

BAB IV

PAPARAN DATA, HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

Gambaran umum KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan

A. Profil umum KSPPSBMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan

Nama lengkap : KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan

Alamat : Jln. Kamal, Kalianget, Ragang, Branta pesisir, kec.

Tlanakan pamekasan

Website : www.bmtnujatim.com

B. Sejarah KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan

Sejarah terlahirnya BMT NU yaitu terlahir dari sebuah keprihatinan pengurus BWC Nahdatul Ulama atas kondisi masyarakat sumenep pada umumnya dan masyarakat kecamatan gapura pada khususnya, atas semkain merajalelanya praktik rentenir dengan bunga hingga 50% perbulan yang mencekik usaha mereka sehingga sulit berkembang. kesejahteraan mereka tidak ada peningkatan secara signifikan padahal etos kerja mereka cukup tinggi, sehingga hal ini sesuai dengan lagu madura yang berjudul asapok angina abental ombak (berselimut angina dan berbantal ombak). Oleh karena itu, pada tahun 2003 pengurus MWC NU Gapura waktu itu bertindak sebagai rois suriyah KHM. Asy'ari Marzuki dan sebagai ketua tanfindziah. KH. Moh. Ma'ruf, memberikan tugas kepada Lembaga perekonomian adalah masyudi untuk melakukan aksi nyata dalam meningkatkan ekonomi

warga nahdiliyin. Berangkatnya dari kesepakatan Bersama, akhirnya Lembaga perekonomian merencanakan program penguatan ekonomi kerakyatan demi kesejahteraan masyarakat yang mardatillah.

Demi tercapainya program tersebut, serangkaian upaya telah dilakukan oleh Lembaga perekonomian MWC NU Gapura, diawali dengan pelatihan kewirausahaan (08-10 april 2003). Bincang Bersama Alumni pelatih guna merumuskan model penguatan ekonomi kerakyatan (13 juli 2003), temu usaha (21 november), loka karya tanaman Alternatif selain Tembakau (13 mei 2004) dan loka karya perencanaan pembentukan BUMNU (Badan Usaha Milik NU).

Hasil dari Loka karya tersebut akhirnya ditemukan bahwa persoalan yang sedang di hadapi oleh masyarakat kecil adalah lemahnya Akses permodalan, lemahnya pemasaran, dan lemahnya penguasaan teknologi selanjutnya peserta lokakarya sepakat bahwa yang perlu pertama kali diutamakan adalah penguatan modal bagi usaha kecil dan mikro yang selama ini kurang mendapat akses permodalan dan dikuasai oleh para pemodal besar atau praktek rentener yang cenderung mencekik usaha mereka. Oleh karenanya, Ketua Lembaga Perekonomian NU kala itu, menawarkan gagasan untuk mendirikan Baitul Maal wat AMWIL (BMT), sebagai Lembaga keuangan mikro Syariah yang bergerak di bidang usaha simpan pinjam bagi anggotanya. Gagasan ini berangkat dari sebuah keprihatinan semkain merajalelanya praktik rentenir dengan tingkat bunga mencapai hingga 50% dalam sebulan.

Pertamanya dari para peserta lokakarya dan pengurus MWC NU Gapura keberatan dengan gagasan ketua Lembaga perekonomian untuk mendirikan BMT, keberatan mereka bukan tanpa alasan, salah satu alasan mendasar bagi mereka karena trauma masa lalu yang sering kali dibentuk Lembaga keuangan, ujung-ujungnya uang mereka disalah gunakan. Akhirnya pada tanggal 01 juli 2004 pengurus MWC NU Bersama-sama dengan peserta lokakarya menyepakati gagasan untuk mendirikan sebuah usaha simpan pinjam pola Syariah yang diberi nama BMT (Baitul Maal wat Tamwil).

Salah satu tantangan terbesar bagi pengurus diawal berdirinya BMT NU adalah meyakinkan kembali seluruh pendiri BMT NU yang nota bener dari kalangan pengurus MWC NU Gapura. Sebab diawal berdirinya, dari 36 (tiga puluh enam) orang yang bersepakat untuk mendirikan BMT NU hanya 22 (dua puluh dua) orang yang bersedia membayar simpanan anggota dan hanya terkumpul modal awal sebesar Rp.400.000,- (empat ratus ribu rupiah). Kenyataan ini, mengaruskan pengurus BMT NU bekerja keras guna meyakinkan mereka dan masyarakat, bahwa BMT NU yang dilahirkan benar-benar dapat bermanfaat bagi peningkatan usaha kecil dan menengah dan simpanan mereka akan aman dan menentramkan karena dikelola secara professional dan bebas dari praktek riba yang diharamkan oleh Allah SWT.

Semangat dan motivasi tinggi dari pengurus yang waktu itu hanya 2 (dua) orang (Masyudi dan Darwis) bener-bener diuji dan memerlukan dedikasi secara total untuk dapat meningkatkan dan mengembangkan BMT NU yang diyakini mampu mengangkat ekonomi usaha kecil dan mikro. Hal

ini tidak terlepas dari kondisi dan *image* masyarakat terhadap perjalanan koperasi yang seringkali mati ditengah jalan dan simpanan anggota tidak diketahui nasibnya, bahkan banyak koperasi yang ujung-ujungnya hanya menguntungkan pengurusnya saja. Kerja keras dan dedikasi total pengurus pada tahun 2004 belum banyak membuahkan hasil. Hal ini terlihat dari modal awal Rp. 400.000,- diawal berdirinya (1 juli 2004) sampai desember 2004 hanya meningkat menjadi Rp. 2.172.000,- dengan laba bersihnya yang peroleh Rp. 42.000,- padahal biaya operasionalnya tidak dibebankan kepada BMT NUmelainkan dibebankan kepada pengurus sebagai wujud pengorbanan pengurus, melihat kondisi seperti ini, akhirnya rapat anggota pertama (04 januari 2005) memutuskan untuk menambah 1 (satu) orang lagi pengurus yaitu Sudahri. Tidak hanya itu, rapat anggota tidak hanya memutuskan untuk membuka hari layanan yaitu setiap hari selasa dan sabtu mulai jam 09.00 s.d 12.00 WIB dengan menempati salah satu ruangan di kantor MWC NU Gapura atas persetujuan dari MWC NU Gapura yang waktu itu selaku Rois Syuriah, KH. Moh Ma'ruf dan ketua Tanfidziah, A Ruhan Wahyudi, S. Ag. Namun ternyata, ditahun 2005 kondisinya tetap tidak jauh berbeda dengan tahun 2004 perkembangan yang terjadi jauh dari harapan, hal ini karena masyarakat yang mau bergabung dan menabung masih belum percaya sepenuhnya dan harus berfikir seribu kali untuk menjadi anggota BMT NU.

Pada pengelola BMT NU dan MWC NU hampir putus asa, ada sebuah kejadian yang tidak bisa dilupakan sepanjang sejarah berdirinya BMT NU yaitu terdapat 4 (empat) orang ibu-ibu tua mereka pedagang ikan,

pembuat tikar, pedagang bubur, dan soto yang menangis disaat menerima pinjaman dari BMT NU sebesar Rp.200.000,- dengan jasa pinjaman seikhlasnya. Tangisan ibu-ibu itulah, seolah-olah menyadarkan kami bahwa perjuangan ini harus dilanjutkan. Kami tidak boleh putus asa, kami harus belajar dari kegagalan selama ini, kami harus bangkit walaupun banyak rintangan yang menghadang.

Akhirnya sejak tahun 2006 kehadiran BMT NU mulai terasa perkembangannya. Dan tangisan tersebut telah memberikan jalan kepada pengurus untuk bisa melalui masa-masa sulit dan alhamdulillah hingga sekarang tetap eksis. Hal ini terbukti bahwa pada akhirnya tahun buku 2006 jumlah aset BMT NU sudah mencapaiRp. 30.361.230,17 dengan jumlah anggota 182 orang dan laba bersih Rp. 5.356.282.

Melihat perkembangan BMT NU akhir 2006, maka pada tanggal 12 April 2007 pengurus melengkapi legal formalnya sebagai sebuah koperasi agar mendapatkan pengakuan dari pemerintah, dan akhirnya pada tanggal 04 mei 2007 telah resmi terdaftar di akte notaries dengan Nomor : 10, Badan Hukum : 188.4/11/BH/XVI.26/435.113/2007, SIUP : 503/6731/SIUP-K/435,114/2007, TDP :132125200588, DAN NPWP : 02.599.962.4-608.000 sedangkan KSPP. SYARIAH BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan didirikan pada tahun 2016 yang bertempat di desa Tlanakan dengan jumlah karyawan 5 pengelola.

Dengan semakin tingginya tingkat kepercayaan masyarakat kepada Lembaga keuangan Syariah menjadikan peluang KSPP. SYARIAH BMT NU cabang tlanakan untuk mengelola dan menyalurkan dana ke masyarakat

lebih terbuka. Melalui kinerja yang berbasis syari'ah diharapkan KSPP. SYARIAH BMT NU Cabang Tlanakan mampu menjadi salah satu pendorong bangkitnya perekonomian di tingkat mikro yang berbasis syari'ah di daerah Tlanakan pada khususnya.¹

C. Visi Misi, Tujuan, Budaya Kerja, Prinsip Kerja, dan Motto KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan

1. Visi Misi

a. Visi

Terwujud BMT NU yang jujur, Amanah, dan professional sehingga Anggun dan Layanan, Unggul dalam Kinerja menuju terbentuknya 100 Kantor Cabang pada Tahun 2026 untuk Kemandirian Kesejahteraan Anggota.

b. Misi

- 1) Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada sebagai pilihan utama
- 2) Menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai Syariah secara murni dan konsekuen sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang professional dan amanah
- 3) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan menuju berdirinya 100 Kantor Cabang pada Tahun 2026

¹ [Http://www.bmtnujawatimur.com/](http://www.bmtnujawatimur.com/) Diakses pada 30 April 2023

- 4) Mengutamakan penghimpunan dana atas dasar ta'awun dan penyaluran pembiayaan pada segment UMKM baik secara perseorangan maupun berbasis jamaah
- 5) Mewujudkan penghimpunan dan penyaluran Zakat, Infaq, Shodaqah dan Waqaf
- 6) Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, professional, dan memiliki integritas tinggi
- 7) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta manajemen yang sesuai prinsip kehati-hatian
- 8) Menciptakan kondisi terbaik bagi SDI sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah
- 9) Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jamaah

c. Tujuan

Meningkatkan kesejahteraan bersama dengan berbagai keuntungan melalui kegiatan ekonomi yang menaruh perhatian pada nilai-nilai dan kaidah-kaidah muamalah syar'iyah yang mengang teguh keadilan, keterbukaan dan kehati-hatian.

d. Budaya Kerja

1. Siddiq (Menjaga martabat dan Integritas)
2. Amanah (Terpercaya dengan penuh tanggung jawab)
3. Fathonah (Profesional dalam bekerja)
4. Tabligh (Bekerja dengan penuh keterbukaan)

5. Istiqomah (konsisten menuju kesuksesan)

e. Prinsip kerja

1. Jujur (mengedepankan kejujuran dan kebenaran dalam bekerja bersikap dan bertingkah laku)

2. Giat (mengedepankan tugas dan tanggung jawab diatas kepentingan kepribadian serta bekerja sepenuh waktu dan sepenuh hati)

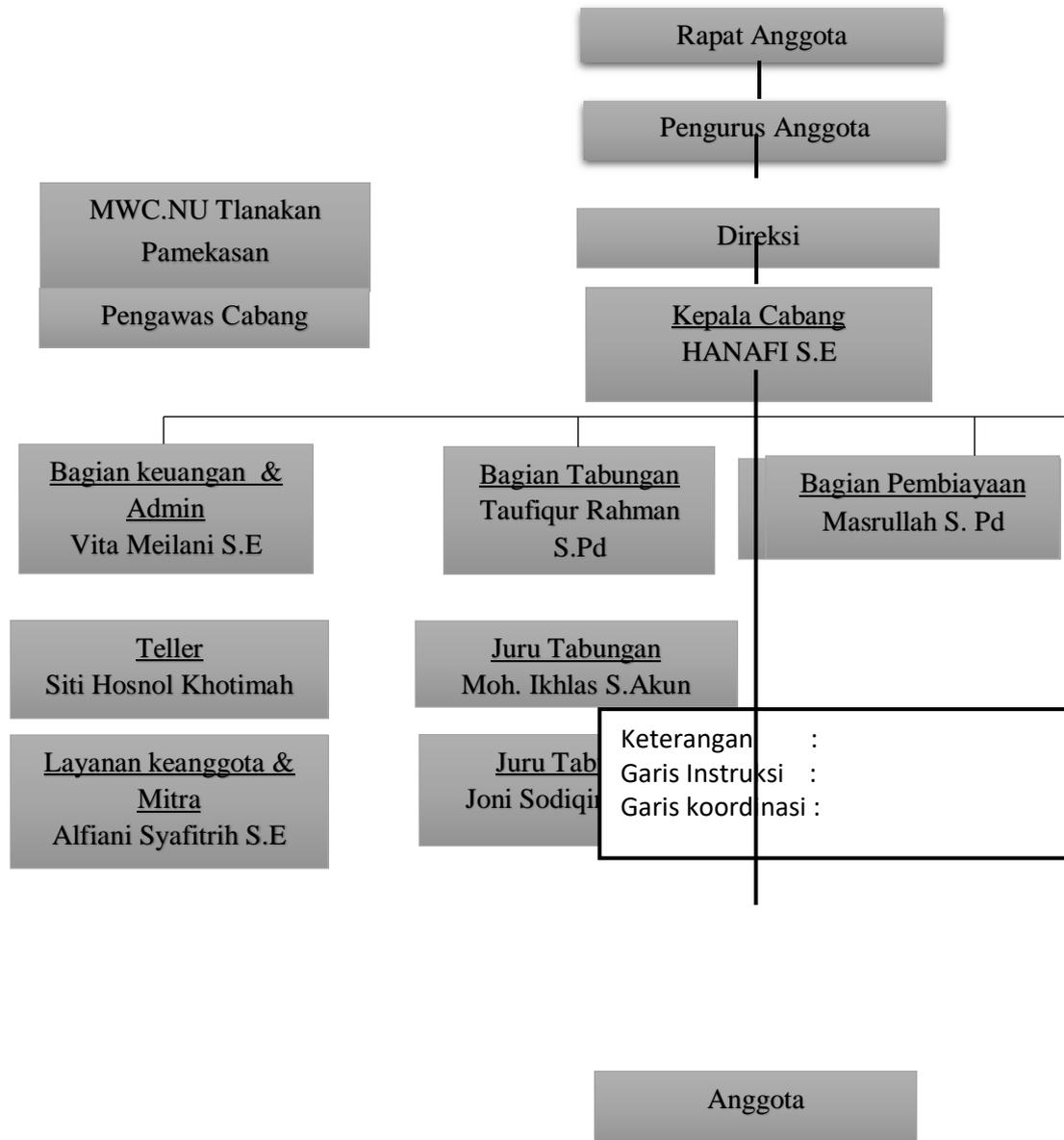
3. Ikhlas (mengedepankan nilai -nilai ibadah kepentingan umat dan tanpa pamrih dalam bekerja dan berjuang)

f. Motto

“Menebar Manfaat Berbagai Keuntungan”

D. Struktur Organisasi

**STRUKTUR PENGELOLA KSPP. SYARIAH BMT NU
JAWA TIMUR CABANG TLANAKAN PAMEKASAN**



E. Produk KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan

BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan memiliki produk simpanan dan pembiayaan. Setiap Anggota yang mau menabung dan mengajukan pembiayaan terlebih dahulu harus terdaftar menjadi anggota BMT NU dengan cara mengisi formulir pendaftaran dan menyerahkan identitas diri, baik itu berupa KTP, KK, KartuNu, dan sebagainya, serta uang untuk saldo awal tabungan dan biaya administrasi pembukaan tabungan. Bagi Anggota yang mau menabung atau mengajukan pembiayaan harus menjadi Anggota dengan mendaftarkan atau membuka Simpanan Anggota (SIAGA) Adapun produk-produknya sebagai berikut:

1) Simpanan

a. Simpanan Anggota (SIAGA)

Di sediakan bagi anda yang berminat menjadi anggota sekaligus pemilik BMT NU dengan Bagi Hasil yang menguntungkan yaitu 70% dari SHU dengan menggunakan Akad Musyarakah. SIAGA terdiri dari : SIAGA pokok dibayar satu kali Rp. 100.000,- SIAGA Wajib dibayar setiap bulan Rp. 20.000,- dan SIAGA Khusus dibayar kapan saja dengan setoran minimal Rp. 100.000,- SIAGA pokok dan wajib hanya dapat ditarik ketika berhenti dari ke- Anggotaan sedangkan SIAGA khusus dapat ditarik sesuai ketentuan.

Di BMT NU Cabang Tlanakan saldo awal untuk pembukaan SIAGA sebesar Rp. 10.000,- karena kasian pada anggota yang ingin menjadi anggota. Sedangkan SIAGA khusus minimal harus terkumpul Rp. 100.000,- dalam setahun.

b. Simpanan Pendidikan Fathonah (SIDIK Fathonah)

Simpanan anda yang ingin meraih cita-cita Pendidikan secara sempurna dengan bagi hasil 45% yang menguntungkan. Menggunakan akad mudhlarabah yang dapat disetor kapan saja dan dapat ditarik pada saat tahun baru ajaran islam baru dan semester. Setoran awal Rp. 2.500,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 500,-

c. Simpanan berjangka wadi'ah (SAJADAH)

Simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati diawal dengan memperoleh hadiah langsung tanpa diundi. Menggunakan Akad Wadi'ah Yad Al-Dhamanah dan dapat ditarik pada waktu berdasarkan ketentuan yang berlaku. Jenis hadiah yang nantinya diperoleh bisa berupa umroh, mobil, sepeda motor, televisi, kulkas, laptop, dan lainnya dengan jangka waktu mulai dari 9 bulan. Simpanan ini tidak dapat diambil atau ditarik oleh anggota sebelum jatuh tempo . dalam produk tabah simpanan ini minimal saldo yang di endapkan rp. 5.000.000,- dengan jangka waktu sesuai ketentuan dan kesepakatan Bersama.

d. Simpanan Berjangka Mudharabah (SIBERKAH)

Simpanan dengan keuntungan yang melimpahkan dengan bagi hasil 65% menggunakan Akad Mudharabah Muthlaqah. Setoran Rp.500.000,- dengan jangka waktu minimal 1 (satu) tahun.

e. Simpanan Haji dan Umroh (SAHARA)

Simpanan yang dapat mempermudah anda menunaikan haji dan umroh dengan memperoleh keuntungan yang melimpah dengan bagi hasil 65% sebagai bekal tambahan Biaya Haji dan Umroh

menggunakan Akad Mudharabah Muthlaqah. Setoran awal minimal Rp. 1.000. 000,- dan setoran selanjutnya sesuai kemampuan. Setoran kapan saja dan penarikan hanya dapat dilakukan ketika akan melaksanakan Haji dan Umroh kecuali Udzur Syar'i.

f. Simpanan Lebaran (SABAR)

Simpanan yang bisa mempermudah anda memenuhi kebutuhan LEBARAN dengan memperoleh keuntungan dari bagi hasil sebesar 55% menggunakan Akad Mudharabah Muthlaqah dengan setoran awal Rp. 25.000,- dan setoran selanjutnya yaitu minimal Rp. 5.000,-. Setoran kapan saja dan penarikan hanya bisa dilakukan setiap bulan Ramadhan.

g. Tabungan Mudharabah (TABAH)

Tabungan yang bisa mempermudah anda dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja dan memperoleh keuntungan bagi hasil 40%. Menggunakan akad mudharabah muthlaqah. setoran awal Rp. 10.000,- dan selanjutnya minimal Rp. 2.500,-

h. Tabungan Ukhrawi (TARAWI)

Tabungan sekaligus beramal tanpa kehilangan uang tabungan, karena bagi hasil tabungan anda disedekahkan kepada fakir miskin dan anak yatim piatu. Menggunakan akad mudharabah muthlaqah dengan setoran awal Rp. 25.000,- dan selanjutnya minimal Rp. 5.000,- dengan bagi hasil 50%.

2) Pembiayaan

a. Al- Qardlul Hasan

Pembiayaan dengan jasa seikhlasnya (tanpa bagi hasil dan margin) dengan jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran mingguan, bulanan, atau cash tempo.

b. Murabahah dan Bai' Bitsamanil Ajil (BBA)

Pembiayaan dengan pola jual beli barang. Harga pokok diketahui Bersama dengan harga jual berdasarkan kesepakatan Bersama. Selisih harga pokok dengan harga jual merupakan Margin/Keuntungan BMT NU. Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran 4 bulan, 6 bulan, (Bai, Bitsamanil Ajil) atau cash tempo (murabahah).

c. Mudharabah dan Musyarakah

Pembiayaan seluruh modal kerja yang dibutuhkan (mudharabah) atau sebagian modal kerja (musyarakah) dengan pola bagi hasil. Bagi hasil dihitung berdasarkan keuntungan yang sebenarnya dengan bagi hasil berdasarkan kesepakatan (mudharabah) atau sesuai fungsi modal (musyarakah). Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan 4 bulan, 6 bulan, atau cash tempo.

d. Rahn / Gadai

Pembiayaan dengan menyerahkan barang atau bukti kepemilikan barang sebagai tanggungan pinjaman dengan nilai pinjaman maksimal 80% dari harga barang. Masa pinjaman 4 (empat) bulan dan diperpanjangkan maksomial 3 (tiga) kali. Barang yang diserahkan berupa barang berharga seperti perhiasan emas dan

sebagainya. Biaya Taksir dan Uji barang ditanggung pemilik barang. BMT NU mendapatkan Ujroh/Ongkir penitipan barang setiap hariannya Rp. 6 untuk setiap kelipatan Rp. 10.000,- dari harga barang.

e. Layanan berbasis jamaah (Lasisma)

Layanan berbasis jamaah (Lasisma) merupakan layanan pinjaman / pembiayaan tanpa jaminan bagi anggota yang berpenghasilan rendah dengan membentuk kelompok. Jumlah minimal 1.000.000,- dan maksimal 5.000.000,- angsuran dibayarkan perbulan sesuai dengan jangka waktunya.

f. Pembiayaan Hidup Sehat

Pembiayaan hidup sehat islami (Hidup Sehat) disiapkan bagi anggota yang belum memiliki jamban/WC/Toilet/jading dan sarana air bersih yang sehat dengan menggunakan akad murabahah.

1. Strategi Marketing Mix pada substansi 4P produk tabungan mudharabah (tabah) di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan

Sub pembahasan ini akan menguraikan beberapa data hasil wawancara yang diperoleh peneliti ketika turun kelapangan, peneliti dalam hal ini mewawancarai beberapa informan persoalan seperti penerapan strategi marketing.

Peneliti akan menguraikan beberapa hasil wawancara yang terkait terhadap produk tabungan tabah mudharabah yang disampaikan oleh Bapak Taufiqur Rahman S.Pd selaku Bagian Tabungan sebagai berikut:

“Salah satu produk yang ada di BMT NU Jawa Timur adalah produk tabah yang akadnya menggunakan akad mudharabah. masyarakat mengenal produk tabah ini tabungan yang bisa diambil kapan saja, bisa menabung berapapun, ada bagi hasil dan tabungan tabah tersebut bisa langsung dijemput ke lokasi oleh karyawan BMT. Hal ini salah satu kelebihan pada tabungan tabah yang sangat bermanfaat kepada karyawan dan masyarakat.”²

Sesuai juga apa yang telah disampaikan oleh Joni Sodikin selaku bagian juru tabungan sebagai berikut:

“Produk tabah itu menggunakan akad mudharabah, yang dinamakan akad mudharabah seperti apa? Yaitu anggota menanamkan dananya untuk dikelola dengan bagi hasil yang telah disepakati. Jadi penabung Taunya bahwanya terdapat bagi hasil walaupun sedikit dan bisa diambil kapan saja”.³

Terkait untuk menjadi anggota ada beberapa langkah yang dilakukan oleh calon anggota, peneliti menemukan penerapan prosedur untuk membuka tabungan tabah yang disampaikan oleh Ibu Alfianis Syafitrih S.E sebagai berikut:

“Untuk daftar produk tabah itu anggotanya harus daftar ke produk tabungan siaga terlebih dahulu untuk menjadi simpanan anggota minimal Rp.10.000,- jadi untuk nabung tabah harus melewati tabungan siaga terlebih dahulu. Kemudian untuk setoran awalnya produk tabah Rp.10.000,- pendaftarannya Rp.10.000,- jadi totalnya Rp.30.000,- dan untuk nabung selanjutnya minimal Rp.3.000,-⁴

Disampaikan juga oleh ibu Layla sebagai anggota untuk daftar produk tabah ketika di lapangan:

”Ketika saya mendengarkan kabar dari tetangga bahwa nabung di BMT NU itu enak, gak ribet waktu penarikannya, jadi saya berminat untuk menabung di BMT. Sebelum saya menjadi

2 Taufiqur Rahman S.Pd, Selaku Bagian Tabungan di BMT NU Jawa Timur, Wawancara Langsung, (01 Mei 2023)

3 Joni Sodikin S.Kom, Selaku Bagian Tabungan di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung, (01 Mei 2023)

4 Alfianis Syafitrih S.E, Selaku Bagian Layanan Keanggotaan & Mitra di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung, (04 Mei 2023)

anggota sama pihak juru tabungannya dijelaskan terlebih dahulu terkait produk-produk yang ada di BMT NU Cabang Tlanakan, dan saya berminat untuk menabung bagian produk tabah. Maka saya dijelaskan oleh juru tabungannya bahwa apa saja yang harus disiapkan seperti foto copy Kartu Keluarga, KTP, No. Handphone, lalu mengisi formulir, kemudian siapkan biaya administrasi pembukaan tabungan atau pendaftarannya Rp.10.000,- sebelumnya untuk menjadi anggota Rp.10.000,- dan setoran awalnya pada produk tabah Rp.10.000,- jadi totalnya Rp.30.000,-⁵

Di BMT NU cabang Tlanakan banyak produk lainnya bukan hanya produk tabungan mudharabah saja, peneliti menanyakan beberapa perbedaan produk tabah dengan produk lainnya yang dijelaskan oleh Bapak Jhony selaku Juru Tabungan, sebagai berikut:

”perbedaan produk tabah dengan produk lainnya yaitu kalau produk sajadah tidak bisa diambil terkecuali jangka waktunya ditentukan, tabungan sahara gak bisa diambil juga terkecuali berangkat haji/umroh, produk sabar itu gak bisa diambil juga terkecuali di bulan puasa, tabungan shidiq fathonah gabisa diambil terkecuali pada akhir semester, tabungan si berkah juga tidak bisa diambil terkecuali jangka waktu 1 tahun. Ada juga hampir sama pada produk tabah dinamakan tabungan tarawi, tabungan tarawi ini bisa diambil kapan saja dan sistem bagi hasilnya langsung di sedekahkan kepada fakir miskin dan anak yatim. Jadi masyarakat tidak banyak yang minat pada produk tarawi.⁶

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwasanya produk tabungan mudharabah itu merupakan tabungan yang bisa diambil kapan saja, dan untuk sistem akad produk tabah menggunakan akad mudharabah dimana anggota menanamkan modalnya dan dikelola dengan bagi hasilnya yang sudah disepakati. Maka dari itu produk tabah ini

⁵ Layla, Selaku Anggota Produk Tabah di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung (07 Mei 2023)

⁶ Joni Sodikin, Selaku Bagian Tabungan di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung, (01 Mei 2023)

dikalangankan masyarakat banyak peminatnya karena penarikannya dilakukan kapan saja, dan keuntungannya diberikan dalam bentuk bagi hasil sesuai nisbah yang sepakati dan siap melayani sistem antar jemput dibandingkan produk yang lainnya.

Berdasarkan hasil observasi ketika peneliti terjun kelapangan bahwa produk di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan mempunyai beberapa produk yang di sediakan kepada para anggota yaitu produk Siaga, Sidik Fathonah, Sajadah, Siberkah, Sahara, Sabar, Tabah dan Tarawi. Tetapi peneliti hanya fokus pada produk Tabah karena produk tersebut sistem penarikannya dapat dilakukan kapan saja sehingga diminati oleh banyak masyarakat. Selain itu masyarakat tergiur dengan sistem bagi hasil yang diterapkan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan.

Berkaitan dengan harga dalam penetapan harga, suatu keuntungan yang didapat pada produk tabungan mudharabah (tabah) dan nisbah bagi hasil yang dijelaskan oleh Bapak Ikhlas selaku Juru Tabungan sebagai berikut:

“berbicara keuntungan bahwasanya pada produk tabungan mudharabah ini sistemnya kan bagi hasil, jadi tidak tentu tiap bulannya dan juga sesuai dengan sudah lama atau tidaknya jadi anggota, semakin lama menjadi anggota maka bagi hasilnya semakin besar dan sesuai saldo tabungannya”.⁷

Selaras dengan yang djelaskan oleh bapak Hanafi S.E selaku kepala cabang tlanakan:

“untuk perhitungan 40% itu diterima dari bagi hasil SHU yang diterima. Kalau kita mengacu pada nominal anggota yang

⁷ Ikhlas S.E, Selaku Bagian Juru Tabungan di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung (10 Mei 2023)

ditabung itu dikatakan rugi, jadi 40% itu diperoleh hasil laba yang diterima. Dalam 1 bulan berapapun yang diterima oleh BMT NU maka dikalikan 40% bukan dari nominal tabungannya. Yang menentukan keuntungan itu langsung dari pusatnya dan menggunakan sistem. pembagiannya tabungan tabah ini 40% bagi hasil, 10% dana zakat dan untuk sisanya masuk ke BMT NU. Dalam bagi hasil 40% ini diperuntukkan bagi keseluruhan anggota tabungan tabah bukan perorangan. selama 1 bulan berapapun SHU yang diterima oleh BMT NU itu di kalikan 40% untuk perhitungan selanjutnya itu dilakukan langsung dari pusat melalui sistem”.⁸

Umumnya keuntungan anggota rata-rata dalam satu bulannya misalnya 1.000.000 bisa mendapatkan 600 sampai 1000 rupiah. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Bapak Taufiqur Rahman S.Pd selaku Bagian Tabungan BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan mengatakan bahwa:

“ keuntungan per 1.000.000 kadang-kadang dapatnya 600rupiah kadang 1.000 rupiah, dan itu juga tergantung bagi hasil setiap bulannya itu. Bagi hasil untuk keseluruhan itu brp dan dibagi hasil untuk tabungan tabah 10%, dalam 10% itu per 1.000.000 kadang-kadang dapatnya 600rupiah, 700 rupiah sampai 1.000 rupiah. Tergantung dari hasil yang didapat oleh BMT NU keseluruhan, jadi keuntungannya itu langsung dari pusatnya dan menggunakan sistem ”.⁹

Sesuai juga apa yang telah disampaikan oleh Joni Sodikin selaku bagian juru tabungan sebagai berikut:

“Semakin lama menjadi anggota maka bagi hasilnya semakin besar hal itu berdasarkan saldo pada tabungannya, untuk per 1.000.000 itu kurang lebih keuntungannya hampir 1.000 rupiah, tetapi tidak mesti keuntungannya itu 1.000 artinya juga berubah-ubah namanya kan juga bagi hasil”.¹⁰

⁸ Hanafi S.E, selaku Kepala Cabang di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung, (02 Mei 2023)

⁹ Taufiqur Rahman S.Pd, selaku bagian tabungan di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung, (03 Mei 2023)

¹⁰ Joni Sodikin, selaku Bagian Tabungan di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung, (05 Mei 2023)

Hal ini selaras dengan hasil wawancara dengan beberapa anggota bahwa pada tabungan tabah ada bagi hasil yang didapat antara pihak BMT dan anggota. Seperti yang telah disampaikan oleh ibu Muslimah sebagai berikut:

”Saya sudah 5 tahun menjadi anggota pada tabungan tabah di BMT Tlanakan Pameksan dan benar memang terdapat bagi hasil tiap bulannya yang telah ditentukan oleh pihak BMT. Hal itu sesuai dengan kebijakan akad yang telah menjadi patokan oleh pihak BMT Tlanakan Pameksan.¹¹

Dirasa juga oleh ibu Eka Fajrianti Fahmi bahwa menabung di BMT Tlanakan Pameksan ada bagi hasil yang saling menguntungkan walaupun tidak begitu besar tetapi kalau menabungnya lama bisa besar juga bagi hasil yang didapat, hasil wawancaranya sebagai berikut:

“Saya menabung tiap hari di BMT Tlanakan Pameksan karena dijemput oleh petugasnya sehingga lebih mudah walaupun tidak banyak tetap saya tabung. Ketika saya butuh pasti saya larinya kepada BMT karena tabungan saya satu-satunya adalah BMT. Dan juga dari jumlah saldo yang tertera ditabungan bertambah setiap bulannya tetapi tidak menentu bertambahnya.¹²

Suhaimi juga merasakan adanya sistem bagi hasil yang telah diterapkan oleh BMT Tlanakan Pameksan bahwa bagi hasil yang diterapkan berdasarkan besar kecilnya dengan tabungan yang didapat. Semakin besar tabungan yang ditabung besar pula bagi hasil yang didapat dengan hasil wawancara sebagai berikut:

“walaupun ada bagi hasil yang ada di BMT Tlanakan Pameksan saya kurang fokus kesana karena saya kurang tau hitungnya

¹¹ Muslimah, selaku Anggota aktif di di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung, (06 Mei 2023)

¹² Eka Fajrianti Fahmi, selaku anggota aktif di di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung, (12 Mei 2023)

bagaimana yang pasti ada bagi hasil yang diperoleh oleh saya dan alhamdulillah juga mamfaat yang saya rasakan bahwa setiap tabungan yang saya tabung setiap bulannya bertambah tetapi sedikit banyaknya bergantung pada saldo pada tabungan.¹³

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dalam sistem bagi hasil di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan sedikit banyaknya berdasarkan total tabungan yang didapat oleh para anggota. Semakin banyak total tabungan yang diperoleh maka semakin banyak juga bagi hasil yang didapat oleh para anggota. Hal itu sesuai dengan sistem bagi hasil berdasarkan prinsip syari'ah dan dinyatakan dalam nisbah yang disepakati oleh kedua belah pihak.

Hasil Observasi penelitian pada saat di lapangan bahwasanya anggota berminat pada produk tabungan (tabah) karena ada sistem bagi hasilnya. Dimana sistem bagi hasil yang diterapkan berdasarkan total tabungan sesuai dengan prinsip syariah dan dinyatakan juga dalam nisbah bagi hasil yang disepakati.

Promosi merupakan salah satu cara strategi menawarkan produk kepada para anggota untuk senantiasa tertarik dan minat kepada produk yang kita tawarkan. seperti yang dijelaskan oleh bapak Hanafi S.E selaku Kepala Cabang Tlanakan bahwa promosi yang diterapkan di BMT NU Jawa Timur melalui beberapa tahap. Pertama melalui online dan kedua door to door ke rumah masyarakat. Sebagai berikut:

“Kita menggunakan promosi yaitu berupa brosur, di media social dan juga website, Selain itu juga untuk menyakinkan para anggota

¹³ Suhaimi, Selaku anggota aktif di di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung, (15 Mei 2023)

saya terjun langsung ke beberapa lokasi seperti pengajian muslimatan dan datang ke rumah masyarakat diberbagai desa kebanyakan masyarakat walaupun tidak tau pada produk di BMT NU Cabang Tlanakan biasanya isu-isu yang beredar bahwasanya kalau menabung di BMT NU itu enak dan tidak sulit karena langsung dijemput ke lokasi”.¹⁴

Bukan hanya itu, untuk promosi di media social yang digunakan disampaikan oleh bapak Moh Ali.Sos selaku Bagian Lazizma sebagai berikut:

“Untuk promosi di media social kita itu menggunakan WhatsApp, Facebook, dan Wibase, akan tetapi untuk promosi di social media masyarakat tidak terlalu berminat karena rata-rata masyarakat tidak tau cara menggunakan Handphone jadi masyarakat enggan untuk daftar di Via Online”.¹⁵

Berjalannya secara maksimal dalam memasarkan atau mempromosikan produk tabah ini selain brosur dan di media social kita mendatangkan pengajian-pengajian kemuslimatan yang di paparkan oleh Bapak Hanafi S.E sebagai berikut:

“dulu sebelum ada media social, kita datang ke pengajian-pengajian kemuslimatan, koran, brosur. Dengan berkembangnya tekhnologi kita promosi juga melewati sebuah aplikasi contohnya WhatsApp, Facebook, dan website.”¹⁶

Selaras yang disampaikan oleh ibu Rokaiyah menyatakan bahwa:

“saya selaku ketua kolom memang benar pihak BMT meminta izin kepada saya untuk mengenalkan produk-produk BMT NU kepada para jemaah. Saya dengan lapangan dada ikut membantu menyampaikan kepada Jemaah kolom maksud dari kedatangan pihak BMT, untuk Jemaah yang ingin menabung bisa segera melengkapi data di lapangan”.¹⁷

14 Hanafi S.E, selaku Kepala Cabang di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung, (02 Mei 2023)

15 Moh. Ali Sos, selaku Bagian Lazizma di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung, (09 Mei 2023)

16 Hanafi S.E, selaku Kepala Cabang di BMT NU Jawa Timur Pamekasan, Wawancara Langsung (09 Mei 2023)

17 Nur Sulaiman, selaku Anggota Produk Tabah, Wawancara Langsung, (15 Mei 2023)

Dapat disimpulkan bahwasanya di BMT NU Cabang Tlanakan telah menggunakan strategi marketing atau memasarkan sebuah produk kepada para anggota atau masyarakat melalui berbagai cara dan prosedur yang BMT terapkan. Disamping itu seluruh karyawan sudah dibekali ilmu dan pelatihan dalam memasarkan sebuah produk agar mereka lebih professional dalam berinteraksi dengan para anggota atau masyarakat. Sehingga Lembaga keuangan BMT NU Cabang Tlanakan harus melebihi dari competitor yang lain dengan sistem jemput bola atau langsung datang kelokasinya.

mengenai keputusan dalam pemilihan kantor Cabang BMT NU kenapa memilih lokasi di Tlanakan yang disampaikan oleh Bapak Hanafi S.E selaku Kepala Cabang Tlanakan sebagai berikut:

“BMT NU itu kan mencari penempatan yang strategis, kebanyakan tempat yang strategis itu dipertigaan di dekat pasar. BMT NU memilih di tlanakan kebetulan lokasinya dekat dengan pasar, tepat berada di jalanraya, perumahan, sekolahan, tidak hanya itu disini juga dekat dengan pelabuhan juga”.¹⁸

Lokasi jarak di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan ke lokasi berapa meter, yang disampaikan oleh Bapak Jhoni Shodiqin selaku Juru Tabungan sebagai berikut:

“untuk jarak BMT NU ke pasar kira-kita 100-150 meter, sehingga lebih mudah dijangkau karena disana tempat orang jualan dan pembeli tidak hanya itu juga mudah dikenal oleh masyarakat”¹⁹

¹⁸ Hanafi S.E, selaku Kepala Cabang di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung, (02 Mei 2023)

¹⁹ Joni Sodikin S.Kom, selaku Bagian Tabungan di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung, (03 Mei 2023)

Dikalangan masyarakat lokasi yang dipilih BMT itu sudah memberikan kemudahan bagi masyarakat, hal ini sesuai dengan paparan ibu eka fajrianti fahmi menyatakan bahwa:

“menurut saya bak untuk tempat atau lokasi BMT NU itu sudah nyaman dan strategis, jadi kalau saya ada keperluan yang mendesak pengen penarikan gak sampai 5 menit udh nyampe ke BMT NU Cabang Tlanakannya”.²⁰

Dapat disimpulkan bahwasanya lokasi di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan memilih lokasi di Tlanakan karena penempatannya yang strategis dekat dengan pasar dan jalan raya sehingga menjadi pusat ekonomi umat. Tidak hanya itu untuk memberikan kemudahan kepada para calon anggota untuk menabung dan masyarakat lebih mudah menjangkau serta mengenal produk yang ada BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan.

Berdasarkan hasil observasi ketika peneliti terjun kelapangan bahwa produk di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan cukup strategis dan berada di keramaian orang, dekat dengan pasar dan bertujuan untuk memudahkan dalam memasarkan produk dan mempermudah calon anggota untuk menabung.

2. Analisis kesenjangan pada penerapan strategi marketing mix pada produk tabungan mudharabah (tabah)

²⁰ Eka Fajrianti Fahmi, selaku Anggota aktif di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung, (12 Mei 2023)

Sub dalam pembahasan ini akan menguraikan faktor pendukung dan hambatan pada tabungan mudharabah di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan. beberapa data hasil wawancara yang diperoleh peneliti ketika turun kelapangan sebagai berikut:

Salah satu factor pendukung yaitu perkembangan marketing mix pada produk tabungan mudharabah setiap periodenya semakin bertambah. Hal ini pelaksanaan marketing atau pemasarannya yang sukses sesuai dengan konsep. Sesuai dengan yang disampaikan oleh ibu Alfiani Syafitrih S.E selaku bagian layanan keanggotaan dan mitra di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan:

“Saya bagian layanan keanggotaan yang selalu berinteraksi dengan setiap anggota atau masyarakat bahwa setiap periode ada perkembangan pesat pada tabungan mudharabah. Hal ini dipengaruhi oleh pemasaran yang karyawan laksanakan baik dikantor maupun kerumah masyarakat”.²¹

Hal ini dirasakan oleh Taufiqurrahman selaku bagian tabungan dengan hasil wawancara sebagai berikut:

“Setiap bulannya ketika saya menjemput tabungan kepada para anggota kerumahnya terkadang saya kurang nutut waktu terkadang sampai kemalaman. Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak masyarakat yang menjadi anggota di tabungan mudharabah”.²²

Disamping itu salah satu faktor pendukung untuk mempermudah para anggota dalam menabung di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan. Sesuai dengan hasil wawancara dengan salah satu anggota sebagai berikut:

21 Alfiani Syafitrih S.E, Karyawan Bagian Layanan Keanggotaan dan Mitra di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung, (04 Mei 2023)

22 Taufiqurrahman S.Pd, Selaku Bagian Tabungan di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Tlanakan, (04 Mei 2023)

“Saya merasa nyaman menabung di BMT karena saya tidak usah repot-repot pergi ke BMT untuk menabung karena setiap hari sudah ada petugas yang menjemput tabungan kerumah. Hal ini menunjukkan loyalitas dan manajemen BMT menerapkan jemput bola”.²³

Dari informasi di atas dapat disimpulkan bahwasanya produk tabungan mudharabah itu bisa dibilang semakin pesat karena dari sistem penjemputan tabungannya merupakan door to door, segi nominal untuk menabung sangatlah murah dan juga dari sistem bagi hasilnya

Peneliti juga dapat menguraikan di dalam persaingan di luar sana yang di hadapi oleh koperasi BMT NU Cabang Tlanakan agar dapat bertahan dan selalu berkembang dalam memasarkan produk tabungan mudharabah yang disampaikan oleh Bapak Hanafi S. E selaku Kepala Cabang BMT NU:

“Untuk menghadapi competitor yang seperti itu yang pertama kita sebenarnya harus istiqomah terhadap sesuatu yang melekat dalam hatinya. Sistem kepercayaan yang telah dibangun oleh BMT kepada anggota tetap harus dipertahankan. Yang kedua, harus berinovasi BMT ini agar anggota tetap loyalitasnya kepada BMT tetap meningkat. Kemudian yang ketiga trend atau tambahan produk ataupun dalam promo-promo itu harus diikutsertakan sekarang, karena competitor tidak main-main dalam hal ini. Jadi kita harus sama dalam melaksanakan hal itu, dan menjaga silaturahmi dan juga harus transparan kepada semua anggota, koperasi BMT NU setiap tahunnya mengadakan rapat tahunan Bersama anggota Jadi harus benar-benar jelas presentase konsepnya”.²⁴

Dari informasi diatas dapat disimpulkan bahwasanya dalam mengadakan promo-promo ternyata competitor tidak main-main dalam hal

23 Suhaimi, Selaku Penabung aktif di Tabungan Mudharabah di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Tlanakan, (15 Mei 2023)

24 Hanafi S.E, selaku Kepala Cabang di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung, (13 Mei 2023)

itu, dan juga dapat mendorong permintaan terhadap produk, jasa yang diterapkan pada produk tabungan mudharabah ini.

Peneliti akan menguraikan tentang masalah yang pernah dialami oleh anggota dalam menggunakan produk tabungan mudharabah (tabah), dalam hal ini di sampaikan oleh anggota yang bernama ibu Layla:

“untuk pelayanannya itu bagus bak, cuman ada complain dari saya ada masalah sedikit waktu saya nabung Rp.100.000,- itu ditulis Rp.10.000,- , terus saya langsung ke BMTnya langsung supaya cepet diubah, saya hanya bisa berfikir positif aja bak, kemungkinan dari saking banyaknya yang nabung sampai lupa ngetik nominal uangnya gitu saya bak”.²⁵

Hal ini dijelaskan juga oleh anggota yang Bernama Eka Fajrianti

Fahmi sebagai berikut:

“saya mempercayai BMT untuk menabung disana karena setiap transaksi itu terdata, hal itu membuat saya tetap menabung di BMT NU Jawa timur Cabang Tlanakan sampai saat ini, karyawan yang menjemput tabungan juga bertanggung jawab dengan masalah-masalah yang ada, hal ini dibuktikan ketika terjadi masalah pada saat memasukkan nominal namun itu bisa diatas oleh karyawan dengan mengkonfirmasi kepada karywan yang bersangkutan”.²⁶

Dalam menghadapi kepercayaan sebagai anggota untuk mempercayai penuh terhadap waktu penjemputan tabungan yang disampaikan oleh Bapak ikhlas S.E selaku Juru Tabungan menyatakan bahwa:

“banyak yang dialami dalam hal seperti itu, kalau di BMT NU itu harus ada pembuktian, semisal setiap kali orangnya mau nabung kadang-kadang orang mau melihat saldo yang kemaren, kita ada tabungan duplikatnya dimana duplikat itu sistem tukar setiap kepada jadi sebagai bukti transaksi yang kemaren,”.²⁷

25 Layla, selaku Anggota Produk Tabah di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung (12 Mei 2023)

26 Eka Fajrianti Fahmi, selaku Anggota Produk Tabah, Wawancara langsung, (rabu, 17 mei 2023)

27 Ikhlas S.E, Selaku Bagian Juru Tabungan di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung (17 Mie 2023)

Selaras juga dengan hasil wawancara dengan anggota penabung aktif di tabungan mudharabah sebagai berikut:

“Saya salah satu anggota aktif di tabungan mudharabah yang sering menabung dan juga sering melakukan penarikan karena kebutuhan saya tidak menentu bergantung pada kebutuhan yang saya alami. Saya puas dengan tabungan mudharabah karena setiap saya melakukan transaksi ada slip yang diberikan sehingga saya bisa melihat dan mengira-ngira mengenai saldo terakhir yang ada di buku tabungan”.²⁸

Dari informasi di atas dapat disimpulkan bahwasanya ada permasalahan yang menghambat dari pihak karyawan yaitu kesalahan teknis, namun bisa teratasi dengan mengkonfirmasi ulang kepada karyawan.

Peneliti akan menguraikan tentang factor yang menghambat proses dalam tabungan mudharabah, yang disampaikan bapak Ali selaku juru tabungan di KSPPS BMT NU Jawa timur cabang Tlanakan:

“Sebelumnya bukan masalah dek, akan tetapi kita sebagai pengelola harus memahami karakter orang yang mau di ajak menabung. Palingan jadi kendalanya itu dari segi waktu sama kondisi cuacanya, mencari orangnya dan rumahnya menurut saya itu saja.”²⁹

Dari informasi diatas dapat disimpulkan bahwasanya dalam proses yang dilakukan oleh BMT NU yaitu sudah sekuat tenaga dan semaksimal mungkin, akan tetapi bagi anggota jika ada keterlambatan waktu penjemputan harap memakluminya.

B. Temuan Penelitian

²⁸ Muslimah, selaku Penabung aktif pada Tabungan Mudharabah di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Pamekasan, Wawancara Langsung, (16 Mei 2023)

²⁹ Moh. Ali Sos, Bagian Juru Tabungan BMT NU Cabang Tlanakan, Wawancara Langsung (11 Mei 2023)

Kemudian penelitian melakukan penelitian dengan mengumpulkan data dan kemudian memaparkan sesuai dengan yang diperoleh di lapangan, sehingga peneliti menemukan beberapa hal sebagai bentuk temuan penelitian. Beberapa hasil temuan yang bisa di laporkan dalam bentuk tulisan antara lain:

a. Strategi Marketing mix pada substansi 4P produk tabungan mudharabah di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan

Strategi dalam BMT ini menerapkan Marketing Mix menggunakan substansi 4P Produk (*Product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*).

- a. Produk tabungan yang dipakai oleh BMT merupakan tabungan mudharabah. Tabungan mudharabah itu penarikannya bisa dilakukan kapan saja dan memperoleh keuntungan bagi hasil 40%.
- b. Harga yang ditetapkan dalam produk tabungan mudharabah (tabah):
 1. Membayar administrasi pembukaan tabungan
 2. Tabungan awal Rp. 10.000,- untuk selanjutnya minimal Rp.3.000
 3. Untuk tabungan mudharabah mendapatkan bagi hasil 40% dari SHU.
- c. Untuk mempromosi produk BMT dengan dilakukan dengan melalui brosur, menyebarkan pamvlet di media social, website dan terjun lapangan.
- d. Tempat yang harus dipilih strategis, selalu ramai di hari aktif, tempat akses aman.

b. Analisis kesenjangan pada penerapan strategi pada produk tabungan mudharabah di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan

Factor pendukung dan penghambat yang berperan dalam penerapan strategi marketing mix sebagai berikut:

- a. Perkembangan pengguna tabungan mudharabah setiap tahunnya semakin pesat.
- b. Mempermudah anggota menabung yaitu dengan jemput bola.
- c. Dalam menghadapi persaingan diluar sana.
- d. Ada kesalahan teknis, namun bisa teratasi dengan mengkonfirmasi ulang kepada karyawan.
- e. Proses yang dilakukan oleh BMT NU yaitu sudah semaksimal mungkin, namun bagi anggota jika ada keterlambatan masalah waktu penjemputan anggota harap untuk memakluminya.

C. Pembahasan

Dari paparan data di atas penelitian kemudian selanjutnya dilakukan pembahasan sesuai dengan fokus penelitian. Adapun beberapa pembahasan penelitian ini:

1. Strategi marketing Mix pada substansi 4P produk tabungan mudharabah di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan

Produk merupakan sebagai sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, dimiliki, di gunakan, atau dikonsumsi dan juga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan.³⁰ Produk yang dipakai oleh BMT NU Cabang Tlanakan yaitu tabungan mudharabah, tabungan mudharabah ini menggunakan akad Mudharabah muthlaqah adalah akad dalam bentuk kerja

³⁰Nur Asnawi, Muhammad Asnan Fanani, *Pemasaran Syariah* (Depok : Rajawali Pers,2017),170.

sama antara *shahibul maal dam mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. Penerapan *mudharabah muthlaqah* dapat berupa tabungan, tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Tlanakan yaitu penarikannya dapat dilakukan kapan saja dan memperoleh keuntungan bagi hasil 40%. Tabungan mudharabah ini memiliki sebutan tabah dimana tabah memiliki makna kuat dalam menghadapi tantangan, tantangan bisa datang kapan saja kita tidak pernah tau kapan dan dimana masalah terjadi. Maka dari itu BMT berharap dengan menggunakan tabungan tabah para anggota dapat menyelesaikan masalah dengan baik sewaktu waktu.

Pada suatu Lembaga keuangan harus dapat memahami kondisi pasar sehingga dapat menciptakan produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Dengan adanya tabungan mudharabah ini dapat membantu masyarakat untuk dapat menyelesaikan masalah keuangannya tanpa bersangkutan dengan praktik riba. Hal ini didukung oleh Nurul Huda dalam bukunya bahwa Suatu produk atau jasa merupakan variabel bauran pemasaran yang pertama yang seharusnya menjadi fokus utama para pebisnis. Seorang pebisnis muslim harus mampu membaca kondisi pasar dan menciptakan produk yang dibutuhkan pasar tersebut (*who's the buyer*). Hal itulah yang menjadi salah satu pembeda antara strategi pemasaran Syariah dengan pemasaran konvensional.³¹

Di dalam bagian pemasaran dapat menentukan harga pokok dan harga jual suatu produk. Factor yang perlu dipertimbangkan dalam suatu

31 Nurul Huda, *Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi*, 123

penetapan harga antara lain biaya, keuntungan, harga yang ditetapkan oleh pesaing dan perubahan keinginan pasar.³² Sistem bagi hasil yang diterapkan yaitu melihat 2 hal yang pertama banyaknya nominal tabungan, banyaknya nominal tabungan ini juga berpengaruh dalam hitungan bagi hasil, yang kedua yaitu banyaknya SHU yang didapatkan setiap bulan, dalam pembagiannya tabungan tabah ini 40% bagi hasil, 10% dana zakat dan untuk sisanya masuk ke BMT NU. Dalam bagi hasil 40% ini diperuntukkan bagi keseluruhan anggota tabungan tabah bukan perorangan. selama 1 bulan berapapun SHU yang diterima oleh BMT NU itu di kalikan 40% untuk perhitungan selanjutnya itu dilakukan langsung dari pusat melalui sistem.

Dalam penetapan nominal pada tabungan mudharabah BMT NU Jawa Timur tidak mengharuskan menabung dengan nominal yang tinggi. Hal ini disesuaikan dengan sasaran pengguna yang dituju yakni masyarakat sekitar. Jadi tidak hanya masyarakat menengah keatas yang dapat menggunakan tabungan ini, namun masyarakat yang tergolong ekonomi kebawah juga dapat menggunakan tabungan ini. Tabungan mudharabah yang diterapkan BMT NU Jawa timur dilihat dari prosesnya telah sesuai dengan persepektif islam dengan tidak adanya diskriminasi dan manipulasi harga. Sesuai dengan pernyataan Nurul Huda Dalam bukunya bahwa Pemasaran Syariah mengatur penetapan harga yang sesuai dengan perspektif islam. Atura penetapan harga tersebut adalah sebagai berikut.

- a. Seorang penjual dilarang menjual pada harga yang lebih tinggi dari pada biaya input dan margin keuntungan.

³² Nur Asnawi, Muhammad Asnan Fanani, *Pemasaran Syariah*, 170

- b. Praktik diskriminasi harga juga dilarang dalam islam.
- c. Manipulasi harga tidak dibenarkan dalam sudut pandang pemasaran Syariah.
- d. Perbedaan tingkat harga di antara sesama penjual dapat memengaruhi kondisi pasar secara menyeluruh.³³

Promosi merupakan komponen yang di pakai untuk memberitahukan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang di produksi oleh perusahaan tersebut³⁴. Berdasarkan temuan yang ada BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan memiliki brosur dengan desain tema berwarna hijau dan kata-kata yang menarik minat masyarakat untuk bergabung menjadi anggota. Seiring berjalannya waktu teknologi berkembang semakin pesat mau tidak mau BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan Harus mengikuti arah perkembangan zaman dengan melakukan promosi di dunia maya seperti menyebarkan pamvlet di media social atau blog-blog yang ada. Namun ada beberapa orang yang tidak paham terkait teknologi sehingga untuik menjangkau mereka kami harus tetap terjun kelapangan seperti mendatangi acara-acara pengajian.

Terlepas dari hal itu terdapat hal yang perlu diperhatikan oleh seorang promotor maka dari itu BMT NU Jawa timur menciptakan sebuah budaya kerja yakni siddiq, amanah, fathonah, tablig, istiqomah. Budaya kerja tersebut harus diterapkan oleh semua karyawan sekaligus promotor dalam semua produk-

³³ Nurul huda, *Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi*,129

³⁴ Nur Asnawi, Muhammad Asnan Fanani, *Pemasaran Syariah*, 170.

produk yang ditawarkan. Selaras dengan teori yang dijelaskan oleh Nurul Huda bahwasannya promosi dalam pemasaran Syariah harus beretika dan terbuka. Kebenaran dalam setiap informasi tentang produk yang dipasarkan adalah inti dari promosi pemasaran Syariah. Perilaku tersebut didasarkan pada ajaran al qur'an dan hadits dimana segala sesuatu dikerjakan oleh seorang muslim pasti bersifat vertical yaitu, ada pertanggung jawaban perilaku manusia kepada Allah SWT. Oleh karenanya, penjual dan atau pemasar berkewajiban untuk mengungkapkan semua informasi, termasuk kerusakan barang kepada pembeli yang tidak dapat dilihat secara kasat mata. Pernyataan palsu, melebih-lebihkan dan menutup-nutupi ialah perilaku yang dilarang keras dalam proses penjualan.³⁵

Hal yang perlu diperhatikan dari keputusan mengenai tempat yaitu Sistem transportasi perusahaan, Sistem penyimpanan, Pemilihan saluran distribusi.³⁶ Penempatan untuk lokasi BMT harus strategis Penempatan untuk lokasi BMT harus strategis jangkauan dari masyarakat dan pasar. Sehingga masyarakat lebih mudah menjangkau serta mengenal produk yang ada. Tempat yang dipilih akses keamanannya, sehingga dapat menghindari resiko yang tidak diinginkan, seperti perampokan dan lain-lain. Harus Dari jangkauan masyarakat dan pasar Sehingga masyarakat lebih mudah menjangkau serta mengenal produk yang ada sehingga mempermudah dalam penyaluran distribusi. Tempat yang dipilih harus aman agar dapat menghindari resiko yang tidak diinginkan sehingga terciptanya kunci kesuksesan pada sebuah lembaga

³⁵ Nurul Huda, *Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi* 132-133

³⁶ Nur Asnawi, Muhammad Asnan Fanani, *Pemasaran Syariah*, 170

keuangan. Oleh karena itu didirikanlah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan di Jl. Kamal- kalianget, ragang, Branta pesisir, kec. Tlanakan, kabupaten pamekasan, jawa timur karena lokasi tersebut berdekatan dengan pasar, rumah-rumah warga dan keramaian. Hal ini didukung oleh teori Nurul Huda bahwa Tempat atau distribusi diakui sebagai salah satu kunci sukses dalam strategi pemasaran yang efektif. Tempat yang strategis dan mudah dijangkau oleh pelanggan dalam jual beli merupakan representasi dari prinsip Syariah islam bahwa manusia sebagai wakil allah SWT dimuka bumi harus mengelola sumber daya yang ada dengan cara yang adil.³⁷

2. Analisis kesenjangan pada penerapan strategi produk tabungan mudharabah di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlanakan

Pemasaran tidak sesempit yang diidentikkan oleh banyak orang, karena pemasaran berbeda dengan penjualan. Pemasaran merupakan “suatu seni menjual produk”, sehingga pemasaran proses penjualan yang dimulai dari perancangan produk sampai dengan setelah produk tersebut terjual. Berbeda dengan penjualan yang hanya berfokus pada terjadinya transaksi penjualan barang atau jasa.³⁸ Untuk perkembangan dalam produk tabung itu sangat pesat karena banyak peminatnya, dalam hal penyeteroran pihak BMT tidak pernah memaksa besarnya uang yang ingin mereka tabung. Berapapun yang diinginkan oleh anggota akan dilayani oleh pihak karyawan BMT. Dan juga BMT menggunakan sistem jemput bola, jemput bola yaitu pihak BMT

³⁷ Nurul Huda, *Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi*, 131

³⁸ M. Nur rianto Al Arif, *Dasar – Dasar Pemasaran Bank Syari 'ah*, (Bandung: Alfabeta, 2010),5

mendatangi masyarakat dan melayani pelayanan ditempat. Dan memang kondisi dilapangan, ada beragam jenis usaha yang dilakukann oleh anggota, mulai dari petani, pedagang ikan, guru-guru dll. Untuk usaha tersebut tentu menyebabkan kemampuan menabung yang beragam pula, hal ini merupakan bagian yang sangat penting dan menjadi daya Tarik tersendiri kepada anggota. Dalam adanya sistem jemput bola tersebut dapat membantu masyarakat untuk menjangkaunya sehingga dapat mempermudah masyarakat dalam menabung.

Tabungan merupakan jenis simpanan untuk menyimpan sebagian uang dari penghasilan yang di dapatkan setiap bulannya atau uang yang tidak di gunakan untuk keperluan sehari². Dikalangan masyarakat ataupun sekolah sangatlah umum untuk dikenalkan dengan tabungan. Islam juga menganjurkan untuk hemat dalam setiap pengeluaran, sehingga islam menetapkan aturan-aturan perekonomian dalam hal menyimpan dan menabung. Aturan-aturan tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Menyimpan kelebihan setelah kebutuhan primer terpenuhi
- b. Menyimpan kelebihan untuk menghadapi kesulitan
- c. Hak harta generasi mendatang
- d. Tidak menimbun harta
- e. Mengembangkan harta harus dilakukan dengan baik dan halal.³⁹

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet dan giro, dan alat lainnya yang dipersamakan seperti itu, tabungan di

³⁹ Friska Julianti, "Analisis Pengaruh Inflasi, Nilai Tukar, dan BI Rate Terhadap Tabungan Mudharabah pada Perbankan Syariah", (Skripsi, Universitas Islam negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta 2013),22.

BMT NU Jawa Timur Cabang tlanakan tidak dapat diwakilkan saat penarikannya. Maka dari itu BMT NU sewaktu-waktu menghindari keteledoran dari pihak diluar sana.

Pengetahuan akan suatu produk perlu dimiliki oleh setiap konsumen ketika akan membeli produk tersebut. oleh karena itu, dengan mengetahui spesifikasi produk tersebut calon konsumen tidak akan memikirkan dan berpaling ke produk yang lain. Pengetahuan mereka bisa didapatkan dari berbagai cara, mulai dari *review* kerabat yang sudah menggunakan atau memakai produk tersebut.⁴⁰ anggota meminati dalam produk tabah karena ada sistem bagi hasilnya, untuk menabung di BMT NU menggunakan sistem nisbah (bagi hasil), tidak menggunakan sistem bunga seperti bank konvensional pada umumnya, di BMT NU juga tidak mempersulit dalam membuka tabungan. Kelebihan dalam menabung di BMT NU yaitu nominal yang ditabung untuk kalangan bawah bisa memadai, keluwesan dan kecepatan dalam melayani masyarakat.

Selaras dengan hasil wawancara dan observasi yang telah dilakukan bahwasanya dalam perkembangan marketing pada produk tabungan mudharabah (tabah) angka pengguna tabungan mudharabah pada setiap periodenya semakin bertambah yakni dari tahun 2020 jumlah anggota 746, tahun 2021 jumlah anggota 810, tahun 2022 jumlah nasabah 824, dengan bertambahnya pengguna tabungan mudharabah ini menunjukkan bahwa perkembangan marketing yang dilakukan telah meningkat. Jadi pemasaran pada produk tabungan mudharabah dapat

⁴⁰Ogy Irvanto dan Sujana, *Pengaruh Desain Produk, Pengetahuan Produk, dan Kesadaran Merk Terhadap Minat Beli Produk Eiger (Survey Persepsi Komunitas Pecinta Alam di Kota bogor)*" Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan 8, No.2, (Agustus 2020).

dikatakan sukses sesuai konsep yang dibuat oleh BMT NU Cabang Tlanakan. Menurut Freddy Rangkuti dalam bukunya bahwasannya Pemasaran merupakan pendorong untuk meningkatkan penjualan sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai, pengetahuan mengenai pemasaran menjadi penting bagi perusahaan pada saat dihadapkan pada beberapa permasalahan.⁴¹

Dalam persaingan diluar sana yang dihadapi oleh BMT NU Cabang Tlanakan yaitu bertahan dan tetap selalu berkembang dalam memasarkan produk tabungan mudharabah dengan istiqomah dan menjaga sistem kepercayaan yang telah dibangun oleh BMT kepada anggota yang tetap harus dipertahankan. Kemudian perlu adanya peningkatan inovasi agar loyalitas anggota BMT NU Cabang Tlanakan tetap meningkat. Kemudian BMT NU Jawa Timur juga aktif dalam mengikuti trend promo-promo saat ini, karena competitor tidak pernah main-main dalam hal itu. Seperti pemasangan pamflet di media social, dan melakukan promo di blog tertentu tidak hanya produk tabah saja yang dipromosikan, namun beberapa produk dimiliki BMT NU seperti produk sajadah yaitu memperoleh hadiah langsung tanpa di undi di awal pembukaan simpanan, dengan jenis hadiah: Umroh, mobil, sepeda motor, televisi, kulkas, laptop, hewan ternak dan hadiah menarik lainnya sesuai hadiah yang anda inginkan. Hal ini membuktikan bahwa setiap produk yang dikeluarkan oleh BMT NU Jawa

⁴¹ Freddy rangkuti, *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*”, 18.

Timur memiliki daya Tarik masing-masing sehingga mudah menaik hati masyarakat untuk bergabung menjadi anggota.

Namun, terdapat beberapa factor penghambat dalam penerapan marketing mix di BMT NU Jawa Timur cabang Tlanakan yaitu sebuah masalah kecil seperti masalah waktu dan jarak dari rumah anggota satu dengan yang lain dalam perharinya untuk pencapaian target, sehingga terkadang pada saat penjemputan tabungan mengalami keterlambatan. Dan juga ada suatu kesalahan dari pihak BMT NU yaitu Kesalahan tekhnis, seperti salah dalam percetakan tabungan. Hal ini terjadi karena tidak fokusnya teller dalam mencatat nominal tabungan namun bisa diatasi dengan mengkonfirmasi kepada staf yang bersangkutan.