

## **BAB IV**

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

#### **A. Gambaran Umum BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan**

##### **1. Sejarah BMT NU**

Pada tanggal 01 Juli 2004 pengurus MWC Nahdatul Ulama bersama dengan peserta lokakarya menyepakati gagasan untuk mendirikan sebuah usaha simpan pinjam berpola Syari'ah yang diberi nama BMT (Baitul Maal wa Tamwil). Dan salah satu tantangan terberat bagi pengurus diawal berdirinya BMT Nuansa Umat adalah meyakinkan kembali seluruh pendiri BMT Nuansa Umat yang notabnya adalah dari kalangan pengurus MWC Nahdatul Ulama Gapura. Sebab di awal berdirinya dari 36 (tiga puluh enam) orang yang bersepakat untuk mendirikan BMT Nuansa Umat hanya 22 (dua puluh dua) orang yang bersedia membayar simpanan anggota dan hanya terkumpul modal awal sebesar Rp. 400,000. kenyataan ini, mengharuskan pengurus BMT Nuansa Umat bekerja keras untuk meyakinkan mereka dan masyarakat bahwa BMT Nuansa Umat yang dilahirkan benar-benar dapat bermanfaat bagi peningkatan usaha kecil dan menengah dan simpanan mereka akan aman dan menentramkan karena dikelola secara profesional dan bebas dari praktik riba yang diharamkan oleh Allah SWT.

Semangat dan motivasi yang sangat tinggi dari pengurus pada waktu itu hanya 2 orang (Masyudi dan Darwis) benar-benar diuji dan memerlukan dedikasi secara total untuk dapat meningkatkan serta mengembangkan BMT Nuansa Umat yang diyakini mampu mengangkat ekonomi usaha kecil dan mikro.

Kerja keras dan dedikasi total pengurus pada tahun 2004 belum banyak membuahkan hasil, Hal ini terlihat dari sebuah modal awal Rp. 400.000, di awal

berdirinya (1 Juli 2004) sampai pada Bulan Desember 2004 hanya meningkat menjadi 2.172.000 dengan laba bersih yang diperoleh Rp. 42.000. sedangkan di tahun 2005 kondisinya tetap tidak jauh berbeda dengan tahun 2004 perkembangan yang terjadi jauh dari yang diharapkan, hal ini karena masyarakat yang mau bergabung dan menabung masih belum percayasepenuhnya dan harus berfikir seribu kali untuk menjadi anggota BMT Nuansa Umat. Melihat perkembangan BMT Nuansa Umat akhir 2006, maka pada tanggal 12 April 2007 pengurus melengkapi legal formalnya sebagai sebuah koperasi agar bisa mendapatkan pengakuan dari pemerintah dan akhirnya pada tanggal 04 Mei 2007 telah resmi terdaftar di akte notaris dengan nomor 10, Badan Hukum 188.4/11/BH/XVI.26/435.113/2007, SIU: 503/6731/SIUP-K/435,114/2007, TDP: 132125200588, dan NPWP. 02 599.962.4-608.000., dengan nama koperasi jasa keuangan Syari'ah (KJKS) Baitul Maal wa Tamwil Nuansa Ummat yang disingkat dengan BMT Nuansa Umat.

KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur termasuk cabang yang ke-30 dari KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur dan berdirinya pada tanggal 14 Maret 2017. Setelah melalui beberapa proses yang diantaranya survey lokasi pangsa pasar dan kriteriakriteria lainnya, yang ditentukan oleh pusat dengan modal awal yang dimiliki oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur sebesar Rp. 50.000.000 dan total aset sampai tahun 2020 adalah sebesar Rp. 6.5M. KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur dengan melihat sebuah perkembangan perekonomian masyarakat di wilayah Kadur khususnya dan masyarakat secara umum sangat membutuhkan lembaga keuangan yang bisa mewadahi dan memfasilitasi

masyarakat kadur untuk brtransaksi/bermuamalah sesuai dengan prinsip-prinsip Syari'ah.<sup>69</sup>

## 2. Logo BMT NU Cabang Kadur Pamekasan



## 3. Visi dan Misi

### a. Visi

Terwujudnya BMT NU yang Jujur, Amanah, dan Profesional sehingga Anggun dalam Layanan, Unggul dalam Kinerja menuju terbentuknya 100 Kantor Cabang Pada Tahun 2026 untuk Kemandirian dan Kesejahteraan Anggota.

### b. Misi

- 1) Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama.
- 2) Menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai syariah secara murni dan konsekuen sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang profesional dan Amanah.

---

<sup>69</sup>Iejank Design, "Sejarah BMT NU Jawa Timur," diakses dari <https://bmtnujatim.com> pada tanggal 07 November 2023 pukul 10.30 WIB.

- 3) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan menuju berdirinya 100 kantor Cabang pada tahun 2026.
- 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, profesional, dan memiliki integritas tinggi.
- 7) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerjayang ramah dan sehat serta management yang sesuai prinsip kehati-hatian.
- 8) Menciptakan kondisi terbaik bagi SDI sebagai tempat kebanggan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah.
- 9) Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jamaah.

#### **4. Badan Hukum BMT NU Cabang Kadur Pamekasan**

Dilihat dari segi legalitas, koperasi syariah ini belum tercantum dalam UU No 25/1992 tentang perkoperasian. Dimana untuk sementara, keberadaan koperasi syariah pada saat ini didasarkan pada hasil keputusan menteri (Kepmen) koperasi dan UKM Republik Indonesia No 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tanggal 10 September 2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS).Kemudian diterbitkan instrumen pedoman standar

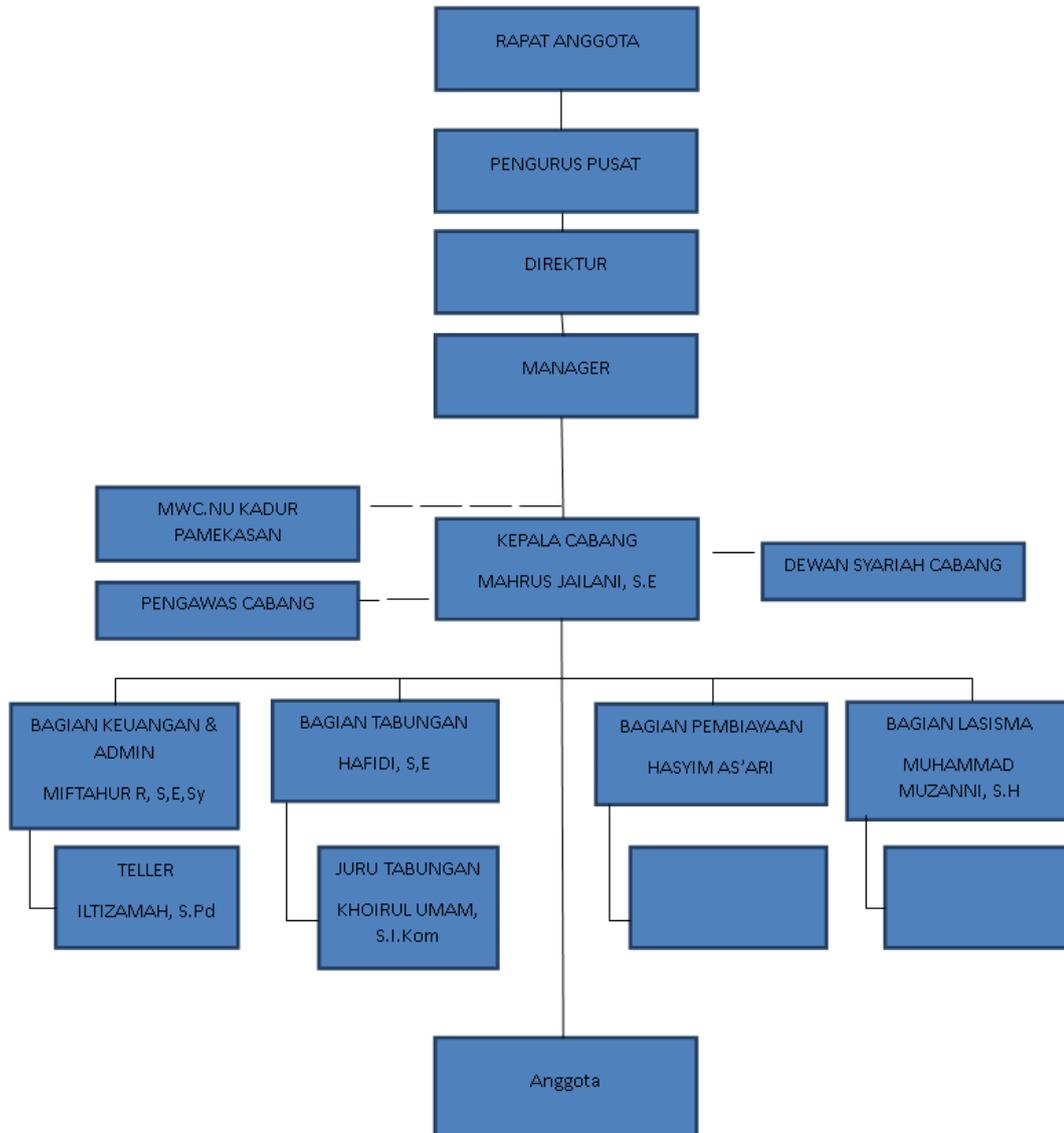
operasional manajemen KJKS/UJKS koperasi, pedoman penilaian kesehatan KJKS/UJKS koperasi dan pedoman pengawasan KJKS/UJKS koperasi.

KSPPS adalah koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah. Baitul Maal wat Tamwil saat ini banyak yang berbadan hukum koperasi dan dinamakan koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah." Dimana kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjaman dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infaq/sedekah an wakaf (Peraturan Menteri Koperasi an Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pijam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi).

## 5. Struktur Organisasi BMT NU Cabang Kadur Pamekasan

**Gambar 4. 1**

Struktur Organisasi BMT NU Cabang Kadur Pamekasan



## **6. SOP Produk**

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

### **a. Simpanan**

#### **1) Simpanan Anggota (SIAGA)**

Disediakan bagi anda yang berminat menjadi anggota sekaligus pemilik BMT Nuansa Umat dengan Bagi Hasil yang menguntungkan yaitu 70 % dari SHU dengan Menggunakan Akad Musyarakah. SIAGA terdiri dari: SIAGA Pokok dibayar satu kali sebesar 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-Anggota-an, sedangkan SIAGA Khusus Dapat ditarik sesuai ketentuan.

Di BMT Nuansa Umat Cabang Kadur saldo awal untuk pembukaan SIAGA sebesar Rp.10.000,- bukan Rp.100.000,- karena kasian pada nasabah yang ingin menjadi anggota. Sedangkan SIAGA khusus minimal harus terkumpul Rp. 100.000,- dalam satu tahun.

2) Tabungan mudharabah Fathonah (SIDIK Fathonah)

Simpanan anda yang Ingin meraih cita-cita pendidikan secara sempurna dengan bagi hasil 45% yang Menguntungkan. Menggunakan Akad Mudlarabah Muthlaqah yang dapat disetor kapan saja dan dapat Ditarik pada saat Tahun Ajaran Baru dan Semesteran. Setoran Awal Rp. 2.500 dan Setoran Selanjutnya Minimal Rp. 500.

3) Simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH)

Simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati di awal dengan memperoleh hadiah Langsung tanpa diundi. Menggunakan Akad Wadiah 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 nasabah sebelum jatuh tempo. Dalam produk simpanan ini minimal saldo yang diendapkan Rp. 5.000.000,- dengan jangka waktu sesuai ketentuan dan kesepakatan bersama.

4) Simpanan Berjangka Mudharabah (SIBERKAH)

Simpanan dengan keuntungan yang melimpah dengan Bagi Hasil 65% Menggunakan Akad Mudlarabah Muthlaqah. Setoran minimal Rp. 500.000 dengan Jangka Waktu minimal 1 (satu) Tahun.

5) Simpanan Hajidan Umroh (SAHARA)

Simpanan yang dapat mempermudah Anda Menunaikan haji dan umrah dengan memperoleh keuntungan yang melimpah dengan Bagi Hasil 65% sebagai bekal tambahan Biaya Haji dan Umrah menggunakan Akad

Mudlarabah Muthlaqah. Setoran Awal Minimal Rp.1.000.000,- dan Setoran Selanjutnya sesuai Kemampuan. Setoran Kapan Saja dan Penarikan Hanya dapat Dilakukan ketika akan melaksanakan Hajidan Umrah KecualiUdzur Syar'i.

6) Simpanan Lebaran (SABAR)

Simpanan yang bisa mempermudah Anda Memenuhi Kebutuhan LEBARAN dengan memperoleh keuntungan dari Bagi Hasil Sebesar 55 %. Menggunakan Akad Mudlarabah Muthlaqah dengan Setoran Awal Rp.25.000 dan Setoran selanjutnya MinimalRp.5.000. Setoran Kapan Saja dan Penarikan hanya bisa dilakukan setiap Bulan Ramadhan.

7) Tabungan Mudharabah (TABAHI)

Tabungan yang bisa mempermudah Anda dalamMemenuhi kebutuhan Sehari-hari karena Setoran dan Penarikan dapat Dilakukan kapan saja dan memperoleh keuntungan Bagi Hasil 40% Menggunakan Akad Mudlarabah Muthlaqah. Setoran AwalRp.10.000 dan SelanjutnyaMinimal Rp. 2.500.

8) Tabungan Ukhrawi (TARAWI)

Tabungan sekaligus beramal tanpa kehilangan uang tabungan, karena bagi hasil Tabungan anda di sedekah kan kepada Fakir Miskin dan AnakYatim Piatu. Menggunakan Akad Mudlarabah Muthlaqah dengan Setoran Awal Rp.25.000,- dan Selanjutnya Minimal Rp.5.000,-dengan Bagi Hasil50 %.

## **b. Pembiayaan**

### *1) Al-Qardul Hasan*

Pembiayaan dengan Jasa Seikhlasnya (Tanpa Bagi Hasil dan Margin) dengan Jangka Waktu Maksimal 36 bulan dengan Angsuran Mingguan, Bulanan atau Cash Tempo.

### *2) Murabahah dan Bai' Bitsamanil Aji l(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 Nuansa Umat. Jangka Waktu Maksimal 36bulan dengan angsuran bulanan, 4 bulan, 6 bulan (Bai' Bitsamanil Ajil) dan/atau Cash Tempo (Murabahah).

### *3) Mudharabah dan Musyarakah*

Pembiayaan Seluruh Modal Kerja yang Dibutuhkan (Mudlarabah) atau sebagian modal kerja (Musyarakah) dengan pola bagi hasil. Bagi Hasil Dihitung Berdasarkan Keuntungan yang sebenarnya dengan Bagi Hasil berdasarkan Kesepakatan (Mudlarabah) atau sesuai fungsi modal (Musyarakah). Jangka Waktu Maksimal 36 bulan dengan Angsuran Bulanan, 4 bulan, 6 bulan atau Cash Tempo.

### *4) Layanan Berbasis Jamaah (Lasisma)*

Layanan Berbasis Jamaah (Lasisma) merupakan layanan pinjaman/pembiayaan tanpa jaminan bagi anggota yang berpenghasilan rendah dengan membentuk kelompok. Jumlah minimal kelompok pembiayaan adalah 5 orang dan maksimal 20 Orang. Untuk pembiayaan

yang akan diberikan kepada Kelompok minimal 1.000.000 dan maksimal 5.000.000, angsuran dibayarkan perbulan sesuai dengan jangka waktunya.

## **B. Paparan Data**

### **1. Strategi bauran pemasaran dalam upaya peningkatan jumlah anggota pada produk tabungan mudharabah (TABAH) di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan.**

Konsep pemasaran mempunyai seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan yaitu dengan bauran pemasaran. Bauran pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan di mana strategi bauran pemasaran merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan.

KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan, merupakan salah satu lembaga keuangan mikro yang di dalamnya melakukan kegiatan memasarkan produk, salah satu produknya adalah produk tabungan mudharabah. Dalam memasarkan produk tabungan mudharabah tersebut KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan memerlukan strategi bauran pemasaran yang baik dan tepat.

Dari hasil data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan bahwasannya, KSPPS BMT NU Cabang Kadur menerapkan strategi *marketing mix 4p (Product, Price, Place, Promotion,)* disetiap produk-produk yang ada di KSPPS BMT NU Cabang Kadur termasuk juga pada tabungan mudharabah (TABAH) Untuk menambah jumlah anggotanya.

Berikut pelaksanaannya adalah:

#### **a. *Product (Produk)***

Produk merupakan barang dan jasa yang dapat ditawarkan untuk memuaskan kebutuhan dan bermanfaat kepada para konsumennya.

Kepala Cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan Bapak Mahrus Jailani menjelaskan tentang produk tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, penjelasan beliau sebagai berikut:

“Produk tabungan mudharabah adalah produk jasa simpanan uang tanpa bunga jadi produk tersebut halal karena menggunakan akad mudharabah yang sesuai dengan prinsip syariah dan sudah ditetapkan oleh Dewan Syariah KSPPS BMT NU Pusat. Untuk tabungan mudharabah disini dek kebanyakan anggotanya itu sekarang orang tua yang kerja dipasar, sebagai pedagang, petani, yang ingin anaknya tetap bisa sekolah nantinya. Tabungan mudharabah disini dibuat sefleksibel mungkin dari mulai mau nyetor kapan saja, tidak harus dengan nominal tertentu dan tiap bulan atau tiap minggu harus nyetor. Tapi untuk pengambilan tabungannya memang tetap harus sesuai perjanjian diawal misal mau berapa lama satu tahun, tiga bulan, tapi rata-rata disini itu anggotanya biasanya tiap tahun.”<sup>70</sup>

Menurut Ibu Iltizamah selaku bagian *teller* di BMT NU Cabang Kadur mengenai produk tabungan mudharabah, penjelasan beliau yaitu:

“Dalam suatu perusahaan tentunya produk menjadi poin utama untuk dipasarkan atau dipromosikan agar produk banyak dikenal oleh kalangan masyarakat, yaitu dengan menjelaskan kepada masyarakat produk apa saja yang tersedia dan juga ketentuannya bagaimana. Karena jika produk sudah terkenal maka nasabah akan semakin meningkat, contohnya dalam produk tabungan mudharabah yaitu harus memberikan penjelasan kepada para masyarakat bahwasannya produk TABAH merupakan produk yang dapat mempermudah anda karena setoran dan penarikan bisa dilakukan kapan saja dan kelebihanannya bagaimana sekiranya masyarakat tertarik kepada produk kita dan juga tentunya dengan tidak keluar dari prinsip syariah.”<sup>71</sup>

Mengenai Produk juga disampaikan oleh salah satu anggota tabungan mudharabah yaitu Ibu Julaiha:

“Untuk produk tabungan mudharabah yang ada di BMT NU Cabang Kadur atau produk yang berbergerak dibidang jasa simpanan uang saya sebagai nasabah sangat puas karena dalam produk tersebut menggunakan akad mudharabah jadi produknya sudah sesuai dengan hukum syariah (halal) tidak ada riba didalamnya, juga dalam menabung saya tidak perlu datang ke

---

<sup>70</sup> Mahrus Jailani, Kepala Cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (16 Oktober 2023).

<sup>71</sup> Iltizamah, *Teller* BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (16 Oktober 2023).

kantor langsung, cukup meminta jemput ke pengelola bagian tabungan BMT NU Cabang Kadur.”<sup>72</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwasannya produk tabungan mudharabah bergerak dibidang jasa simpanan uang dengan sistem bagi hasil tanpa bunga. Produk tabungan mudharabah merupakan produk yang dapat mempermudah anggota karena setoran dan penarikan bisa dilakukan kapan saja. Tak hanya itu juga anggota jika ingin menabung tidak perlu datang ke kantor langsung, cukup meminta jemput ke pengelola bagian tabungan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan.

Dalam hal ini peneliti melakukan observasi mengenai produk tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur, peneliti melihat dan mendengar bahwasanya produk tabungan mudharabah yang di tawarkan kepada masyarakat dan calon anggota baru berupa jasa simpanan uang dengan sistem bagi hasil tanpa riba (halal) karena menggunakan akad mudharabah yang sesuai dengan prinsip syariah, serta dapat mempermudah anggota dalam melakukan transaksi tabungan yang tidak diwajibkan untuk datang langsung ke kantor dan bisa dilakukan dirumah, para anggota cukup meminta jemput ke pengelola bagian tabungan, tak hanya itu juga anggota juga dapat melakukan setoran dan penarikan kapan saja.

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

Faktor harga merupakan penentu kritis yang membedakan jasa yang ditawarkan perusahaan satu dengan perusahaan lain.

---

<sup>72</sup> Julaiha, Nasabah TABAH BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (18 Oktober 2023).

Bapak Mahrus Jailani selaku kepala Cabang BMT NU Kadur Pamekasan menyampaikan tentang harga produk tabungan mudharabah di BMT NU Jawa Timur Cabang Kadur Pamekasan, yaitu:

“Karena disini kita targetnya masyarakat menengah kebawah jadi untuk harga pada produk tabungan mudharabah ada sistem bagi hasil tanpa riba yang menggunakan akad mudharabah diawal, yang mana nasabah akan memperoleh keuntungan 40% dan lembaga BMT akan memperoleh keuntungan 60% dari hasil uang yang dikelola nantinya, dengan setoran awal 10.000 dan setoran selanjutnya minimal 2.500.”<sup>73</sup>

Pengelola bagian tabungan Bapak Hafidi menyampaikan tentang harga produk tabungan mudharabah di BMT NU Jawa Timur Cabang Kadur, yaitu:

“Mengenai harga untuk produk tabungan mudharabah disini ada sistem bagi hasil tanpa bunga atau riba karena menggunakan akad mudharabah yaitu akad kerjasama yang mana nasabah akan memperoleh keuntungan sebesar 40% dan lembaga BMT akan memperoleh keuntungan 60% dari hasil uang nasabah yang dikelola oleh BMT NU Cabang Kadur, dengan setoran awal 10.000 dan untuk setoran selanjutnya paling sedikit 2.500.”<sup>74</sup>

Hal yang sama juga dijelaskan oleh bagian keuangan dan admin BMT NU Cabang Kadur Bapak Miftahur R, penjelasan beliau sebagai berikut:

“Pada harga untuk tabungan mudharabah ada sistem bagi hasil menggunakan akad mudharabah tanpa bunga yang mana nasabah akan memperoleh keuntungan 40% dan 60% untuk lembaga BMT NU Cabang Kadur sebagai pengelola dengan setoran awal 10.000 dan setoran kebelakangnya minimal 2.500.”<sup>75</sup>

Nasabah dari BMT NU Jawa Timur Cabang Kadur Pamekasan Ibu Siti Munawar juga memberikan tanggapan mengenai harga produk tabungan mudharabah, tanggapan beliau sebagai berikut:

“Pada produk tabungan mudharabah mengenai harga Alhamdulillah sangat nyaman karena dalam menabung saya juga akan mendapat keuntungan bagi

---

<sup>73</sup> Mahrus Jailani, Kepala Cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (16 Oktober 2023).

<sup>74</sup> Hafidi, Bagian Tabungan di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (20 Oktober 2023).

<sup>75</sup> Miftahur R, Bagian Keuangan dan Admin di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (18 Oktober 2023).

hasil karena diawal menggunakan akad mudharabah tanpa adanya riba dengan memperoleh keuntungan 40% dan untuk setoran awal cuma Rp. 10.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 2.500 dan hal itu tidak memberatkan saya sama sekali.”<sup>76</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwasannya harga produk tabungan mudharabah bagi setiap anggota yang menabung terdapat bagi hasil yang akan memperoleh keuntungan 40% untuk anggota tabungan dan 60% bagi lembaga BMT NU Cabang Kadur dengan setoran awal cuma Rp. 10.000 dan setoran selanjutnya Rp. 2.500.

Dalam hal ini peneliti melakukan observasi mengenai harga produk tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur, peneliti mendengar dan melihat saat pengelola menjelaskan kepada calon anggota baru bahwa ada sistem bagi hasil tanpa riba karena menggunakan akad mudharabah pada produk tabungan tersebut yang mana nasabah akan memperoleh keuntungan 40% dan 60% bagi lembaga BMT NU Cabang Pasean dengan setoran awal cuma Rp. 10.000 dan minimal Rp. 2.500 untuk setoran selanjutnya.

### **c. *Promotion (Promosi)***

Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Berapapun kualitasnya suatu produk, bila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk tersebut akan berguna bagi mereka, maka mereka tidak akan pernah memakainya.

Kepala cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan Bapak Mahrus Jailani menyampaikan mengenai promosi pada tabungan mudharabah, penyampaian beliau sebagai berikut:

---

<sup>76</sup> Siti Munawar, Nasabah TABAH BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (23 Oktober 2023).

“Mengenai promosi pada tabungan mudharabah disini saya dengan pengelola yang lain menyebarkan brosur melalui media cetak dan median sosial dengan mengajak masyarakat untuk menabung di BMT NU Cabang Kadur menggunakan produk tabungan mudharabah. Salah satu promosi yang efektif itu ya promosi dari mulut ke mulut itu, seseorang akan cenderung lebih percaya dengan ceritacerita yang tersebar melalui mulut ke mulut. Apalagi kalau yang cerita itu nasabah sini, bukan orang yang bekerja disini, tentunya mereka akan lebih percaya dengan nasabah disini kan. Ini tujuan awalnya kan cerita, tapi justru cerita inilah yang lebih efektif dalam mempengaruhi calon nasabah itu, cerita ini juga yang akan memberikan citra yang baik bagi BMT, maka dari itu kami disini selalu berusaha memberikan yang terbaik untuk nasabah. selain itu juga promosi ini kan tidak memerlukan banyak pengeluaran, jadi cukup menguntungkan juga untuk BMT.”<sup>77</sup>

Hal yang sama juga dijelaskan oleh karyawan bagian tabungan di BMT NU Cabang Kadur Bapak Hafidi menjelaskan mengenai promosi pada tabungan mudharabah, penjelasan beliau sebagai berikut:

“Dalam melakukan promosi saya sebagai pengelola bagian tabungan menyebarkan brosur melalui media cetak dan media sosial untuk mengajak masyarakat menggunakan produk tabungan mudhrabah yang ada di BMT NU Cabang Kadur. Misalkan dengan memasang iklan, kemudian melalui brosur BMT NU juga menyebarkan brosur ke masyarakat, misalkan dengan mendatangi rumah-rumah warga, menyebar brosur ke pasar atau pertokoan. Selama penyebaran brosur, karyawan juga memberikan penjelasan mengenai produk yang ditawarkannya. Siapa tahu ada yang berminat. Kemudian ada juga melalui promosi mulut kemulut. Promosi ini promosi yang bagus, karena tidak membutuhkan dana karna yang promosi kan nasabah secara tidak langsung, promosi ini merupakan promosi yang paling menguntungkan.”<sup>78</sup>

Anggota tabungan mudharabah Ibu Julaiha juga menjelaskan mengenai promosi pada produk tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur, penjelasan beliau sebagai berikut:

“Dalam mempromosikan produk tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur yang saya tahu awalnya dengan cara mulut ke mulut. Kenapa saya bisa menjadi anggota disini, karena saya mendengar cerita dari

---

<sup>77</sup> Mahrus Jailani, Kepala Cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (16 Oktober 2023).

<sup>78</sup> Hafidi, Bagian Tabungan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (20 Oktober 2023).

tetangga saya kemudian saya tertarik untuk menjadi anggota tabungan mudhrabah.”<sup>79</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwasannya promosi pada tabungan mudhrabah dilakukan melalui media cetak dan media sosial. Misalnya, brosur dan iklan, serta aplikasi whatsapp. tak hanya itu juga BMT NU Cabang Kadur Pamekasan melakukan promosi melalui mulut ke mulut yang dinilai sangat efektif, selain itu juga promosi ini tidak memerlukan banyak pengeluaran, jadi cukup menguntungkan juga untuk BMT NU Cabang Kadur Pamekasan.

Dari hasil observasi yang peneliti lakukan kepada pengelola BMT NU Cabang Kadur saat mempromosikan produk tabungan mudharabah kepada masyarakat, dari observasi tersebut peneliti menemukan pengelola BMT NU Cabang Kadur Pamekasan melakukan promosi dengan cara menyebarkan brosur ke pasar-pasar atau pertokoan.

#### **d. *Place* (Tempat)**

Keputusan mengenai pemilihan lokasi yang akan digunakan melibatkan pertimbangan bagaimana penyerahan jasa kepada pelanggan dan dimana itu berlangsung.

Kepala cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan Bapak Mahrus Jailani menyampaikan mengenai lokasi di BMT NU Cabang Kadur, penyampaian beliau sebagai berikut:

“Untuk lokasi di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan sangat strategis sekali karena berada di dekat pasar, dekat dengan jalan raya, berada disekitar

---

<sup>79</sup> Julaiha, Nasabah TABAH BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (18 Oktober 2023).

pesantren, serta mudah dijangkau tempatnya oleh masyarakat baik yang berjualan di pasar ataupun masyarakat yang berbelanja ke pasar”.<sup>80</sup>

Bapak Miftahur R selaku pengelola bagian keuangan dan admin juga menjelaskan mengenai lokasi di BMT NU Cabang Kadur, penjelasannya sebagai berikut:

“Dari segi lokasi BMT NU cabang Kadur sangat strategis karena berdampingan dengan pasar sehingga bisa mengajak masyarakat yang berjualan di pasar ataupun yang berbelanja di pasar untuk menjadi nasabah atau menabung menggunakan produk tabungan mudharabah yang ada di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan.”<sup>81</sup>

Bapak Mistar selaku anggota tabungan mudharabah juga memberikan tanggapan mengenai lokasi BMT NU Cabang Kadur, tanggapan beliau sebagai berikut:

“Mengenai lokasi BMT NU Cabang Kadur menurut saya sangat strategis karena berdampingan dengan pasar dan mudah diketahui tempatnya oleh masyarakat juga berada dipinggir jalan raya.”<sup>82</sup>

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwasannya lokasi BMT NU Cabang Kadur Pamekasan sangat strategis karena berdampingan dengan pasar, pesantren, dan berada disekitar jalan raya sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat sekitar.

Mengenai lokasi BMT NU Cabang Kadur peneliti melakukan observasi bahwasannya lokasi atau tempat BMT NU Cabang Kadur Pamekasan sangat strategis yaitu berada di pinggir jalan raya, di area dekat pasar, pondok pesantren, masjid, dan penduduk yang rame sehingga dapat menjadi pusat ekonomi umat.

---

<sup>80</sup> Mahrus Jailani, Kepala Cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (16 Oktober 2023).

<sup>81</sup> Miftahur R, Bagian Keuangan dan Admin di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (16 Oktober 2023).

<sup>82</sup> Mistar, Nasabah TABAH BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (25 Oktober 2023).

**2. Analisis SWOT strategi bauran pemasaran dalam upaya peningkatan jumlah anggota pada produk tabungan mudharabah (TABAH) di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan.**

Mengenai kelebihan dari Produk Tabungan Mudharabah (TABAH) di KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan disampaikan oleh Bapak Mahrus Jailani selaku kepala cabang:

“Kelebihannya produk TABAH itu sangat relevan di kehidupan masyarakat karena produk TABAH memiliki sistem yang mudah dipahami dan harga yang sangat terjangkau dengan biaya admin di pembukaan awal Rp.10.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp.2.500. Selain itu lokasi BMT NU Cabang Kadur Pamekasan sangat strategis karena berdampingan dengan pasar, pesantren, dan berada disekitar jalan raya sehingga mudah di jangkau oleh masyarakat sekitar.”<sup>83</sup>

Mengenai kelebihan dari produk TABAH juga disampaikan oleh Bapak Hafidi selaku bagian tabungan:

“Kelebihannya disini untuk harga pada produk tabungan mudharabah ada sistem bagi hasil tanpa riba yang menggunakan akad mudharabah diawal, yang mana nasabah akan memperoleh keuntungan 40% dan lembaga BMT NU akan memperoleh keuntungan 60% dari hasil uang yang dikelola nantinya. Nasabah juga dapat melakukan transaksi kapan saja.”<sup>84</sup>

Bapak Mistar selaku anggota tabungan mudharabah juga memberikan tanggapan mengenai kelebihan produk tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur, tanggapan beliau sebagai berikut:

“Untuk produk tabungan mudharabah yang ada di BMT NU Cabang Kadur kelebihannya yaitu dalam menabung saya tidak perlu datang ke kantor langsung, cukup meminta jemput ke pengelola bagian tabungan BMT NU Cabang Kadur. Tak hanya itu juga dalam produk TABAH terdapat sistem bagi hasil dimana saya akan mendapatkan keuntungan 40%.”<sup>85</sup>

---

<sup>83</sup> Mahrus Jailani, Kepala Cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (16 Oktober 2023).

<sup>84</sup> Hafidi, Bagian Tabungan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (20 Oktober 2023).

<sup>85</sup> Mistar, Nasabah TABAH BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (25 Oktober 2023).

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwasannya kelebihan dari produk tabungan mudharabah yaitu nasabah tidak harus datang ke kantor dalam melakukan transaksi, cukup meminta jemput ke pengelola bagian tabungan. Produk TABAH memiliki sistem yang mudah dipahami dan harga yang sangat terjangkau dengan biaya admin di pembukaan awal Rp.10.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp.2.500. Serta lokasi lokasi BMT NU Cabang Kadur Pamekasan yang sangat strategis karena berdampingan dengan pasar, pondok pesantren, dan berada disekitar jalan raya sehingga mudah di jangkau oleh masyarakat sekitar.

Dalam hal ini peneliti melakukan observasi mengenai kelebihan produk tabungan mudharabah di BMT NU Cabang Kadur, peneliti mendengar dan melihat bahwasannya kelebihan produk TABAH memiliki sistem yang mudah dipahami dan harga yang sangat terjangkau dengan biaya admin di pembukaan awal Rp.10.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp.2.500. Nasabah produk TABAH juga akan mendapatkan bagian sebesar 40% dan dapat melakukan setoran kapan saja. Lokasi yang ada di BMT NU letaknya sangat strategis karena berdampingan dengan pasar, pondok pesantren, dan berada disekitar jalan raya sehingga mudah di jangkau oleh masyarakat sekitar.

Selain itu tabungan mudharabah di KSPPS BMT NU Cabang Kadur memiliki beberapa kelemahan, seperti apa yang disampaikan oleh Bapak Mahrus Jailani sebagai kepala cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan:

“Pada produk TABAH ketika melakukan penarikan pada jumlah besar maka anggota harus melakukan konfirmasi sebelum melakukan penarikan karena keterbatasan modal yang dimiliki BMT NU Cabang Kadur dan 100% belum tentu perputaran modal kembali, maka diperlukan suntikan dana dari pihak lain.”<sup>86</sup>

---

<sup>86</sup> Mahrus Jailani, Kepala Cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (16 Oktober 2023).

Mengenai kelemahan dari produk TABAH juga disampaikan oleh Ibu Iltizamah selaku bagian *teller*:

“Adapun yang menjadi kelemahan pada anggota produk TABAH yaitu dimana kurangnya pemahaman tentang pengembangan aplikasi yang sudah sangat mempermudah transaksi terutama dengan kalangan orang tua yang belum mengerti tentang *handphone*, maka dari itu petugas kesulitan dalam mensosialisasikan kepada anggota. Padahal dengan adanya aplikasi tersebut dapat mempermudah anggota produk TABAH dalam melakukan penarikan karena bisa diambil kapan saja dan tidak membutuhkan waktu yang cukup lama.”<sup>87</sup>

Hal yang sama juga disampaikan oleh Bapak Miftahur R selaku bagian keuangan dan admin:

“Iya sangat disayangkan karena dengan adanya aplikasi yang sudah bisa mempermudah dalam bertransaksi kurang dimanfaatkan karena kurangnya pengetahuan dalam aplikasi tersebut terutama orang yang tidak paham dengan teknologi seperti *handphone* biasanya dikalangan orang tua. Padahal dengan adanya aplikasi tersebut dapat mempermudah anggota produk TABAH dalam melakukan penarikan karena bisa diambil kapan saja dan tidak membutuhkan waktu yang cukup lama.”<sup>88</sup>

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwasannya modal yang relatif kecil menjadi permasalahan yang setiap saat ada pada BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan. Didukung dengan perputaran modal yang belum tentu kembali 100% untuk BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan. Diperlukan dengan adanya suntikan dana yang cukup baik dari pemerintah atau pihak-pihak yang tertarik untuk berinvestasi di BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan. Selain itu kurangnya pengetahuan masyarakat dalam menggunakan teknologi *handphone* padahal dengan adanya perkembangan aplikasi sudah sangat mudah dalam bertransaksi.

---

<sup>87</sup> Iltizamah, *Teller* BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (16 Oktober 2023).

<sup>88</sup> Miftahur R, Bagian Keuangan dan Admin di BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (18 Oktober 2023).

Hal ini sesuai dengan hasil observasi peneliti, khususnya ibu-ibu pedagang di pasar yang hanya bertujuan melakukan setoran dan penarikan tidak peduli dengan adanya pengembangan aplikasi yang sudah mempermudah dalam bertransaksi dan dapat memenuhi kebutuhan anggota. Hal ini disebabkan kurangnya pemahaman anggota dalam menggunakan teknologi khususnya *handphone*, sehingga kurang memanfaatkan pengembangan yang dilakukan BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan.

Mengenai peluang tabungan mudharabah (TABAH) di BMT NU Cabang Kadur disampaikan oleh Bapak Mahrus Jailani selaku kepala cabang :

“untuk peluang produk TABAH ini sangat besar dek, apalagi ini merupakan produk unggulan yang banyak sekali peminatnya. Apalagi sekarang banyak orang yang ingin membuka usaha alhamdulillah-nya anggota produk tabah disini setiap tahunnya meningkat. Ditambah lagi lokasi yang sangat strategis yang berdekatan dengan pasar, sehingga banyak juga pedagang pasar yang tertarik untuk menjadi anggota produk TABAH, ya dikarenakan memang disini setiap anggota prouk tabah akan mendapatkan bagian sebesar 40% dan juga bisa melakukan penarikan kapan saja.”<sup>89</sup>

Hal yang sama juga disampaikan oleh bapak Hafidi selaku bagian tabungan di BMT Nuansa Umat Cabang Kadur:

“Dari segi lokasi sendiri peluangnya juga cukup besar apalagi memang anggota kita itu kebanyakan disini pedagang-pedagang dipasar dan toko-toko dekat sini, jadi mereka kita tawarkan juga produk TABAH. Apalagi promosi yang dilakukan yaitu mulut ke mulut jadi sangat cepat penyebarannya.”<sup>90</sup>

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa produk TABAH merupakan produk unggulan sehingga banyak sekali peminatnya dan juga lokasi dari BMT Nuansa Umat Cabang Kadur memiliki peluang yang besar dengan lokasi yang strategis dan tentunya dekat dengan salah satu pasar besar yang ada di

---

<sup>89</sup> Mahrus Jailani, Kepala Cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (16 Oktober 2023).

<sup>90</sup> Hafidi, Bagian Tabungan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (20 Oktober 2023).

pamekasan. Didukung dengan strategi promosi mulut ke mulut sehingga dapat menyampaikan informasi langsung kepada masyarakat tentang produk TABAH ini.

Hal ini sesuai dengan hasil observasi peneliti, banyak sekali pedagang-pedagang pasar dan juga masyarakat sekitar yang melakukan transaksi produk TABAH di BMT Nuansa Umat Cabang Kadur. Dikarenakan memang produk ini merupakan produk unggulan, dengan lokasi yang strategis dan tentunya dekat dengan salah satu pasar besar yang ada di pamekasan merupakan peluang yang besar bagi BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan.

Dari sekian peluang yang ada tentunya terdapat juga ancaman, seperti apa yang disampaikan oleh Bapak Mahrus Jailani selaku kepala cabang BMT Nuansa Umat Cabang Kadur:

“Yang merupakan ancaman dari produk TABAH yaitu dari aspek lingkungan, banyak nasabah dan calon anggota baru yang belum memahami sistem bagi hasil pada produk tabungan mudharabah, mereka mengira sama seperti yang ada di Bank Konvensional.”<sup>91</sup>

Mengenai ancaman dari produk TABAH juga disampaikan oleh Ibu Iltizamah selaku bagian *teller* :

“Untuk ancaman produk TABAH disini yaitu aspek pesaing yang mana banyaknya koperasi-koperasi baru yang ada disekitar BMT NU Cabang Kadur, dan juga memasarkan produk yang hampir sama dengan yang ada di BMT NU Cabang Kadur termasuk tabungan mudharabah.”<sup>92</sup>

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwasannya ancaman dari produk tabungan mudharabah yaitu dari aspek lingkungan, karena banyak anggota baru yang menanyakan jumlah pastinya yang akan di dapat dari sistem bagi hasil pada produk tabungan mudharabah, dan dari aspek pesaing, yang mana banyaknya

---

<sup>91</sup> Mahrus Jailani, Kepala Cabang BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (16 Oktober 2023).

<sup>92</sup> Iltizamah, *Teller* BMT NU Cabang Kadur Pamekasan, wawancara langsung (16 Oktober 2023).

koperasi-koperasi baru yang ada disekitar BMT NU Cabang Kadur yang juga memasarkan produk-produk yang hampir mirip dengan yang ada di BMT NU Cabang Kadur.

Hal ini sesuai dengan hasil observasi peneliti, dimana peneliti melihat disekitar lingkungan BMT NU Cabng kadur terdapat koperasi yang hampir sama dan BMT NU yang juga memiliki produk-produk yang mirip dengan yang ada di BMT NU Cabang Kadur.

### **C. Temuan Penelitian**

#### **1. Strategi bauran pemasaran dalam upaya peningkatan jumlah anggota pada produk tabungan mudharabah (TABAH) di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan.**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti di lapangan, dari berbagai macam metode baik berupa wawancara, observasi maupun dokumentasi di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan dapat disimpulkan dengan beberapa temuan diantaranya:

##### *a. Product (Produk)*

- 1) Tabungan Mudharabah (TABAH) di BMT Nuansa Umat Cabang Kadur merupakan salah satu produk unggulan.
- 2) Anggota dapat melakukan setoran dan penarikan kapan saja.
- 3) Anggota tidak harus datang langsung ke kantor untuk melakukan transaksi, cukup meminta jemput bagian tabungan.

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

- 1) Anggota produk TABAH akan mendapatkan bagi hasil sebesar 40%.

- 2) Penyetoran awal anggota hanya Rp. 10.000 dan penyetoran selanjutnya cuma Rp. 2.500.

c. *Place* (Tempat)

- 1) Lokasi KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur yang sangat strategis terletak di dekat pasar, pondok pesantren, didekat jalan raya, toko-toko, dan pemukiman masyarakat sekitar.

d. *Promotion* (Promosi)

- 1) Menggunakan strategi promosi melalui media cetak dan media sosial serta promosi mulut ke mulut.
- 2) Melakukan promosi ke toko-toko dan pasar-pasar.
- 3) Melakukan sosialisasi dan menawarkan kerjasama dengan lembaga pendidikan.

**2. Analisis SWOT strategi bauran pemasaran dalam upaya peningkatan jumlah anggota pada produk tabungan mudharabah (TABAH) di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan.**

a. Kekuatan

- 1) Dapat membiayai banyak kalangan nasabah.
- 2) Pengajuan tabungan yang mudah.
- 3) Parkiran dan halaman yang luas.
- 4) Ruang tunggu yang sejuk.
- 5) Bisa melakukan setoran dan penarikan kapan saja.
- 6) Anggota tidak harus datang langsung ke kantor untuk melakukan transaksi, cukup meminta jemput bagian tabungan.
- 7) Anggota produk TABAH akan mendapatkan bagi hasil sebesar 40%.

- 8) Lokasi KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur yang sangat strategis terletak di dekat pasar, pondok pesantren, didekat jalan raya, toko-toko.
- 9) Strategi promosi mulut ke mulut dapat menjangkau langsung masyarakat.

b. Kelemahan

- 1) Kurangnya pemahaman anggota dalam menggunakan teknologi khususnya *handphone*, sehingga kurang memanfaatkan pengembangan yang dilakukan BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan.
- 2) Modal yang relatif kecil menjadi permasalahan yang kerap kali ada di BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan.
- 3) Masih banyak masyarakat yang beranggapan bahwa BMT NU sama dengan bank konvensional.

c. Peluang

- 1) Bisa melakukan penarikan dan setoran kapan saja.
- 2) Anggota akan mendapatkan bagi hasil 40%.
- 3) Lokasi kantor cabang yang strategis dekat dengan pasar, toko-toko, dan pondok pesantren.
- 4) Memanfaatkan sistem promosi mulut ke mulut karena promosi ini yang dapat menjangkau secara langsung masyarakat dan menguntungkan.

d. Ancaman

- 1) Produk yang sama dari para pesaing
- 2) Bonus dan keuntungan yang lebih besar yang ditawarkan oleh kompetitor.

- 3) Banyaknya kompetitor yang ada disekitar lingkungan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur.
- 4) Banyak nasabah dan calon anggota baru yang belum memahami sistem bagi hasil pada produk tabungan mudharabah, mereka mengira sama seperti yang ada di Bank Konvensional.

#### **D. Pembahasan**

Berdasarkan paparan data dan temuan penelitian yang telah diuraikan oleh peneliti diatas, maka pembahasan yang berkaitan dengan strategi bauran pemasaran dalam upaya peningkatan jumlah anggota pada produk tabungan mudharabah (TABAH) di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan adalah sebagai berikut:

##### **1. Strategi bauran pemasaran dalam upaya peningkatan jumlah anggota pada produk tabungan mudharabah (TABAH) di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan.**

Bauran pemasaran atau *Marketing mix* adalah kombinasi dari variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari system pemasaran yaitu *Product, Price, Place, Promotion*, Dengan kata lain definisi bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah kumpulan dari variabel yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk dapat mempengaruhi tanggapan konsumen. Dengan kata lain definisi bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah kumpulan dari variabel yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk dapat mempengaruhi tanggapan konsumen.<sup>93</sup>

Kotler dan Armstrong, pengertian *marketing mix* adalah perangkat alat pemasaran taktis yang dapat dikendalikan, produk, harga, distribusi, dan promosi

---

<sup>93</sup> Husni, *Manajemen Pemasaran Konsep dan Strategi* Medan, 2018,113.

yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respons yang diinginkan dalam target market. Sumarmi dan Soeprihanto, pengertian bauran pemasaran adalah kombinasi dari variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari system pemasaran yaitu *Product, Price, Place, Promotion*. Adapun dalam memasarkan produknya BMT NU Cabang Kadur menggunakan *marketing mix* yang terdiri dari 4p yaitu sebagai berikut:

**a. Product (Produk)**

Produk adalah hal yang kita jual dalam bisnis meliputi barang atau jasa yang memiliki nilai guna dan dibutuhkan oleh konsumen. Kunci utama dari sebuah produk yakni barang atau jasa tersebut harus dapat memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen. Selain itu, diperlukan juga nilai lebih dibanding produk lain agar produk kita lebih mudah diterima konsumen.<sup>94</sup>

Jika dilihat dalam perspektif syariah, suatu produk yang akan dipasarkan atau ditukarkan haruslah produk yang halal dan memiliki mutu atau kualitas yang terbaik, Dalam suatu hadits disebutkan: “Hakim bin Nazam berkata: Nabi bersabda, “Penjual dan pembeli memiliki hak pilih sama sebelum berpisah apabila mereka jujur dan mau menerangkan (keadaan barang) mereka akan mendapat berkah dalam jual beli mereka. Dan jika mereka bohong dan menutupi (cacat barang) akan dihapuslah keberkahan jual beli mereka.” (HR. Al-Bukhari).<sup>95</sup>

Sesuai dengan teori di atas baik secara umum maupun secara syariah produk tabungan mudharabah yang ada di BMT NU Cabang Kadur yaitu produk jasa simpanan uang dengan sistem bagi tanpa adanya bunga atau riba (Halal)

---

<sup>94</sup> Ritonga, *Manajemen Pemasaran Konsep dan Strategi*, 118.

<sup>95</sup> Ita Nurcholifah, “Strategi Marketing Mix Dalam Perspektif Syariah” *Jurnal Khatulistiwa*, Vol. 4 No. 1. (Maret, 2014), 7.

karena menggunakan akad mudharabah yang sesuai dengan prinsip syariah dan juga sudah ditetapkan oleh Dewan Syariah KSPPS BMT NU Pusat. Produk tabungan mudharabah merupakan produk yang dapat mempermudah anggota karena setoran dan penarikan bisa dilakukan kapan saja. Tak hanya itu juga anggota jika ingin menabung tidak perlu datang ke kantor langsung, cukup meminta jemput ke pengelola bagian tabungan BMT NU Cabang Kadur Pamekasan.

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

Harga menjadi faktor penentu dalam pembelian dan menjadi salah satu unsur penting dalam menentukan bagian pasar dan tingkat keuntungan perusahaan.

Penetapan harga dalam perspektif syariah, tidaklah terlalu rumit, dasar penetapan harga tertumpu pada besaran nilai atau harga suatu produk yang tidak boleh ditetapkan dengan berlipat-lipat besarnya, setelah dikurangi dengan biaya produksi, Berkenaan dengan hal tersebut Allah SWT berfirman, yang artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan. (QS. 3:130).<sup>96</sup>

Sesuai dengan teori diatas mengenai harga pada produk tabungan mudharabah yang ada di BMT NU Cabang Kadur menggunakan sistem bagi hasil tanpa riba atau buga (Halal) dari hasil uang yang di kelola oleh BMT NU Cabang Pasean nasabah akan memperoleh keuntungan 40% dan 60% untuk lembaga BMT NU Cabang Pasean dengan setoran awal 10.00 dan setoran selanjutnya minimal 2.500.

---

<sup>96</sup> Ita Nurcholifah, *Strategi Marketing Mix Dalam Perspektif Syariah*, Jurnal Khatulistiwa, Vol. 4 No. 1. (Maret, 2014), 7-8.

### **c. *Place* (Tempat)**

Tempat atau lokasi yang strategis akan menjadi salah satu keuntungan bagi perusahaan karena mudah terjangkau oleh konsumen, namun sekaligus juga menjadikan biaya rental atau investasi tempat menjadi semakin mahal. Tingginya biaya lokasi tersebut dapat terkompensasi dengan reducing biaya marketing, sebaliknya lokasi yang kurang strategis akan membutuhkan biaya marketing lebih mahal untuk menarik konsumen agar berkunjung.

Dalam perspektif syariah, saluran pemasaran atau lokasi perusahaan bisa dimana saja asalkan tempat tersebut bukan tempat yang dipersengketakan keberadaannya. Namun tersirat, Islam lebih menekankan pada kedekatan perusahaan dengan pasar. Hal itu untuk menghindari adanya aksi pencegatan barang sebelum sampai ke pasar. Dalam sebuah Hadits disebutkan. Yang artinya: “Ibnu Umar berkata, “Sesungguhnya Rasulullah melarang seseorang mencegat barang dagangan sebelum tiba di pasar.” (HR. Muslim).<sup>97</sup>

Mengenai lokasi BMT NU Cabang Kadur sesuai dengan teori di atas lokasi dari kantor tersebut berada di dekat pasar, toko-toko, pondok pesantren, dan juga mudah dijangkau oleh masyarakat setempat.

### **d. *Promotion* (Promosi)**

Promosi adalah kegiatan bisnis yang mempunyai tujuan agar konsumen bisa lebih mengenal dan tertarik dengan produk bisnis Anda. Dalam kegiatan ini, Anda harus mampu mengubah persepsi konsumen menjadi positif mengenai bisnis kita. Untuk melakukannya banyak sekali teknik promosi baik secara manual lewat

---

<sup>97</sup> Ita Nurcholifah, *Strategi Marketing Mix Dalam Perspektif Syariah, Jurnal Khatulistiwa*, Vol. 4 No. 1. (Maret, 2014): 8.

*face to face promotion* hingga promosi online yang kini semakin pesat berkembang.<sup>98</sup>

Promosi dalam perspektif syariah merupakan suatu upaya penyampaian informasi yang benar terhadap produk barang atau jasa kepada calon konsumen atau pelanggan. Berkaitan dengan hal itu maka ajaran Islam sangat menekankan agar menghindari unsur penipuan atau memberikan informasi yang tidak benar bagi para calon konsumen atau pelanggan. Dalam sebuah hadits disebutkan: “Ibnu Umar berkata: Seorang laki-laki mengadu pada Nabi, “Aku telah tertipu dalam jual beli.” Maka beliau bersabda, “Katakanlah kepada orang yang kamu ajak berjual beli, “Tidak boleh menipu!” Sejak itu, jika ia bertransaksi jual beli, ia mengatakannya. (HR. Bukhari).<sup>99</sup>

Sesuai dengan teori di atas promosi yang dilakukan BMT NU Cabang Kadur pada produk tabungan mudharabah yaitu melalui media cetak dengan cara menyebarkan brosur dan media sosial untuk mengajak masyarakat menabung di BMT NU Cabang Kadur menggunakan produk tabungan mudharabah, serta menggunakan promosi mulut ke mulut yang dinilai lebih efektif dalam mempromosikan serta mengajak anggota yang lain untuk menabung di BMT NU Cabang Pasean menggunakan produk tabungan mudharabah.

---

<sup>98</sup> Husni Muharram Ritonga, dkk: *Manajemen Pemasaran Konsep dan Strategi*: (Medan: 2018), 119.

<sup>99</sup> Ita Nurcholifah, *Strategi Marketing Mix Dalam Perspektif Syariah, Jurnal Khatulistiwa*, Vol. 4 No. 1. (Maret, 2014):7-8.

## **2. Analisis SWOT strategi bauran pemasaran dalam upaya peningkatan jumlah anggota pada produk tabungan mudharabah (TABAH) di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan.**

SWOT adalah metode perencanaan model, strategis, dan pengembangan usaha yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT (*strengths, weakness, opportunities, threats*).<sup>100</sup>

Analisis SWOT bersifat deskriptif dan terkadang akan sangat subyektif, karena bisa jadi dua orang yang menganalisis sebuah organisasi akan memandang berbeda keempat bagian SWOT yakni kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Hal ini wajar terjadi karena analisis SWOT adalah sebuah analisis yang akan memberikan *output* berupa arahan dan tidak memberikan solusi “ajaib” dalam sebuah perusahaan.<sup>101</sup>

### **a. Strengths (Kekuatan)**

Kekuatan merupakan elemen yang membahas hal-hal yang dilakukan perusahaan atau proyek dengan sangat baik. Ini bisa berupa suatu yang tidak berwujud, seperti atribut merk perusahaan, atau sesuatu yang lebih mudah didefinisikan seperti penjualan unit dari produk tertentu.

### **b. Weakness (Kelemahan)**

Kelemahan merupakan hal yang wajar dari segala sesuatu, elemen ini mencakup tantangan sebuah perusahaan maupun organisasi seperti kekurangan keterampilan SDM yang ada maupun keterbatasan keuangan atau anggaran.

---

<sup>100</sup> I Gusti Ngurah Alit, Wiswasta, *Analisis SWOT*, 5.

<sup>101</sup> *Ibid*, 6.

### **c. *Opportunities* (Peluang)**

Elemen ini mencakup segala hal yang dapat dilakukan sebuah perusahaan maupun organisasi dalam meningkatkan penjualan, berkembang, dan mewujudkan visi misi organisasi.<sup>102</sup>

### **d. *Threats* (Ancaman)**

Ancaman merupakan kebalikan dari pada sebuah peluang. Ancaman dapat berupa faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan bagi sebuah perusahaan. Apabila ancaman tidak ditanggulangi maka akan menjadi sebuah penghalang atau pen gambat bagi majunya perusahaan.<sup>103</sup>

Dari teori teori diatas dapat disimpulkan bahwa untuk mendapatkan hasil yang maksimal dalam strategi pemasaran KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur hendaknya melakukan analisis SWOT. Sehingga strategi bauran pemasaran yang dijalankan berjalan maksimal sehingga bisa berdampak pada meningkatnya jumlah anggota tabungan mudharabah (TABAH).

Kelebihan strategi bauran pemasaran yang dimiliki oleh BMT NU Cabang Kadur dari strategi produk TABAH yaitu anggota tidak harus datang langsung ke kantor untuk melakukan transaksi, cukup meminta jemput bagian tabungan. Serta bisa melakukan penyetoran dan penarikan kapan saja. Selain itu proses untuk menjadi anggota tabungan mudharabah ini sangat mudah. Dari segi *price* tabungan mudharabah bebas dari biaya admin maupun administrasi setiap bulannya yang membuat tabungan mudharabah akan sangat mudah diterima oleh masyarakat terutama menengah kebawah. Anggota juga akan mendapatkan bagian 40% dari bagi hasil yang sudah dikelola oleh BMT NU. Dari segi lokasi kantor BMT NU

---

<sup>102</sup> Freddy, *Analisis SWOT*, 15.

<sup>103</sup> I Gusti Ngurah Alit, Wiswasta, *Analisis SWOT*, 11.

Cabang Kadur sangat strategis karena dekat dengan pasar, pondok pesantren, toko-toko, dan pemukiman masyarakat. Selanjutnya BMT NU Cabang Kadur menggunakan strategi promosi melalui media cetak yang berupa brosur dan media sosial, serta promosi mulut ke mulut dan sosialisasi yang membuat BMT NU Cabang Kadur dapat menjangkau masyarakat secara langsung.

Namun kelebihan-kelebihan tersebut belum maksimal untuk menghadapi ancaman yang ada. Utamanya dari kompetitor yang sudah memiliki nama besar. Dari segi produk para pesaing BMT NU Cabang Kadur juga memiliki produk yang sama yaitu tabungan mudharabah. Dari segi *price* pun mereka juga bebas biaya admin serta ada bonus dan *gift* bagi para anggota atau nasabahnya. Ditambah lagi strategi promosi kompetitor yang sudah memiliki kerja sama dengan pondok-pondok besar ataupun lembaga pendidikan lainnya sehingga cakupannya lebih luas.

Faktor faktor itulah yang masih menghambat BMT NU Cabang Kadur dalam menjalankan strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan jumlah anggotanya. Meskipun strategi bauran pemasaran yang diterapkan oleh BMT NU Cabang Kadur sudah cukup baik dan ada peningkatan setiap tahunnya namun angkanya masih cukup kecil.