oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan adalah karyawan yang memiliki *attitude* yang baik dan juga loyalitas yang tinggi terhadap perusahaan.”¹⁴

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa sumber daya manusia yang dimiliki oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan adalah karyawan yang mempunyai *attitude* yang dapat diaplikasikan dalam berbagai bentuk seperti penampilan, tutur kata, nada suara dalam berbicara, *body language*, dan ekspresi wajah ketika berhadapan dengan anggota. Selain itu, diharapkan juga karyawan memiliki loyalitas yang tinggi dalam melayani anggota dengan baik dan ikut serta dalam mencapai target sasaran yakni untuk mengembangkan perusahaan.

Penjelasan tersebut juga diperkuat oleh salah satu anggota tabungan SAJADAH yaitu Hellyatul Mukarromah, yaitu:

“Karyawan yang ada di BMT NU cabang Kadur sangat ramah dalam melayani kami, meskipun kami banyak bertanya tentang produk SAJADAH saat melakukan promosi, namun karyawan BMT NU Cabang Kadur tetap menjawab semua pertanyaan kami dengan nada lembut dan sopan”.¹⁵

¹⁴ Mahrus Jailani, *Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan*, Wawancara Langsung, (14 Januari 2023).

¹⁵ Hellyatul Mukarromah, *Anggota KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan*, Wawancara Langsung, (25 Januari 2023).

Dari wawancara diatas bisa disimpulkan bahwa karyawan yang ada di KSPPS BMT NU Cabang Kadur merupan karyawan yang mempunyai *attitude* baik seperti yang ditunjukkan dalam tutur katanya saat melakukan promosi produk SAJADAH.

f) Proses (*Process*)

Proses adalah bagaimana cara perusahaan melayani permintaan konsumennya. Dalam hal ini KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan memberikan proses yang cepat dan mudah dalam memenuhi permintaan anggotanya, seperti yang disampaikan oleh Iltimazah bahwa:

“Kami memenuhi permintaan anggota dengan melakukan proses secepat mungkin, mudah dipahami anggota dan melakukan setiap transaksi secara transparan.”¹⁶

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa proses yang dilakukan oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan yaitu dengan secepat mungkin, mudah dipahami anggota dengan menjelaskan apa saja syarat-syarat yang dibutuhkan dalam memenuhi permintaan anggota dan melakukan setiap transaksi secara transparan agar dapat memberikan rasa percaya dibenak para anggota.

Terkait dengan proses pembukaan tabungan produk simpanan berjangka wadiah berhadiah dijelaskan oleh Hafidi selaku bagian tabungan, beliau menjelaskan bahwa:

“Proses pembukaan tabungan SAJADAH itu sangat mudah, calon anggota bisa dating langsung ke kantor BMT NU Cabang Kadur atau bisa di datangi oleh saya selaku bagian tabungan dengan menyertakan *fotocopy* Kartu Keluarga (KK), *fotocopy* KTP, biaya administrasi dan biaya

¹⁶ Iltimazah, *Teller KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan*, Wawancara Langsung, (14 Januari 2023).

keanggotaan total sebesar RP.10.000,- dan Rp.5.000.000,- sebagai saldo awal wajib membuka tabungan SAJADAH.”¹⁷

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa untuk calon anggota baru yang ingin membuka produk tabungan simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH) sangat mudah, hanya dengan menyertakan *fotocopy* KK, KTP dan menyediakan uang administrasi, uang keanggotaan sebesar Rp.10.000,- dan saldo awal sebesar Rp.5.000.000,-

Penjelasan tersebut diperkuat oleh pendapat salah satu anggota yaitu Moh Sohebullah, bahwa:

“Saat membuka tabungan SAJADAH proses yang dilakukan sangat cepat dan mudah yang penting semua syarat yang sudah ditentukan ada, dan hadiah untuk produk SAJADAH ini beberan terbukti bukan hanya iming-iming belaka”.¹⁸

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa proses tabungan SAJADAH sangat mudah dan bisa dirasakan oleh anggota bukan hanya penjelasan yang dipaparkan oleh pihak BMT NU Cabang Kadur saja, serta hadiah yang dijanjikan untuk produk SAJADAH juga bisa dirasakan dan dibuktikan oleh anggota langsung.

g) Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

Bukti fisik merupakan tempat usaha yang akan menjelaskan bagaimana keadaan perusahaan. Seperti yang disampaikan oleh Mahrus Jailani:

¹⁷ Hafidi, *Bagian Tabungan KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan*, Wawancara Langsung, (25 Januari 2023).

¹⁸ Moh Sohebullah, *Anggota KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan*, Wawancara Langsung, (25 Januari 2023).

“KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan memiliki desain yang menarik dan di dominasi warna hijau sesuai dengan warna NU. Di dalam kantor rapi, bersih dan ada juga kursi untuk ruang tunggu anggota.”¹⁹

Pendapat tersebut diperkuat oleh salah satu anggota yaitu Romaidi, bahwa:

“Kantor KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan ini sangat nyaman dengan keadaan kantor yang bersih, adem dan kursi untuk ruang tunggu yang cukup banyak sehingga meskipun anggota yang datang banyak semua bisa menunggu dengan nyaman”.²⁰

Dari penjelasan diatas bisa disimpulkan bahwa keadaan kantor KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan yang bersih, nyaman bisa membuat para anggota merasa nyaman berada dikantor. Bagi anggota baru bisa membedakan kantor KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dengan lembaga keuangan lainnya dengan cara desain kantor yang bernuansa hijau yang sama dengan warna NU.

2. Dampak Strategi *Marketing Mix* Terhadap Minat Anggota Pada Produk Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah (SAJADAH) di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan

Kegiatan pemasaran yang sering dikenal dengan *marketing mix* atau yang kita kenal dengan strategi marketing dengan menggunakan konsep 7P yaitu *Product, Price, Place, Promotion, People, Process* dan *Physical Evidence*. Strategi marketing di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan pada produk simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH) ini mengacu pada *marketing mix 7P* karena lebih mengacu pada jasa yang diberikan.

¹⁹ Mahrus Jailani, *Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan*, Wawancara Langsung, (14 Januari 2023).

²⁰ Romaidi, *Anggota KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan*, Wawancara Langsung, (25 Januari 2023).

a) Dampak terhadap minat anggota baru

Dampak dari penerapan strategi *marketing mix* terhadap minat anggota pada produk simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH) di KSPPS BMT NU Cabang Kadur dipaparkan oleh kepala cabang yaitu Mahrus Jailani, bahwa:

“Penerapan strategi *marketing mix* dapat dikatakan baik karena bisa dilihat dari anggota yang bergabung setiap tahunnya selalu mengalami kenaikan”.²¹

Hal ini juga diperkuat dengan hasil observasi langsung kepada anggota produk SAJADAH yaitu Romaidi, bahwa:

“Alasan saya bergabung menjadi anggota pada produk SAJADAH yang pertama yaitu karena ingin mendapatkan keuntungan dari hadiah yang ditawarkan, yang kedua tidak ingin direpotkan untuk datang ke kantor karena yang saya ketahui disini dalam proses tabungan SAJADAH ini bisa dijemput oleh pihak BMT NU Cabang Kadur (Bagian Tabungan)”.²²

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa minat anggota pada produk simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH) ini meningkat setiap tahunnya. Anggota lebih berminat untuk memilih produk SAJADAH karena produk ini lebih menguntungkan dan keuntungan tersebut bisa dirasakan diawal tabungan, serta tidak merepotkan anggota karena adanya fasilitas jasa yang menguntungkan mereka.

b) Dampak laba yang diperoleh perusahaan

Dengan adanya startegi marketing mix yang dilakukan oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan terbukti meningkatkan minat anggotapada produk simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH) sehingga itu akan berbanding lurus dengan peningkatan laba yang diperoleh perusahaan. Itu

²¹ Mahrus Jailani, *Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan*, Wawancara Langsung, (25 Januari 2023).

²² Romaidi, *Anggota KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan*, Wawancara Langsung, (25 Januari 2023).

semua berdasarkan pemaparan yang diberikan oleh kepala cabang yaitu Mahrus Jailani bahwa:

“Penerapan strategi *marketing mix* yang dilakukan oleh perusahaan banyak sekali menarik minat anggota baru untuk bergabung sehingga laba yang diperoleh perusahaan juga semakin tinggi, berdasarkan jumlah anggota baru yang bergabung”.²³

C. Temuan Penelitian

1. Penerapan Strategi *Marketing Mix* KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan Pada Produk Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah (SAJADAH)

Berdasarkan beberapa observasi yang dilakukan oleh peneliti dengan berbagai macam metode seperti wawancara, kajian data maupun dokumentasi, maka ada beberapa temuan yang didapatkan dalam penelitian, diantaranya sebagai berikut:

- a. Produk yang digunakan oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dengan menggunakan strategi *marketing mix* adalah produk simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH)
- b. KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan sebagai saldo awal menjadi anggota pada produk simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH) sebesar Rp.5.000.000,- dan membayar uang administrasi serta biaya keanggotaan sebesar Rp.10.000,-
- c. Penentuan lokasi KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan yaitu dengan cara memahami lokasi sekitar yang strategis dengan mengamati perkembangan masyarakatnya serta pertumbuhan ekonominya.

²³ Mahrus Jailani, *Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan*, Wawancara Langsung, (25 Januari 2023).

- d. Promosi yang dilakukan oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan untuk meningkatkan minat anggota pada produk simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH) yaitu dengan memberikan hadiah diawal tabungan dan memberikan jasa layanan yang dibutuhkan oleh anggota.
- e. Pengelola KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan terbilang baik karena memiliki loyalitas yang tinggi terhadap perusahaan, mampu bertanggung jawab atas tugas yang diberikan dan mempunyai *attitude* yang baik.
- f. Proses pembukaan tabungan di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan sangatlah mudah terutama pada produk simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH).
- g. Bukti fisik yang ditunjukkan KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan baik meliputi buku tabungan, brosur, keadaan kantor yang bersih dan lain-lain.

2. Dampak Strategi *Marketing Mix* Terhadap Minat Anggota Pada Produk Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah (SAJADAH) di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan

Berdasarkan observasi melalui wawancara, data perusahaan dan pengamatan yang dilakukan oleh peneliti pada KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan tentang strategi marketing mix terhadap minat anggota pada produk Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah (SAJADAH), maka dampak yang ditemukan sebagai berikut:

- a. Strategi *marketing mix* yang dilakukan KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan pada produk simpanan berjangka wadiah berhadiah cukup efektif dengan meningkatnya anggota setiap tahunnya.
- b. Dengan meningkatnya minat anggota setiap tahunnya pada produk melalui strategi *marketing mix* yang sangat berpengaruh terdapat pada strategi promosi dan produk karena calon anggota tertarik terhadap produk baru yang ditawarkan dan mengetahui dengan jelas melalui promosi yang dilakukan.

Tabel 2

Data Jumlah Anggota Perusahaan Tiap Tahun

Tahun	Strategi Yang Digunakan	Jumlah Anggota
2017	Strategi <i>Marketing</i> 4P	8
2018	Strategi <i>Marketing</i> 4P	17
2019	Strategi <i>Marketing</i> 4P	15
2020	Strategi <i>Marketing Mix</i> 7P	20
2021	Strategi <i>Marketing Mix</i> 7P	27
2022	Strategi <i>Marketing Mix</i> 7P	33

D. Pembahasan

Dalam pembahasan ini peneliti mengkaji hasil data lapangan yang sudah dilakukan untuk strategi *marketing mix* di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dalam meningkatkan minat anggota pada produk Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah (SAJADAH) seperti yang ditetapkan dalam fokus penelitian.

1. Penerapan Strategi Marketing Mix di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dalam meningkatkan minat anggota pada produk Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah (SAJADAH)

Sekelompok pelanggan aktual dan potensial dari suatu produk adalah pasar. Jumlah orang yang menunjukkan kebutuhan, memiliki sumber daya untuk terlibat dalam pertukaran, dan bersedia menawarkan sumber daya menentukan ukuran pasar. Saluran komunikasi, saluran distribusi, dan saluran layanan adalah tiga jenis saluran pemasaran yang dapat dimanfaatkan untuk menjangkau pasar sasaran.

Pemasaran adalah proses sosial yang digunakan orang dan kelompok untuk menciptakan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, menawarkan, dan pertukaran produk dan jasa.²⁴

Secara umum, pemasaran dapat digambarkan sebagai proses sosial yang memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan dengan menawarkan dan merancang produk yang memenuhi kebutuhan dan keinginan tersebut.

a. Produk (*Product*)

Produk adalah barang atau jasa yang dapat dijual dipasaran untuk mendapatkan perhatian, mendapatkan permintaan, digunakan, atau dibeli agar suatu keinginan atau kebutuhan dapat terpenuhi. Jika produknya terasa pas, pelanggan akan membelinya. Agar pemasaran produk berhasil, produk perlu disesuaikan dengan kebutuhan atau keinginan pelanggan. Dengan kata lain, pembuatan produk lebih terfokus pada kebutuhan pasar atau preferensi pelanggan, seperti kualitas, kemasan,

²⁴ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: PT Prehallindo, 1997), 8.

dan aspek lainnya. Karena penugasan divisi marketing sulit maka harus menyesuaikan kapasitas organisasi dengan keinginan pasar (pembeli).²⁵

Strategi pemasaran produk yang dilakukan oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan adalah untuk terus fokus pada produk-produk yang sesuai dengan kebutuhan daerah setempat dan tetap melibatkan standar syariah dan perjanjian yang jelas untuk ianggota. Sementara itu, produk Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah (SAJADAH) merupakan produk yang tidak sama dengan produk lainnya karena produk SAJADAH merupakan jenis dana investasi berjangka yang menggunakan akad wadiah. Produk ini merupakan jenis dana cadangan yang jangka waktu penarikan seluruhnya diatur oleh perjanjian awal dana investasi. Anggota mendapatkan keuntungan besar dari produk SAJADAH karena mereka dapat mengetahui dengan pasti hadiah apa yang akan mereka dapatkan di awal akad.

b. Harga (*Price*)

Counter-performance berupa suku bunga produk simpanan dan pinjaman, serta *fee* jasa perbankan, merupakan definisi harga dalam produk dan jasa bank. Mengingat harga menentukan baik tidaknya produk dan layanan perbankan, maka penting untuk memperhatikan penetapan harga. Produk yang ditawarkan akan mengalami kerugian yang tidak dapat diperbaiki jika harga ditentukan secara tidak benar. Penetapan harga umumnya digunakan untuk bertahan hidup,

²⁵ M. Fuad, Christine H, Nurlala, *Pengantar Bisnis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006), 128-129.

memaksimalkan laba, memperluas pangsa pasar, meningkatkan kualitas produk, dan membandingkan harga dengan pesaing.²⁶

Dalam menentukan harga atau nilai yang ditetapkan pada produk SAJADAH oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan yaitu dengan memberikan harga yang dapat dijangkau oleh masyarakat serta tidak membebani atau merugikan kepada pihak KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan meskipun keuntungan yang didapat sedikit karena itu berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah. Meskipun keuntungan yang didapat sedikit dengan harga murah yang ditawarkan kepada anggota dengan target jumlah anggota yang mengikuti produk SAJADAH sangat banyak atau sesuai harapan sehingga keuntungan yang didapat oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan semakin meningkat.

c. Distribusi (*Place*)

Saluran distribusi adalah definisi lain dari "*place*". Distributor menggunakan saluran distribusi untuk menyampaikan produknya kepada pelanggan atau melakukan berbagai kegiatan usaha yang bertujuan untuk menyampaikan produk kepada pelanggan.²⁷ Kantor cabang yang secara langsung menawarkan produk dan jasa yang ditawarkan merupakan jalur distribusi produk dan jasa bank. Karena nasabah harus dapat dengan mudah menjangkau setiap lokasi bank yang sudah ada, maka sangat penting untuk memilih lokasi kantor serta sarana dan prasarana

²⁶ Ikatan Bankir Indonesia, *Strategi Sukses Bisnis Bank* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), 170-171.

²⁷ M. Fuad, Christine H, Nurlela, *Pengantar Bisnis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006), 130.

pendukungnya. Sejalan dengan itu, semua pelanggan membutuhkan rasa aman dari infrastruktur dan fasilitas yang mereka gunakan.

Distribusi atau lokasi KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan tidak sembarangan, melainkan didasarkan pada tingkat efektivitas yang dicapai perusahaan dengan memilih lokasi strategis yang mudah dijangkau anggota. Diputuskan, setelah melalui beberapa analisa oleh KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Pusat Gapura, lokasi baru KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan harus berada di selatan pasar Kadur.

d. Promosi (*Promotion*)

Perusahaan secara efektif menggunakan promosi untuk membuat pelanggan membeli produk mereka. Karena promosi dapat menghasilkan serangkaian aktivitas perusahaan tambahan, maka disebut juga sebagai proses yang berkesinambungan. Akibatnya, promosi dipandang sebagai aliran informasi atau persuasi satu arah yang dimaksudkan untuk mendorong pertukaran dalam pemasaran. Periklanan, *personal selling*, promosi penjualan, pemasaran langsung, hubungan masyarakat, dan publisitas merupakan komponen umum dari promosi ini.²⁸

Promosi merupakan startegi yang sangat penting karena memperkenalkan produk kepada calon anggota. Untuk mempromosikan produknya, KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan melakukan strategi *door to door* dengan harapan dapat mempermudah dalam mendapatkan anggota baru dan menjalin silaturahmi dengan calon anggota. Promosi *door to door* adalah suatu bentuk periklanan dimana

²⁸ M. Fuad, Christine H, Nurlela, *Pengantar Bisnis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006), 130.

anggota baru produk SAJADAH di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan diinformasikan mengenai fasilitas dan *benefit* yang didapatkan mereka sebagai anggota. KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan juga memanfaatkan brosur, internet, dan media sosial lainnya untuk sejumlah promosi.

e. Manusia (*People*)

Manusia (*people*) adalah semua aktor yang berpartisipasi dalam penyajian layanan untuk mempengaruhi bagaimana pelanggan memandang mereka. Karyawan perusahaan, pelanggan, dan pelanggan lain dalam lingkungan jasa adalah komponen dari “*people*”. Persepsi pelanggan dan keberhasilan penyampaian layanan dipengaruhi oleh sikap dan perilaku setiap karyawan, termasuk cara mereka berpakaian dan menampilkan diri.²⁹

Strategi *marketing mix* harus mengikutsertakan sumber daya manusia karena mereka akan berdampak signifikan terhadap kemajuan atau kegagalan perusahaan. Hasilnya, saat akan merekrut karyawan baru, KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan melewati beberapa tahapan dan memastikan mereka *fit* dan siap bekerja. Kandidat terbaik dipilih dari sejumlah pelamar atau calon karyawan yang sesuai dengan standar operasional perusahaan untuk memajukan bisnis dan mampu bersaing dengan bisnis lain di industrinya.

f. Proses (*process*)

Proses adalah urutan cara untuk menyajikan produk atau layanan kepada pengguna akhir. Akibatnya, pemasar harus memiliki kesadaran

²⁹ Erina Alimin, Eddy, *Manajemen Pemasaran Kajian Pengantar Di Era Bisnis Modern* (Lombok: Seval, 2022), 75-76.

konsumen dan integritas intelektual yang lebih besar. Untuk meningkatkan kepercayaan konsumen, pemasar harus membangun kepercayaan, berkomunikasi, dan menjunjung tinggi nilai-nilai etika fundamental. Untuk memenangkan proses pemasar harus memiliki nilai-nilai dasar seperti kejujuran, *akuntabilitas*, keadilan, rasa hormat, keterbukaan, dan komunitas diperlukan.³⁰

Proses adalah salah satu cara bisnis memenuhi permintaan dari pelanggan. Tingkat kepuasan pelanggan dan persepsi mereka terhadap bisnis sangat dipengaruhi oleh proses ini. Oleh karena itu proses KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekadsan adalah memberikan pelayanan secepat mungkin, membuat transaksi jelas, dan mudah dipahami anggota.

g. Bukti Fisik (*Physical Eviden*)

Keputusan pelanggan untuk membeli dan menggunakan produk jasa yang ditawarkan sangat dipengaruhi oleh bukti fisik ini.³¹ Jenis bukti fisik pertama yang menjadi parameter bauran pemasaran adalah fasilitas eksterior, yang meliputi: Desain *signage eksterior* (simbol, petunjuk arah), parkir, pemandangan, dan lingkungan di sekitarnya. Kedua, elemen desain interior, peralatan yang digunakan untuk melayani pelanggan secara langsung atau menjalankan bisnis, *signage* (lambang, petunjuk arah), tata letak, kualitas sirkulasi udara, dan temperatur merupakan bagian dari fasilitas interior. Ketiga, *tangibles other* (bukti fisik lain) seperti, kartu nama, alat tulis pendukung proses, faktur,

³⁰ Nur Asnawi, Muhammad Asnan Fanani, *Pemasaran Syariah Teori, Filosofi & Isu-isu Kontemporer* (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017), 171.

³¹ Erina Alimin, Eddy, *Manajemen Pemasaran Kajian Pengantar Di Era Bisnis Modern* (Lombok: Seval, 2022), 77.

laporan, penampilan karyawan, seragam, dan brosur adalah contoh bukti nyata perusahaan.³²

KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan untuk bukti fisiknya memiliki desain yang menarik, tidak membosankan, dan di dominasi dengan warna hijau sesuai dengan warna NU. Keadaan kantor yaitu rapi, bersih dan tata letak ruangan yang elegan sehingga bisa membuat konsumen merasa nyaman.

2. Dampak Penerapan Strategi Marketing Mix terhadap Minat Anggota Pada Produk Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah (SAJADAH) di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan

Strategi *marketing mix* yang dilakukan oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan pada produk Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah (SAJADAH) merupakan strategi yang lebih baik dari pada sebelumnya, terbukti dengan meningkatnya anggota baru setiap tahunnya. Hal itu terjadi karena ada beberapa strategi yang menarik minat calon anggota untuk bergabung menjadi anggota pada KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan. Strategi yang menarik yaitu terdapat pada produk baru yang ditawarkan karena menurut para anggota baru yang bergabung produk tersebut lebih menguntungkan terhadap anggota dan menjadikan anggota baru memiliki peluang untuk mendapatkan beberapa hadiah yang ditawarkan.

³² Nur Asnawi, Muhammad Asnan Fanani, *Pemasaran Syariah Teori, Filosofi & Isu-isu Kontemporer* (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017), 172.

Selain produk baru yang ditawarkan strategi yang membuat anggota baru tertarik yaitu terdapat pada strategi promosi yang dilakukan oleh KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan dengan menggunakan promosi yang sangat unik. Promosi tersebut adalah promosi *door to door* yaitu dengan mendatangi para calon anggota dari rumah ke rumah untuk menjelaskan dan menawarkan terhadap produk baru yang ditawarkan. Selain hal tersebut tujuannya untuk melakukan promosi di dalamnya juga terdapat unsur silaturahmi yang dilakukan oleh para pegawai KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan. Oleh karena itu, para calon anggota baru merasa sangat nyaman karena lebih dekat dan akrab dengan para pegawai serta merasa sangat puas karena dijelaskan secara rinci dan hal yang tidak dimengerti bisa ditanyakan sampai mengerti. Strategi itulah yang membuat minat anggota baru semakin meningkat.