

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Profil BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo

1. Sejarah Singkat BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo

Berawal dari sebuah keprihatinan MWC NU atas kondisi masyarakat Sumenep, khususnya masyarakat Gapura dimana kesejahteraan mereka tidak ada peningkatan dan semakin banyaknya rentenir dengan bunga 50% perbulannya sehingga mempersulit masyarakat. Oleh karena itu, didirikanlah BMT NU pada tahun 2003 di Gapura Sumenep. Pada waktu itu yang bertindak sebagai rois suriyah KH. M. Asy'ari Marzuki. Lembaga perekonomian NU saat itu menawarkan gagasan untuk mendirikan *Baitul Maal Wattamwil* (BMT) sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang bergerak dibidang usaha simpan pinjam bagi anggotanya.

Pada tanggal 01 Juli 2004 pengurus NWC NU bersama para peserta lokakarya menyetujui gagasan untuk mendirikan usaha simpan pinjam yang berpola syariah yang diberi nama BMT NU. Perkembangan mulai terasa di tahun 2006 serta pelegalannya disahkan sebagai koperasi agar mendapatkan pengakuan pemerintah pada tanggal 12 April 2007 sehingga tanggal 04 Mei 2007 telah resmi terdaftar di akte notaris nomor 10.

Badan Hukum : 188.4/11/BH/XVI.26/435.113/2007,

SIUP : 503/6731/SIUP-K/435.144/2007,

TDP : 132125200588 dan NPWP : 02.599.962.4-608.000.

BMT NU cabang Proppo didirikan pada hari Senin tanggal 09 Januari 2007 yang merupakan cabang dari BMT NU Pusat. Pendiri BMT NU cabang Proppo pada saat awal pendirian selalu gagal karena tidak mendapat respon dari BMT NU Pusat. Hal tersebut karena kecamatan Proppo memiliki cap merah dalam hal kredit

macet yang jumlahnya lumayan banyak. Selain itu ada kendala saat pendirian lokasi kantor BMT NU cabang Proppo karena para pengurus menginginkan kantor BMT NU cabang Proppo berada di sebelah timur pasar. Akan tetapi dari pihak pengurus pusat menginginkan kantor di sebelah barat pasar. Namun dari sekian banyaknya persoalan BMT NU cabang Proppo didirikan di sebelah barat pasar dan hingga saat ini perkembangannya sangat signifikan.¹

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

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.) Menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam kegiatan ekonomi, memberdayakan pengusaha kecil dan menengah, serta membina kepedulian orang yang mampu kepada orang yang kurang mampu secara terpolo dan berkesinambungan.
- 2.) Memberikan layanan usaha yang prima kepada seluruh anggota dan mitra KSPPS BMT NU Jawa Timur.
- 3.) Mencapai Pertumbuhan dan hasil usaha KSPPS BMT NU Jawa Timur yang layak serta proposional untuk kesejahteraan bersama.
- 4.) Memperkuat permodalan sendiri dalam rangka memperluas jaringan layanan syariah BMT NU Jawa Timur.

¹ <https://bmtnujatim.com/blog/> diakses pada tanggal 15 Juni 2022

5.) Turut berperan serta dalam gerakan pengembangan ekonomi syariah.

c. 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)

d. Prinsip Kerja

- 1.) Jujur (Mengedepankan kejujuran dan kebenaran dalam bersikap, bekerja dan bertingkah laku)
- 2.) Giat (Mengedepankan tugas dan tanggung jawab diatas kepentingan pribadi serta bekerja sepenuh hati dan waktu)
- 3.) Ikhlas (Mengedepankan nilai-nilai ibadah kepentingan umat dan tanpa pamrik dalam bekerja dan berjuang)

e. Motto

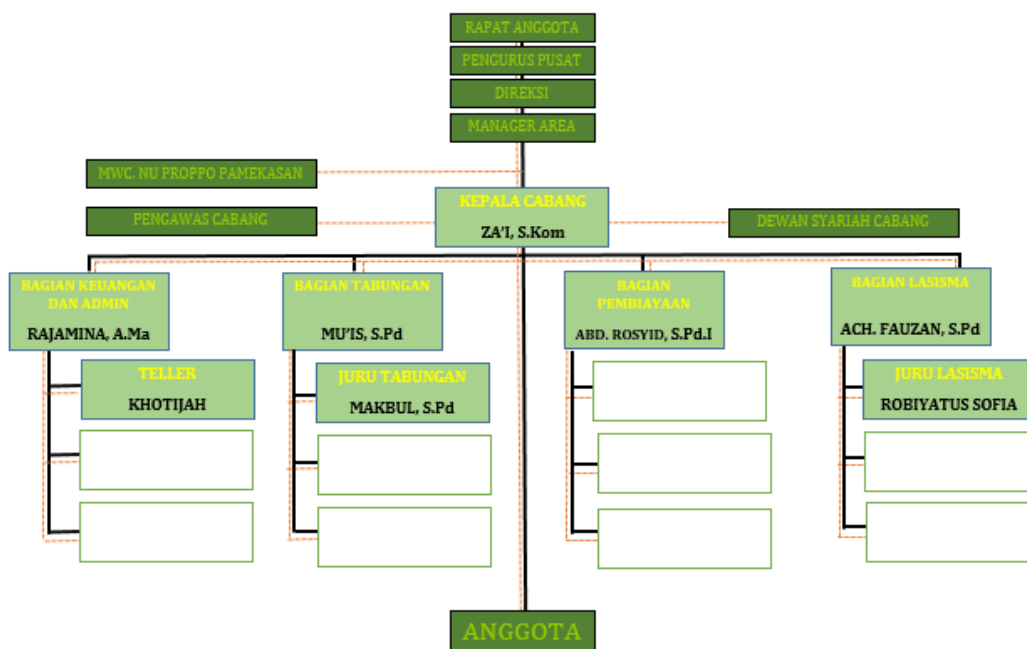
Adanya motto yang dibangun oleh KSPPS BMT NU Jawa Timur cabang Proppo dapat memberikan semangat bagi pengelola dan anggota. Adapun motto KSPPS BMT NU Jawa Timur cabang Proppo adalah “Amanah Bermanfaat”

3. Struktur Organisasi BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo

Pada setiap organisasi pasti memiliki struktur organisasi yang akan membuat proses kerja menjadi lebih mudah dan teratur. Struktur organisasi merupakan hierarki atau tingkatan organisasi dalam upaya alokasi sumber daya organisasi yang berkenaan dengan sumber daya yang dimiliki, pembagian kerja dan

keseluruhan kerja yang bisa dikomunikasikan.² Dengan karenanya, sebuah organisasi akan jelas mengenai pembagian tugas oleh masing-masing elemen dan bekerja sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya. Berikut adalah struktur organisasi BMT NU Jawa Timur cabang Proppo.

STRUKTUR PENGELOLA KSPP. SYARIAH BMT NU CABANG PROPPO PAMEKASAN



4. Produk-Produk BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo

BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo memiliki 4 macam produk yang dapat

ditawarkan kepada masyarakat yaitu:³

1.) Produk Tabungan Syariah

a.) SIAGA (Simpanan Anggota)

Yaitu simpanan bagi yang berminat menjadi anggota sekaligus pemilik BMT NU dengan bagi hasil yang menguntungkan yaitu 70% dari SHU menggunakan akad Musyarakah. SIAGA terdiri dari SIAGA POKOK

² Machmoed Effendhie, *Modul 1 : Pengantar Organisasi*, Organisasi Tata Laksana dan dan Lembaga Kearsipan, 2016, 28

³ Brosur KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo

dibayar satu kali sebesar Rp. 100.000; SIAGA WAJIB perbulan 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 keanggotaan sedangkan SIAGA KHUSUS dapat ditarik sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

b.) SIDIK Fathonah (Simpanan Pendidikan Fathonah)

Simpanan bagi yang ingin meraih cita-cita pendidikan secara sempurna dengan bagi hasil 45% yang menguntungkan. Menggunakan akad Mudharabah Muthlaqah. Setoran kapan saja dan penarikan tahun ajaran baru dan semesteran. Setoran awal Rp. 2.500; dan setoran selanjutnya minimal Rp. 500;.

c.) SAJADAH (Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah)

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 keuntungan yang berlaku.

d.) SIBERKAH (Simpanan Berjangka Mudharabah)

Keuntungan yang melimpah dengan bagi hasil 65%. Menggunakan akad Mudharabah Muthlaqah. Setoran minimal Rp. 500.000; dengan jangka waktu minimal satu tahun.

e.) SAHARA (Simpanan Haji dan Umrah)

Simpanan yang dapat mempermudah dalam menunaikan haji dan umrah dengan memperoleh keuntungan yang melimpah dengan bagi hasil 65% sebagai bekal tambahan biaya haji dan umrah. 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 umrah kecuali udzur syar'i.

f.) SABAR (Simpanan Lebaran)

Simpanan yang bisa mempermudah memenuhi kebutuhan lebaran dengan memperoleh keuntungan dari bagi hasil sebagai 55%. Menggunakan akad Mudharabah Muthlaqah dengan setoran awal Rp. 25.000; dan setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000;. Setoran kapan saja dan penarikan hanya bisa dilakukan setiap bulan Ramadhan.

g.) TABAH (Tabungan Mudharabah)

Tabungan yang bisa mempermudah 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.) TARAWI (Tabungan Ukhrawi)

Tabungan sekaligus berawal tanpa kehilangan uang tabungan, tabungan 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.) Produk Pembiayaan Syariah

a.) Al-Qardul Hasan

Pembiayaan dengan jasa pembiayaan seikhlasnya dengan jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran mingguan, bulanan, 4 bulanan, 6 bulanan dan cash tempo.

b.) Murabahah dan Ba'I Bitsamanil Ajil

Pembiayaan dengan pola jual beli barang. Harga pokok diketahui bersama dengan harga jual berdasarkan kesepakatan. Selisih harga pokok dengan harga jual merupakan margin/keuntungan BMT NU. Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan, 4 bulanan, 6 bulanan dan cash tempo.

c.) Mudharabah dan Musyarakah

Pembiayaan seluruh modal kerja yang dibutuhkan (mudharabah) atau sebagian modal kerja (musyarakah) dengan pola bagi hasil dihitung berdasarkan keuntungan yang sebenarnya dengan bagi hasil berdasarkan kesepakatan atau sesuai proporsi modal. Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan, 4 bulanan, 6 bulanan dan 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 maksimal 4 bulan dan diperpanjang maksimal 3 kali. Barang yang diserahkan berupa barang yang berharga seperti perhiasan emas dan sebagainya. biaya taksir dan uji barang ditanggung pemilik barang. BMT NU mendapatkan ujroh/ongkos penitpan barang setiap harinya sebesar Rp. 6 untuk setiap kelipatan Rp.10.000 dari harga barang.

e.) Pembiayaan Tanpa Jaminan

Layanan berbasis jamaah (LAZISMA) merupakan layanan pinjaman/pembiayaan tanpa jaminan bagi anggota yang berpenghasilan rendah dengan membentuk kelompok.

f.) Pembiayaan Hidup Sejati

Pembiayaan hidup sehat islami (HIDUP SEJATI) disiapkan bagi anggota yang belum memiliki jamban/WC/toilet/Jeding dan sarana air bersih yang sehat dengan menggunakan akad murabahah.

3.) Produk Jasa

- a.) Transfer/kirim uang antar bank dalam dan luar negeri
- b.) Pendaftaran haji dan umroh
- c.) Pembayaran tagihan PLN, BPJS, telephone, pulsa dan lain-lain.
- d.) Pembayaran biaya pendidikan perguruan tinggi⁴

Dari berbagai macam produk di atas, peneliti memfokuskan pada produk tabungan SAJADAH (Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah) yang memiliki ketentuan sebagai berikut:

- 1.) SAJADAH (Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah) adalah simpanan dengan keuntungan diawal dengan memperoleh hadiah langsung tanpa diundi. Menggunakan akad wadiah yad al-dhamanah.
- 2.) Setoran awal pembukaan tabungan SAJADAH minimal sebesar Rp. 5.000.000 dan boleh ditarik berdasarkan ketentuan waktu yang berlaku. Jangka waktu jika ingin menarik tabungan SAJADAH minimal 9 bulan setelah melakukan pembukaan tabungan tersebut.

5. Jaringan kantor KSSPS BMT NU JAWA TIMUR⁵

- a. Kabupaten Sumenep
 - 1) Cabang Utama (Gapura);
 - 2) Cabang Pragaan;
 - 3) Cabang Batang-Batang;
 - 4) Cabang Rubaru;

⁴ Brosur KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo

⁵ <https://bmtnujatim.com>, Pada tanggal 12 Maret 2023 pukul 17.22.

- 5) Cabang Dungkek;
- 6) Cabang Bluto;
- 7) Cabang Manding;
- 8) Cabang Lenteng;
- 9) Cabang Ganding;
- 10) Cabang Saronggi;
- 11) Cabang Batu Putih;
- 12) Cabang Gayam Sapudi;
- 13) Cabang Paberasan;
- 14) Cabang Kota Sumenep;
- 15) Cabang Pasongsongan;
- 16) Cabang Guluk-Guluk.
- 17) Cabang Ambunten
- 18) Cabang Talango
- 19) Cabang Batuan

b. Kabupaten Pamekasan

- 1) Cabang Galis;
- 2) Cabang Larangan;
- 3) Cabang Pakong;
- 4) Cabang Pasean;
- 5) Cabang Tlanakan;
- 6) Cabang Proppo;
- 7) Cabang Kadur.

c. Kabupaten Sampang

- 1) Cabang Camplong;

2) Cabang Tambelangan;

3) Cabang Banyuates;

4) Cabang Sampang;

5) Cabang Robatal;

6) Cabang Torjun;

7) Cabang Ketapang

8) Karang Penang

d. Kabupaten Bangkalan

1) Cabang Tanah Merah Bangkalan;

2) Cabang Burneh;

3) Cabang Sepulu;

4) Cabang Klampis;

5) Cabang Arosbaya

6) Bangkalan Kota

7) Blega

8) Socah

9) Tanjung Bumi

10) Galis Bangkalan

e. Kabupaten Jember

1.) Sumpersari

2.) Kalisat

3.) Mayang

4.) Balung

5.) Jenggawah

6.) Wuluhan

7.) Sumberbaru

8.) Ajung

9.) Silo

f. Kabupaten Bondowoso

1.) Pujer

2.) Wringin

3.) Sukosari

4.) Wonosari

5.) Cermee

6.) Grujugan

7.) Prajekan

8.) Tlogosari

9.) Jambesari

10.) Tenggarang

11.) Bondowoso

12.) Tegalampel

13.) Klabang

g. Kabupaten Situbondo

1.) Bungatan

2.) Suboh

3.) Asembagus

4.) Mangaran

5.) Kapongan

6.) Kendit

- 7.) Jangkar
 - 8.) Arjasa
 - 9.) Besuki
 - 10.) Mlandingan
 - 11.) Panji
 - 12.) Situbondo
 - 13.) Banyuputih
 - 14.) Jatibanteng
- h. Kabupaten probolinggo
- 1.) Sumberasih
 - 2.) Leces
 - 3.) Tegal siwalan
 - 4.) Bantaran
 - 5.) Wonoasih
- i. Kabupaten Banyuwangi
- 1.) Wongsorejo
 - 2.) Glenmore
 - 3.) Kalibaru
 - 4.) Kalipuro
 - 5.) Purwoharjo
 - 6.) Gambiran
 - 7.) Genteng
 - 8.) Muncar
 - 9.) Cluring
 - 10.) Kabat

11.) Wongsorejo 2

j. Kabupaten Lumajang

1.) Randuagung

2.) Klakah

3.) Ranuyoso

B. Paparan Data

Paparan data di sini yaitu menjelaskan mengenai data yang peneliti peroleh selama di lapangan. Data yang didapat yakni hasil dari wawancara, observasi, dan dokumentasi yang berkaitan dengan kajian teori. Di bawah ini akan dijabarkan mengenai data yang sudah diperoleh oleh peneliti selama melakukan penelitian di BMT NU Jawa Timur cabang Proppo.

1. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Sajadah Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo

Strategi pemasaran merupakan upaya nyata untuk memasarkan suatu jasa atau barang dengan taktik dan rencana tertentu untuk melejitkan omset penjualan. Hal ini penting dilakukan oleh sebuah perusahaan agar suatu produk barang atau jasa yang dimiliki dapat dikenal dan diminati oleh khalayak.

Dalam sebuah aktivitas pemasaran sudah sangat lekat dengan istilah *marketing mix* atau bauran pemasaran, yaitu kumpulan variabel pemasaran yang digunakan untuk mencapai tujuan pemasaran pada pasar yang ditargetkan. Dengan *marketing mix* suatu perusahaan dapat menentukan sebuah strategi dalam memasarkan produknya.

Berdasarkan hasil observasi, wawancara dan dokumentasi yang peneliti lakukan, strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan jumlah anggota tabungan

SAJADAH yang dilakukan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo dapat dianalisis menggunakan bauran pemasaran atau konsep *marketing mix* syariah yaitu bauran pemasaran seperti biasa namun disesuaikan dengan nilai-nilai Islam dan berfokus pada empat elemen *marketing mix* yaitu, *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), dan *promotion* (promosi).

1. Produk (*product*)

Produk yang ditawarkan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo adalah produk tabungan SAJADAH (Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah). Dengan tabungan SAJADAH nasabah akan mendapatkan hadiah langsung sejak pertama kali membuka tabungan tersebut. Untuk membuka tabungan dan menjadi anggota tabungan SAJADAH, nasabah cukup menyetorkan dengan uang setoran tabungan minimal Rp. 5.000.000. Pernyataan tersebut sesuai dengan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan bagian keuangan dan admin KSPSS BMT NU Jawa Timur cabang Proppo:

“Persyaratan untuk pembukaan tabungan SAJADAH itu harus ada fotokopi KTP, KK dan harus terdaftar anggota di BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo. Untuk tarif pendaftaran anggota itu sendiri Rp 110.000 dan untuk pembukaan tabungan SAJADAH setoran awal minimal Rp 5.000.000 dengan jangka waktu minimal 9 (sembilan) bulan. Kalau dengan setoran awal lebih dari Rp 5.000.000 juga boleh, jangka waktu lebih dari 9 (sembilan) bulan juga boleh”⁶

Tabungan SAJADAH menggunakan akad *Wadiah Yad Adh-Dhamanah* dimana seseorang yang menitipkan dana kepada seseorang lain dan penerima titipan tersebut diperkenankan untuk mempergunakan atau memanfaatkan dana yang telah dititipkan tersebut. Namun demikian dalam tabungan SAJADAH nasabah dapat menarik uang tabungannya berdasarkan ketentuan waktu yang berlaku. Dalam hal ini tabungan SAJADAH di BMT NU

⁶ Rajamina, Bagian Keuangan & Admin KSPSS BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo, *Wawancara Langsung* (21 April 2022, 08:00 WIB)

Jawa Timur Cabang Proppo memberikan batas tabungan dapat diambil setelah 9 bulan lamanya uang disimpan, namun juga dapat diambil meskipun belum sampai 9 bulan apabila ada sebab darurat yang mengharuskan nasabah mengambil tabungannya.

Dalam perspektif syariah, suatu produk yang akan dipasarkan atau ditukarkan haruslah produk yang halal dan memiliki mutu atau kualitas terbaik, bukan sebaliknya demi mendapatkan keuntungan yang sebanyak-banyaknya untuk laku menurunkan kualitas suatu produk. Dan kualitas mutu produk yang akan dipasarkan itu juga harus mendapat persetujuan bersama antara kedua belah pihak, antara penjual dan pembeli produk tersebut.

Untuk memastikan kebenarannya maka peneliti menemui bapak Za'i selaku kepala cabang BMT NU Jawa Timur cabang Proppo , dimana beliau menuturkan :

“Produk tabungan SAJADAH merupakan produk yang dapat dinikmati diawal dengan menggunakan akad *wadiah yad dhammanah*” dan kita perlu mengetahui terlebih dahulu, apakah produk ini dapat diterima masyarakat atau tidak karena adanya strategi pemasaran produk tabungan SAJADAH bukan hanya semata-mata mencari keuntungan duniawi saja. Oleh karena itu BMT NU menggunakan akad-akad yang syariah sehingga tidak ada timbul yang namanya riba.”⁷

Supaya menguatkan hasil, peneliti beralih mewawancarai salah satu anggota BMT NU Jawa Timur cabang Proppo yaitu ibu Suparti yang mengungkapkan bahwa :

“Saya melihat produk ini sudah tertarik sejak dulu karena dari awal sampai pelaksanaan benar-benar menggunakan akad syariah sehingga membuat hati saya tenang menitipkan uang di BMT NU ini karena memang betul-betul menjauhkan dari unsur riba”⁸

⁷ Za'i, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo, *Wawancara Langsung*, Pada Hari Kamis (21 April 2022, 08:20 WIB)

⁸ Suparti, Anggota Tabungan SAJADAH, *Wawancara Langsung* (20 April 2022, 08:45 WIB)

Penjelasan lain dari Anggota yang bernama Ika tentang produk SAJADAH di BMT NU yaitu :

“Kalau ditanya alasan mengapa mengapa saya memilih produk tabungan sajadah setelah sudah menjadi anggota tabungan Siaga di BMT NU karena saya tertarik dengan hadiah pada produk tabungan sajadah, karena saya cukup memberi uang titipan saya sudah mendapatkan 1 buah TV tanpa mengurangi nominal titipan yang saya berikan pada pihak BMT NU”⁹

Produk tabungan SAJADAH tentu juga memperhatikan kualitas produk dan tidak hanya fokus pada keuntungan yang akan diterima perusahaan namun juga memperhatikan kualitas produk dan kenyamanan nasabah, sehingga kedua belah pihak tidak ada yang dirugikan satu sama lain.

2. Harga (*price*)

Harga produk pada dasarnya adalah jumlah yang dibayarkan pelanggan untuk menikmatinya. Harga merupakan komponen yang sangat penting dalam definisi bauran pemasaran. Dalam perspektif syariah penetapan harga tidak terlalu rumit, dasar penetapan harga tertumpu pada besaran nilai atau harga suatu produk yang tidak boleh ditetapkan dengan berlipat-lipat besarnya, setelah dikurangi hasil produksi.

Harga minimum yang ditetapkan dalam produk tabungan SAJADAH yaitu Rp. 5.000.000. Harga tersebut telah ditentukan dan juga sesuai kesepakatan bersama antara BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo dengan calon anggota. Jumlah setoran tersebut juga disesuaikan dengan hadiah yang ditawarkan seperti umroh, mobil, sepeda motor, televisi, laptop, kulkas, hewan ternak dan hadiah menarik lainnya. Dengan jumlah setoran awal yang terbilang besar namun juga sesuai dengan hadiah yang ditawarkan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo. Bagian keuangan dan admin KSPSS BMT NU Jawa Timur cabang Proppo mengatakan:

⁹ Ika, Anggota Tabungan SAJADAH, *Wawancara Langsung* (21 April 2022, 09:45 WIB)

“Untuk harga dalam tabungan SAJADAH itu bisa disesuaikan dengan jumlah nominal dan jangka waktu menabung. Misalkan nominal Rp. 5.000.000 ditabung selama 9 bulan maka nantinya bisa mendapatkan hadiah berupa uang tunai maupun barang. Untuk uang tunai bisa sejumlah Rp. 360.000, atau jika diminta barang maka akan mendapatkan barang yang sesuai dengan nominal tersebut.”¹⁰

Dengan strategi pemberian hadiah seperti itu dapat menarik minat dan perhatian masyarakat untuk menabung dan menginvestasikan uangnya di BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo dengan produk tabungan SAJADAH.

3. Tempat (*place*)

Penempatan atau distribusi merupakan bagian yang sangat penting. Perusahaan harus memposisikan dan mendistribusikan produk di tempat yang mudah diakses oleh pembeli potensial. Dalam perspektif syariah, tempat perusahaan bisa dimana saja asalkan tempat tersebut bukan tempat yang dipersengketakan keberadaannya. Namun tersirat, Islam lebih menekankan pada kedekatan perusahaan dengan pasar.

Letak geografis kantor BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo cukup strategis dan juga sesuai dengan perspektif syariah yaitu berada di dekat pasar. Kantor BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo juga berada di dekat pasar lebih tepatnya sebelah barat pasar Proppo, Jalan Raya, Gayam Barat, Proppo, Kab. Pamekasan, Jawa Timur 69363. Dengan letak kantor yang strategis dan cukup mudah dijangkau oleh masyarakat, hal ini juga membantu BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo dalam memasarkan produk-produknya termasuk juga produk tabungan SAJADAH.

Namun demikian BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo juga melayani transaksi meskipun tidak di kantor langsung, misal karyawan mendatangi

¹⁰ Rajamina, Bagian Keuangan & Admin KSPSS BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo, *Wawancara Langsung* (21 April 2022, 08:00 WIB)

langsung rumah anggota untuk memberikan hadiah atau untuk mengambil setoran tabungan sehingga anggota merasa nyaman dengan pelayanan yang diibikan. Seperti yang disampaikan oleh informan sebagaimana berikut ini:

“Enak karena langsung dijemput. Gak ribet malah gampang. Meskipun untuk penarikan itu mudah tidak dipersulit. Hadiahnya juga kadang diantar langsung. Tapi bisa juga menabung langsung ke kantor BMT NU dan tentu pelayanannya juga sangat ramah dan tempatnya juga sangat nyaman dan bersih.”¹¹

Mengenai hal tersebut ada penjelasan lain dari anggota BMT NU Jawa Timur cabang Proppo yaitu ibu Ika menuturkan:

“Lokasi BMT NU Proppo itu kan dekat sama pasar, saya kan jualan disebelah pasar jodoh timur kantor ini, jadi cukup mudah untuk kesana. Saya memang nggak bisa naik motor, mau minta anter itupun kalo ada yang nganter. Kalo dekat kayak gini kan enak, jadi semisal sewaktu-waktu ada apa-apa saya bisa langsung kesana. Meskipun tidak bisa ke kantor bisa telfon petugas BMT NU untuk jemput tabungan mereka pasti jemput kok.”¹²

Dengan demikian letak kantor yang strategis serta pelayanan yang baik juga dapat membantu pemasaran tabungan SAJADAH sehingga bisa meningkatkan jumlah anggota seperti yang diharapkan.

4. Promosi (*promotion*)

Promosi merupakan komponen yang sangat penting karena dapat meningkatkan *brand recognition* dan penjualan. Dalam perspektif syariah promosi 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.

¹¹ Nurul Komariyah, Anggota Tabungan SAJADAH, *Wawancara Langsung* (20 April 2022, 08:45 WIB)

¹² Ika, Anggota Tabungan SAJADAH, *Wawancara Langsung* (21 April 2022, 09:45 WIB)

BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo tentu saja juga melakukan promosi untuk tabungan SAJADAH. Menurut Za'i, Kepala Cabang BMT NU Proppo mengatakan promosi yang dilakukan untuk menarik minat dan perhatian masyarakat yaitu dengan menyebarkan brosur bersosialisasi dengan masyarakat dan menjelaskan produk-produk BMT NU dengan bahasa daerah yaitu bahasa Madura sehingga bisa lebih dimengerti dan diterima oleh masyarakat.

“Mengenai strategi pemasaran disini dilakukan dengan menyebarkan brosur, bersosialisasi dengan masyarakat dengan menjelaskan produk-produk yang ada di BMT NU cabang Proppo dengan menggunakan bahasa daerah yaitu bahasa Madura yang baik dan mudah dipahami oleh masyarakat. Selain itu disini juga menerapkan sistem kekeluargaan terhadap anggota dan calon anggota.”¹³

Hal tersebut dituturkan juga oleh ibu Rosita :

“Strateginya BMT NU Proppo itu pakai kekeluargaan atau kekerabatan, jadi anggota itu tidak canggung dalam bertanya. Pkerjanya menjelaskannya sabar-sabar. Intinya untuk pemasaran BMT NU Proppo tidak kalah”.¹⁴

Dengan demikian strategi promosi yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Proppo seperti yang disampaikan Kepala Cabang ialah dengan menyebar brosur dan juga lebih bersosialisasi dengan masyarakat. Penggunaan bahasa Madura ketika menjelaskan pada calon anggota juga cukup efektif karena bisa lebih dipahami oleh masyarakat sehingga masyarakat juga dapat lebih mudah menerima.

Selain dari itu, Muis, bagian Tabungan saat melakukan wawancara juga menyampaikan beberapa strategi yang dilakukan untuk menarik minat dan perhatian masyarakat.

“Strategi pemasaran yang digunakan untuk tabungan SAJADAH selain menyebar brosur dan lewat orang perorangan disini kami menggunakan sosial media seperti posting di status *WhatsApp*.

¹³ Za'i, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo, *Wawancara Langsung*, Pada Hari Kamis (21 April 2022, 08:20 WIB)

¹⁴ Rosita, Anggota Tabungan SAJADAH, *Wawancara Langsung* (24 April 2022, 09:30WIB)

Sehingga calon anggota maupun anggota bisa mengetahui produk SAJADAH di BMT NU Jawa Timur cabang Proppo tanpa harus datang ke kantor. Pada saat ada yang bertanya mengenai produk tersebut kami juga pasti dan harus menjelaskan secara jelas sehingga mudah dimengerti oleh calon anggota maupun anggota”¹⁵

Begitupun Ibu Nurul Komariyah juga menuturkan:

“Selain dari kekeluargaan dan kekerabatan BMT NU juga mempromosikan produknya menggunakan *Story WhatsApp* dan sebar brosur juga terkadang mensosialisasikan ke rumah-rumah dan lembaga-lembaga seperti sekolah dan Puskesmas”¹⁶

Pendapat lain dari ibu Nurul Suhainingsih selaku anggota BMT NU Jawa Timur cabang Proppo sekaligus penabung SAJADAH mengungkapkan :

“Saya kurang mengerti untuk masalah strategi ya. Tetapi untuk promosi-promosi BMT NU sudah baik menurut saya karena mereka tidak pandang tinggi rendah status orang ya mereka layani semua , mereka jelaskan & tawarkan pada orang-orang yang memang ingin menabung. Lebih-lebih tabungan SAJADAH pekerja BMT NU ini benar-benar menjelaskan detail sampai betul paham atau masih belum ini bu begitu.”¹⁷

Selain dari menyebarkan brosur BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo juga memanfaatkan kemajuan teknologi yang semakin canggih dan mempermudah calon anggota maupun anggota yang ingin menanyakan bahkan menabung produk tabungan SAJADAH di BMT NU Jawa Timur cabang Proppo.

Dari paparan data berikut analisisnya, BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo dalam upaya meningkatkan jumlah anggota tabungan SAJADAH menggunakan strategi pemasaran *marketing mix* yang berfokus pada empat elemen 4P yaitu, *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), dan *promotion* (promosi). Mulai dari produk, harga, tempat dan promosi juga diperhatikan satu

¹⁵ Rois, Bagian Tabungan KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo, *Wawancara Langsung* (21 April 2022, 09:00 WIB)

¹⁶ Nurul Komariyah, Anggota Tabungan SAJADAH, *Wawancara Langsung* (20 April 2022, 08:45 WIB)

¹⁷ Nurul Suhainingsih, Anggota Tabungan SAJADAH, *Wawancara Langsung* (21 April 2022, 09:45 WIB)

sama lain sehingga dapat membantu meningkatkan jumlah anggota tabungan SAJADAH dari tahun ke tahun seperti yang disampaikan Rajamina, Bagian Keuangan dan Admin BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo.

“Alhamdulillah untuk tabungan SAJADAH dari tahun ke tahun ada peningkatan. Selain dari jumlah anggotanya yang lebih meningkat, nominal setoran awal anggota yang meningkat juga.”¹⁸

2. Tantangan dan Hambatan BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo dalam Menerapkan Strategi Pemasaran Produk Tabungan Sajadah

Tantangan dan hambatan dalam suatu pemasaran produk tentu saja ada di setiap perusahaan, begitupun BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo. Terdapat beberapa tantangan dan hambatan yang dialami BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo dalam meningkatkan jumlah anggota tabungan SAJADAH.

1. Faktor Ekonomi Masyarakat

Salah satu yang menjadi hambatan BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo dalam meningkatkan jumlah anggota tabungan SAJADAH ialah faktor ekonomi masyarakat. Menurut Rajamina, Bagian Keuangan dan Admin BMT NU Cabang Proppo, rata-rata mata pencaharian masyarakat adalah pedagang kecil sehingga untuk bisa membuka tabungan SAJADAH sedikit susah sebab ada minimal setorannya yaitu Rp. 5.000.000.

“Untuk hambatan itu di daerah Proppo itu peminatnya dipengaruhi faktor lingkungan, yaitu di sini rata-rata pedagang kecil. Dengan begitu perputaran uang masih tidak begitu cepat sehingga masyarakat masih belum cukup mampu untuk bisa membuka tabungan SAJADAH karena di tabungan itu kan memang ada minimal setorannya yaitu Rp. 5.000.000”¹⁹

¹⁸ Rajamina, Bagian Keuangan & Admin KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo, *Wawancara Langsung* (21 April 2022, 08:20 WIB)

¹⁹ Rajamina, Bagian Keuangan & Admin KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo, *Wawancara Langsung* (21 April 2022, 08:20 WIB)

Dengan demikian karyawan BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo harus lebih giat dan cermat mencari peluang pada masyarakat yang dianggap mampu untuk mempromosikan produk tabungan SAJADAH dengan hadiah yang telah ditawarkan.

“Kita terus melakukan promosi dan utamanya menasar ke kalangan masyarakat yang mampu karena tabungan sajadah ini setoran awalnya 5 juta dan juga bisa menjadi investasi bagi orangnya.”²⁰

Hal ini diperkuat wawancara dengan kepala cabang yaitu bapak Za’i yang mengatakan:

“Perlu diketahui terlebih dahulu kalau tabungan SAJADAH ini tabungan yang berjangka. Jika untuk orang awam merasa tabungannya diam saja. sehingga orang akan enggan bergabung jika keadaanya demikian. Mungkin mereka akan berpikir untuk lebih baik menabung dananya pada sesuatu yang lain, yang nilainya kecil dan cepat berputarnya. soalnya di tabung di produk inipun waktunya lama, jadi ini yang membuat produk ini kurang menarik bagi sebagian orang.”²¹

2. Motivasi Karyawan dalam Mencapai Target

Karyawan BMT NU Jawa Timu Cabang Proppo tentu juga manusia yang memiliki rasa lelah. Terutama dalam upaya mempromosikan suatu produk di lingkungan yang kurang mendukung terhadap kriteria produk tersebut seperti disebutkan di atas bahwa salah satu hambatan dalam meningkatkan jumlah anggota tabungan SAJADAH adalah karena rata-rata mata pencaharian masyarakat Proppo adalah pedagang kecil sedangkan untuk tabungan SAJADAH harus dengan setoran minimal Rp. 5.000.000 yang tentu saja sebagian dari mereka tidak mampu. Hal itu berpengaruh pula pada karyawan untuk mencapai target perusahaan untuk mendapatkan anggota baru. Dengan demikian menurut Za’i, Kepala Canbang BMT NU Proppo menyampaikam

²⁰ Ibid.

²¹ Za’i, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo, *Wawancara Langsung*, Pada Hari Kamis (21 April 2022, 08:20 WIB

beberapa upaya yang ia lakukan sebagai Kepala Cabang untuk memotivasi karyawannya.

“Memberikan semangat tentunya dan ikut turun lapangan jika *urgent* karena karyawan pasti membutuhkan pimpinan untuk membantu menyelesaikan permasalahan jika ada. Memberikan contoh yang baik tentu merupakan suatu motivasi bagi karyawan”²²

Hal tersebut menunjukkan motivasi dan contoh yang baik akan memberikan dampak yang baik pula terhadap kinerja karyawan dalam upaya meningkatkan jumlah anggota tabungan SAJADAH bersama-sama. Selain dari hal tersebut, Kepala Cabang BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo juga menyampaikan bahwa dirinya dan juga kantor akan memberikan *reward* kepada karyawan yang bisa mencapai target.

“Tentunya ada. Baik itu dari saya pribadi maupun dari lembaga. Tergantung dari kinerja karyawan juga. Jika kerjanya bagus dan target tercapai penghargaanpun turun. Tetapi bila target tidak tercapai tentu tidak ada *reward*, adanya malah diberi sanksi”²³

Menurut Rajamina selaku bagian keuang dan admin di BMT NU Jawa Timur cabnag Proppo mengatakan:

“Disini teman-teman saling membantu ya. Karena disisi lain selain mengerjakan tupoksinya sendiri disini juga harus bisa melakukan pekerjaan yang lain. Jadi mau tidak mau kita disini harus punya suatu target, apabila terget itu tidak bisa dicapai kita saling bantu dan berusaha sampai target itu bisa digapai. Untuk reward ya pasti karena sudah berusaha pasti ada hasillah.”²⁴

Dengan demikian tantangan dan hambatan yang dihadapi BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo masih dapat ditangani dan diantisipasi oleh segenap jajaran internal kantor, sehingga upaya untuk meningkatkan jumlah anggota

²² Za’i, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo, *Wawancara Langsung*, Pada Hari Kamis (21 April 2022, 08:20 WIB)

²³ Za’i, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo, *Wawancara Langsung*, Pada Hari Kamis (21 April 2022, 08:20 WIB)

²⁴ Rajamina, Bagian Keuangan & Admin KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo, *Wawancara Langsung* (21 April 2022, 08:20 WIB)

tabungan SAJADAH terus diupayakan dengan strategi pemasaran yang telah dipersiapkan.

C. Temuan Penelitian

Pada poin ini peneliti menguraikan beberapa data yang diperoleh di lapangan selama melakukan penelitian di BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo. Sebagaimana pada sub bab sebelumnya bahwa teknik pengumpulan data pada penelitian ini yaitu wawancara, dokumentasi, dan observasi. Berdasarkan temuan data yang dimaksud dalam konteks ini tentunya mempunyai korelasi yang sangat erat dengan hasil penelitian yang diperoleh di lapangan, baik yang dihasilkan dari pengamatan secara langsung (observasi) maupun hasil wawancara serta temuan lainnya yang berasal dari dokumentasi di lokasi penelitian.

1. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Sajadah Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo

Berdasarkan data yang peneliti dapatkan dari hasil penelitian di BMT NU Jawa Timur cabang Proppo mengenai strategi pemasaran produk tabungan SAJADAH dalam meningkatkan jumlah anggota, peneliti akan menjabarkan temuan penelitian sebagaimana berikut:

- a) Produk yang ditawarkan oleh BMT NU Jawa Timur cabang Proppo adalah produk tabungan SAJADAH (Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah) yang menggunakan akad wadiah dan dapat hadiah langsung berupa uang tunai atau barang tanpa diundi.
- b) Penerapan strategi bauran pemasaran atau konsep *marketing mix* syariah yakni bauran pemasaran seperti biasa namun disesuaikan dengan nilai-nilai Islam dan berfokus pada empat elemen *marketing*

mix yaitu, *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), dan *promotion* (promosi) dalam meningkatkan jumlah anggota di BMT NU Jawa Timur cabang Proppo.

- c) Promosi yang dilakukan untuk menarik minat dan perhatian masyarakat dalam peningkatan jumlah anggota BMT NU Jawa Timur cabang Proppo yaitu dengan menyebarkan brosur bersosialisasi dengan masyarakat dan menjelaskan produk-produk BMT NU dengan bahasa daerah yaitu bahasa Madura. Selain itu juga, BMT NU Jawa Timur cabang Proppo memanfaatkan perkembangan teknologi dengan membuat story di *WhatsApp* sehingga memudahkan masyarakat untuk mengetahui tabungan SAJADAH tanpa harus datang ke kantor.
- d) Jumlah anggota tabungan SAJADAH dari tahun ke tahun selalu meningkat. Pada tahun 2019 sebanyak 2 anggota tabungan, kemudian pada tahun 2020 sebanyak 6 anggota, tahun 2021 sebanyak 5 anggota, tahun 2022 8 anggota dan tahun 2023 10 anggota.

2. Tantangan dan Hambatan BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo dalam Menerapkan Strategi Pemasaran Produk Tabungan Sajadah

Melihat pemaparan data yang disampaikan oleh beberapa informan yang juga diperkuat oleh dokumentasi dan observasi bahwa setiap kegiatan tidak selalu berjalan mulus, pastinya ada tantangan maupun hambatan yang akan dihadapi yang perlu diperhatikan oleh *stakeholder* dalam sebuah organisasi. Sebagaimana pada BMT NU Jawa Timur cabang Proppo pastinya akan ada tantangan dan hambatan yang akan dihadapi dalam penerapan strategi pemasaran produk tabungan SAJADAH. Berikut temuan penelitian mengenai tantangan dan hambatan BMT NU Jawa Timur cabang Proppo dalam menerapkan strategi pemasaran produk tabungan SAJADAH.

a. Faktor ekonomi masyarakat

Faktor ekonomi di sini maksudnya yaitu mengenai penghasilan yang dimiliki oleh masyarakat Proppo yakni faktor yang berkaitan dengan keuangan, hal tersebut merupakan faktor penting dalam kehidupan saat ini, sehingga harus betul-betul diperhatikan. Masyarakat di Proppo rata-rata mata pencahariannya adalah pedagang kecil, maksudnya memperjual belikan barang dalam jumlah kecil seperti peracangan, toko eceran, pedagang kaki lima, dan sejenisnya sehingga untuk bisa membuka tabungan SAJADAH sedikit susah sebab ada minimal setorannya yaitu Rp. 5.000.000. Hal ini menjadi suatu hambatan untuk meningkatkan jumlah anggota tabungan SAJADAH, sehingga harus lebih cermat dan semangat dalam memberikan pemaparan untuk memikat masyarakat.

b. Motivasi karyawan dalam mencapai target

Motivasi merupakan hal penting untuk dimiliki oleh seseorang dalam melakukan segala aktivitasnya sehingga dapat mempermudah menjalankan tugas dan tanggung jawab yang ia emban. Termasuk karyawan BMT NU Jawa Timur cabang Proppo yang juga manusia yang pastinya akan merasa capek jika semua yang dikerjakan tidak sesuai dengan yang diinginkan. Melihat hambatan yang pertama maka berpengaruh pada motivasi karyawan untuk mencapai target dalam merekrut calon anggota tabungan SAJADAH BMT NU Jawa Timur cabang Proppo.

D. Pembahasan

Setelah memaparkan hasil dari paparan data dan temuan penelitian, selanjutnya peneliti akan menganalisis dan menafsirkan mengenai penelitian yang ditemukan di lapangan dengan kajian teori sebelumnya disertai argumen yang mendukung mengenai strategi pemasaran produk tabungan sajadah dalam meningkatkan jumlah anggota BMT NU Jawa Timur cabang Proppo. Berikut pembahasan mengenai dua fokus yang telah ditentukan sebelumnya.

1. Strategi Pemasaran Pada Produk Tabungan SAJADAH dalam Meningkatkan Jumlah Anggota BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo

Menurut Mokhtar Sayyid strategi pemasaran merupakan upaya nyata untuk memasarkan suatu jasa atau barang dengan taktik dan rencana tertentu untuk melejitkan omset penjualan, makna lain dari strategi pemasaran adalah suatu aktivitas yang dilakukan oleh suatu perusahaan tertentu untuk mengenalkan jasa atau barang secara masif, hal ini dilakukan berdasarkan suatu pemahaman bahwa ketertarikan seseorang pada jasa atau barang tertentu dimulai dari seberapa banyak informasi yang mereka terima.²⁵ Dalam pernyataan ini mengemukakan bahwa strategi pemasaran sangat penting untuk dilakukan dalam sebuah perusahaan. Hal ini dilakukan untuk mengenalkan produk ke pada khalayak sehingga bisa dikenal dan mampu meningkatkan omset penjualan.

Dalam meningkatkan jumlah anggota tabungan produk SAJADAH, BMT NU Jawa Timur cabang Proppo melaksanakan strategi pemasaran yang berupa bauran pemasaran atau konsep *marketing mix* syariah yakni bauran pemasaran seperti biasa namun disesuaikan dengan nilai-nilai Islam dan

²⁵ Mokhtar Sayyid, *Strategi Pemasaran Bisnis Farmasi* (Sidoarjo: Zifatama Jawara, 2020), 6.

berfokus pada empat elemen *marketing mix* yaitu, *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), dan *promotion* (promosi). Bauran pemasaran sebagai suatu strategi yang dilakukan oleh BMT NU Jawa Timur cabang Proppo dalam mensukseskan perusahaannya untuk mengejar keuntungan maksimal, yakni menambah jumlah anggota tabungan SAJADAH. Dengan melakukan hal tersebut, dari tahun ke tahun jumlah anggota BMT NU Jawa Timur cabang Proppo dengan produk SAJADAH terus meningkat walaupun terdapat beberapa kendala yang harus dihadapi karyawan.

Pada dasarnya konsep *marketing mix* ini memiliki empat elemen utama yang akan membantu sebuah perusahaan dalam merencanakan strategi pemasarannya dengan tepat sebagaimana berikut penjelasannya:

a. Produk (*product*)

Dalam teorinya produk merupakan barang yang dibuat atau dalam memenuhi kebutuhan sekelompok orang tertentu. Produk ini bisa berwujud atau tidak bisa berwujud karena dapat berupa jasa atau barang. dalam teori ini, seorang pebisnis harus memastikan memiliki jenis produk yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Jadi selama fase pengembangan produk, pemasar harus melakukan penelitian ekstensif mengenai siklus hidup produk yang mereka ciptakan.²⁶ Untuk itu produk merupakan sesuatu yang dapat dijual oleh perusahaan baik berbentuk jasa, layanan, barang, atau produk digital. Juga yang harus kita perhatikan dalam menjual atau menawarkan produk tersebut harus memperhatikan apakah produk sudah sesuai dengan kebutuhan pasar dan bisa memberikan solusi untuk masalah yang dihadapi oleh target konsumen. Hal ini

²⁶ Tengku Firly musfar, *Manajemen Pemasaran Bauran Pemasaran Sebagai Materi Pokok Dalam Manajemen Pemasaran* (Jawa Barat: Media Sains Indonesia,2020),12.

sejalan dengan yang dilakukan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo dalam memasarkan produk tabungan SAJADAH kepada masyarakat.

Produk yang ditawarkan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo adalah produk tabungan SAJADAH (simpanan berjangka wadiah berhadiah). Produk ini dapat menarik perhatian masyarakat untuk menabung dan menginvestasikan uangnya di BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo karena nasabah akan mendapatkan hadiah langsung tanpa dilakukan pengundian sejak pertama kali membuka tabungan tersebut dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

b. Harga (*price*)

Harga merupakan komponen yang sangat penting dalam definisi bauran pemasaran dari rencana pemasaran karena ini menentukan keuntungan dan kelangsungan hidup perusahaan. Dalam buku Manajemen Pemasaran Bauran Pemasaran Sebagai Materi Pokok Dalam Manajemen Pemasaran disebutkan bahwa dalam menyesuaikan harga produk memiliki dampak besar pada keseluruhan strategi pemasaran serta sangat mempengaruhi penjualan dan permintaan produk.²⁷ Dari pernyataan tersebut, harga merupakan biaya yang harus dikeluarkan oleh target konsumen dalam membeli atau menggunakan produk yang ditawarkan. Harga tinggi rendahnya suatu produk akan sangat berpengaruh terhadap konsumen, untuk itu sebagai pemasar kita harus memperhatikan dalam menentukan harga. Namun dalam perspektif syariah penetapan harga tidak terlalu rumit, dasar penetapan harga tertumpu pada besaran nilai atau harga suatu produk yang tidak boleh ditetapkan dengan berlipat-lipat besarnya, setelah dikurangi hasil produksi.

²⁷ Ibid, 13-14.

Harga minimum yang ditetapkan dalam produk tabungan SAJADAH yaitu Rp. 5.000.000. Harga tersebut telah ditentukan dan juga sesuai kesepakatan bersama antara BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo dengan calon anggota. Jumlah setoran tersebut juga disesuaikan dengan hadiah yang ditawarkan seperti umroh, mobil, sepeda motor, televisi, laptop, kulkas, hewan ternak dan hadiah menarik lainnya. Namun juga perlu diketahui bahwa dengan jumlah setoran awal yang terbilang besar namun juga sesuai dengan hadiah yang ditawarkan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo.

c. Tempat (*place*)

Perusahaan harus memposisikan dan mendistribusikan produk di tempat yang mudah diakses oleh pembeli potensial. Hal tersebut datang dengan pemahaman yang mendalam tentang target pasar perusahaan, pahami mereka dari dalam dan kita akan menemukan posisi dan saluran distribusi yang paling efisien yang dapat berbicara langsung dengan pasar kita.²⁸ Elemen tempat ini mengacu pada lokasi di mana konsumen dapat menemukan, mengakses, dan membeli produk yang disediakan. Namun perlu diketahui bahwa tempat tidak selalu dalam berbentuk fisik seperti toko, kantor, pabrik, gudang. Dengan adanya perkembangan teknologi yang semakin pesat, unsur tempat saat ini dapat berbentuk digital seperti shope, lazada, website, tiktok, dan sejenisnya. Hal ini memudahkan konsumen untuk membeli suatu barang atau jasa tanpa perlu datang ke tempat. Oleh karena itu, dalam menentukan lokasi harus memperhatikan di mana pelanggan berada.

²⁸ Ibid, 15

BMT NU Jawa Timur cabang Proppo menggunakan konsep *marketing mix* syariah, maka menurutnya tempat perusahaan bisa di mana saja asalkan tempat tersebut bukan tempat yang dipersengketakan keberadaannya. Islam lebih menekankan pada kedekatan perusahaan dengan pasar. Kantor BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo juga berada di dekat pasar lebih tepatnya sebelah barat pasar Proppo, Jalan Raya, Gayam Barat, Proppo, Kab. Pamekasan, Jawa Timur 69363. Dengan letak kantor yang strategis dan cukup mudah dijangkau oleh masyarakat, hal ini juga membantu BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo dalam memasarkan produk-produknya termasuk juga produk tabungan SAJADAH.

d. Promosi (*promotion*)

Setelah menentukan ketiga elemen di atas, saatnya kita menerapkan strategi promosi. Promosi merupakan komponen yang dapat meningkatkan *brand recognition* dan penjualan yang terdiri dari berbagai elemen seperti periklanan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, publisitas, *event sponsorship* dan penjualan langsung.²⁹ Karyawan BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo harus melaksanakan promosi dengan strategi pemasaran produk tabungan SAJADAH yang sudah disepakati bersama sehingga dapat menjangkau target market dalam menghasilkan penjualan.

BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo tentu saja juga melakukan promosi untuk tabungan SAJADAH. Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan bahwa promosi yang dilakukan untuk menarik minat dan perhatian masyarakat yaitu dengan menyebarkan brosur bersosialisasi dengan masyarakat, menjelaskan produk-produk BMT NU dengan bahasa daerah yakni

²⁹ Ibid, 17.

bahasa Madura sehingga bisa lebih dimengerti dan diterima oleh masyarakat. Promosi melalui media sosial dengan membuat story *WhatsApp* juga dilakukan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo sehingga masyarakat tidak perlu datang ke kantor untuk mengetahui lebih mendalam apa itu tabungan SAJADAH.

2. Tantangan dan Hambatan BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo dalam Menerapkan Strategi Pemasaran Produk Tabungan Sajadah

Sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti yang mengemukakan bahwa segala pekerjaan pastinya tidak akan berjalan dengan mulus secara terus menerus, pastinya terdapat tantangan dan hambatan yang harus dihadapi tanpa perlu adanya perencanaan. Terdapat dua tantangan dan hambatan yang dihadapi oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Proppo sebagaimana berikut penjelasannya.

a. Faktor ekonomi masyarakat

Kegiatan ekonomi adalah suatu usaha yang dilakukan oleh manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Masyarakat di Proppo rata-rata mata pencahariannya adalah pedagang kecil, maksudnya memperjual belikan barang dalam jumlah kecil seperti peracangan, toko eceran, pedagang kaki lima, dan sejenisnya sehingga untuk bisa membuka tabungan SAJADAH sedikit susah sebab ada minimal setorannya yaitu Rp. 5.000.000. Hal ini menjadi suatu hambatan untuk meningkatkan jumlah anggota tabungan SAJADAH, sehingga harus lebih cermat dan semangat dalam memberikan pemaparan untuk memikat masyarakat.

b. Motivasi karyawan dalam mencapai target

Dalam teorinya Maslow mengatakan bahwa motivasi adalah tenaga pendorong dari dalam yang menyebabkan manusia berbuat sesuatu atau berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan motivasi adalah keinginan yang menggerakkan atau yang mendorong seseorang atau diri sendiri untuk berbuat sesuatu.³⁰ Motivasi bisa berasal dari dalam diri maupun dari luar, kedua ini sangat berkaitan dalam implementasinya.

Selain motivasi, juga dikenal dengan kebutuhan, yang berarti kecenderungan sangat tahan lama dalam diri seseorang yang menyebabkan penghiburan dan membuat perilaku mencapai tujuan tertentu. Sedangkan tujuan adalah sesuatu yang ingin dicapai oleh suatu kegiatan yang dengan demikian akan memenuhi suatu kebutuhan.³¹ Dengan demikian, motivasi akan membawa keberuntungan baik bagi diri sendiri maupun orang lain. Semangat dari dalam karyawan BMT NU Jawa Timur cabang Proppo harus tertanam sebelum melakukan strategi pemasaran produk tabungan SAJADAH sehingga dapat mencapai target yang telah direncanakan.

Melihat dari hasil wawancara dalam penelitian ini bahwa karyawan BMT NU Jawa Timur cabang Proppo yang juga manusia yang pastinya akan merasa lelah jika semua yang dikerjakan tidak sesuai dengan yang diinginkan. Melihat hambatan yang pertama maka berpengaruh pada motivasi karyawan untuk mencapai target dalam merekrut calon anggota tabungan SAJADAH BMT NU Jawa Timur cabang Proppo.

³⁰ Solichin, *Psikologi Belajar Dengan Pendekatan Baru*, 139.

³¹ *Ibid.*, 140.