

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

Pada bagian ini peneliti akan memaparkan penelitiannya yang diperoleh dari lapangan baik dari wawancara, observasi, maupun dokumentasi. Laporan hasil penelitian diarahkan untuk memberikan jawaban secara menyeluruh tentang strategi pemasaran sebagaimana dirumuskan dalam fokus penelitian. Namun sebelum peneliti membahas tentang fokus penelitian, peneliti juga akan memaparkan profil BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

1. Profil BMT UGT Sidogiri

a. Sejarah BMT UGT Sidogiri

Sekian lama berdiri Koperasi BMT UGT Sidogiri telah menampakkan kakinya di dunia perekonomian islam di Indonesia. Tentu cukup banyak pengalaman, rintangan, dan hambatan yang sudah dialami. Hal ini membuat BMT UGT Sidogiri semakin menantang dan tetap eksis dalam menjalankan operasional dari tahun ke tahun. Adanya BMT UGT Sidogiri tentunya ada sebab, didasari kekhawatiran KH. Nawawi Thoyib (Alm) karena banyaknya praktek-praktek renten di desa sidogiri pada tahun 1993. Sehingga, Beliau mengutus beberapa orang untuk mengganti hutang masyarakat tersebut dengan pola pinjaman tanpa bunga. Sistem pinjaman tanpa bunga yang dipelopori oleh KH. Nawawi

Thoyib berjalan sampai 4 tahun lamanya walaupun tidak sepenuhnya praktek renten musnah tetapi setidaknya minimalisir.

Dari semangat dan tekad itulah para pendiri koperasi yang pada waktu itu di motori oleh Ustad H. Mahmud Ali Zain bersama Asatidz madrasah ingin sekali meneruskan apa yang menjadi keinginan KH. Nawawi Thoyib (Alm) agar segera terwujud lembaga yang diatur rapi dan tetata bagus. Seperti dawuhnya Sayyidina Ali R.A bahwa “Suatu kebaikan yang tidak diatur secara benar akan terkalahkan oleh keburukan yang terencana dan teratur”

Pada tahun 1996 di Probolinggo, tepatnya di Pondok Pesantren Zainul Hasan Genggong sedang berlangsung acara seminar dan sosialisasi tentang konsep simpanan pinjam syariah yang dihadiri oleh KH.Nur Muhammad Iskandar SQ dari Jakarta sebagai ketua Inkopontern, DR. Amin Tjakrawardaya Menteri Koperasi dan DR. Aziz sebagai ketua PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) Pusat. Kemudian Ustad H. Muhammad Ali Zain mengajak teman-teman asatidz mengikuti acara tersebut. Tidak hanya berhenti disitu saja, namun dilanjutkan kegiatan sosialisasi tentang perbankan syariah di Pondok Pesantren Sidogiri yang di hadiri oleh Direktur Utama Bank Mu’amalat Indonesia Bapak H. Zainal Bahar yang dilanjutkan dengan pelatihan BMT dengan mengirim 10 orang untuk mengikuti acara tersebut selama 6 hari.

Maka dari panduan dan materi yang telah disampaikan itulah para Asatidz yang terdiri dari Ustad H. Mahmud Ali Zain (saat itu sebagai Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri), M. Dumairi

(saat itu sebagai Wakil Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri) dan Baihaqi Usman (saat itu sebagai TU Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri) serta beberapa pengurus kepontren sidogiri yang terlibat, berdiskusi dan bermusyawarah yang pada akhirnya seluruh tim pendiri sepakat untuk mendirikan koperasi BMT yang diberi nama Baitul Mal-wattamwil masalah lil ummah Pasuruan disingkat BMT UMM. Setelah dua tahun berjalan BMT UGT Sidogiri pada tanggal 5 Robiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M tempatnya di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Provinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000. BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (Urusan GT PPS) yang didalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur. Koperasi BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota di Kabupaten/Kota yang dinilai potensial, hingga saat ini BMT UGT Sidogiri telah berusia 13 tahun dan memiliki 277 unit Layanan *Baitul Maal Wat Tamwil*/ jasa keuangan syariah.

Dari sini ada dua Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKSM) yang berlatar belakang Pondok Pesantren Sidogiri. Yaitu Koperasi BMT MMU dan Koperasi BMT UGT. Koperasi BMT MMU beroperasi di Kabupaten Pasuruan dengan memiliki 12 unit pelayanan, delapan antara lain merupakan BMT dengan usaha simpan pinjam pola syariah dan tiga unit

merupakan unit usaha riil. Sedangkan koperasi BMT UGT, sebagaimana izin yang diperoleh, beroperasi di Kabupaten/Kota di Jawa Timur. Unit pelayanan pertama BMT UGT beroperasi di Surabaya, salah satu cabangnya yaitu BMT UGT Pamekasan. Tahun 2006 KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan mulai beroperasi sesuai instruksi dari pusat. Salymn Faishal saat itu ditunjuk oleh pengelola pusat untuk menjadi kepala cabang KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dengan modal awal dari pusat.

Salah satu unit dari BMT UGT Sidogiri ada di Kabupaten Pamekasan. Koperasi syariah dari segi legalitas tercantum dalam UU.25 Tahun 1992 tentang koperasi. Saat ini keberadaan koperasi syariah didasarkan pada Keputusan Menteri Koperasi dan UKM Republik Indonesia No. 91/Kep/M.KUM/XI/2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). Kemudian selanjutnya diterbitkan instrument pedoman standar operasi manajemen KJKS/UJKS koperasi, pedoman penilaian kesehatan KJKS/UJKS koperasi dan pedoman pengawasan KJKS/UJKS koperasi. Bentuk badan hukum BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Tlanaka merujuk pada pusat dengan No.09/BH/KWK.13/VII/2000 (pada tahun 2010). Koperasi tersebut bermaksud menggalang kerja sama untuk membantu kepentingan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya dalam rangka pemenuhan kebutuhan dan bertujuan memajukan kesejahteraan anggota dan masyarakat serta ikut membangun perekonomian nasional

dalam rangka mewujudkan masyarakat madani yang berlandaskan Pancasila dan UUD 1945.¹

b. Visi dan Misi

Adapun visi dan misi Koperasi BMT-UGT Sidogiri Cabang Pamekasan adalah :

1. Visi :

Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan Syariah Islam dan terwujudnya budaya ta'awun dalam kebaikan dan ketakwaan dibidang sosial ekonomi.

2. Misi

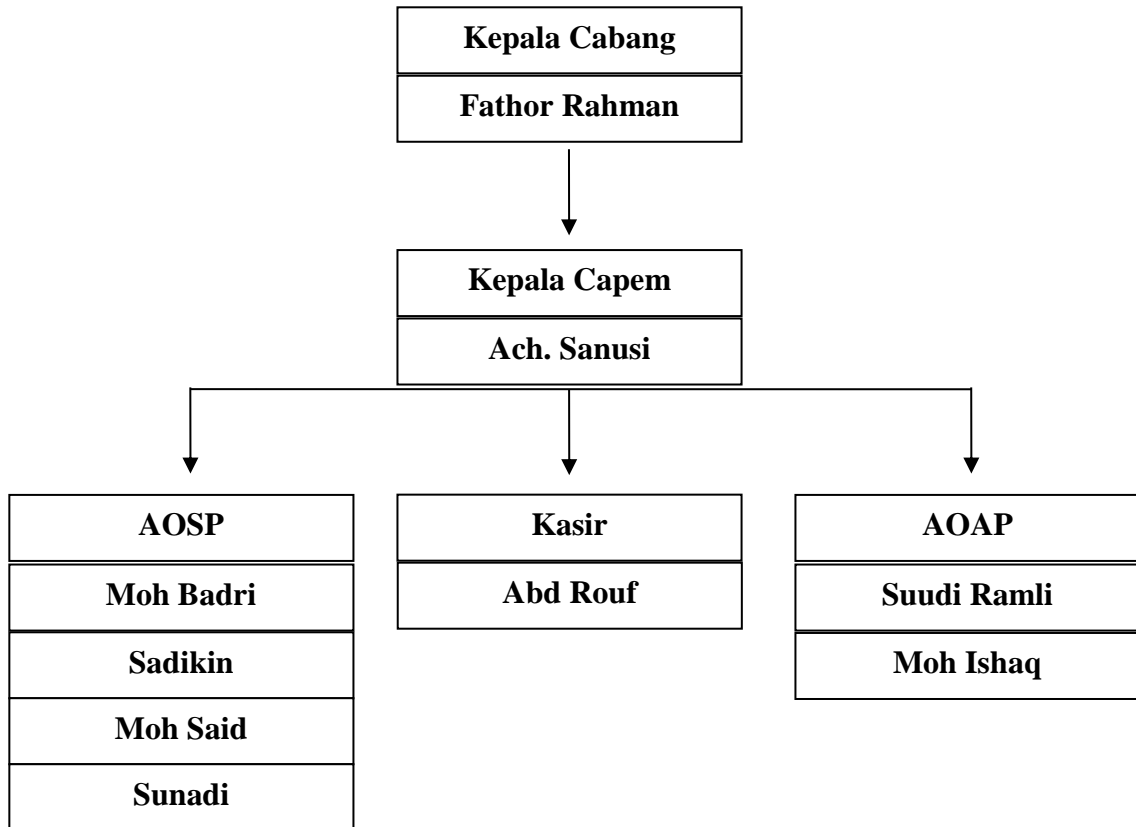
- a) Menerapkan dan memasyarakatkan Syariat Islam dalam aktifitas ekonomi.
- b) Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah dibidang ekonomi adalah adil, mudah dan maslahah.
- c) Meningkatkan kesejahteraan Ummat dan anggota.
- d) Melakukan aktifitas ekonomi dengan budaya STAF (shiddiq, jujur, tabligh, komunikatif, amanah, dipercaya, fatonah/profesional.
- e) Memberantas riba yang telah menjerat serta mengakar dimasyarakat.²

¹Bapak Sanusi, Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (25 Februari 2020, jam 09:14 WIB).

²Bapak Sanusi, Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (25 Februari 2020, jam 09:14 WIB).

GAMBAR 4.1

Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan



AOSP : Account Officer Simpanan Pembiayaan

AOAP : Account Officer Analisis Penagihan³

³ Bapak Sanusi, Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (16 Februari 2020, jam 11:00 WIB).

d. Produk Tabungan di KSPS UGT Sidogiri Capem Tlanakan

1) Simpanan Tabungan

Simpanan tabungan merupakan simpanan yang dapat diambil kapan saja dengan menggunakan akad wadiah dan akad yang lainnya. Sedangkan menurut UU. No 10 Tahun 1998 simpanan tabungan adalah simpanan yang pemakainya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, atau alat lainnya yang sama dengan itu.⁴

a) Definisi Tabungan

Tabungan umum syariah yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota.

b) Akad

Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *Mudharabah Musytarakah*, dengan nisbah 30% Anggota : 70% BMT.

c) Ketentuan

- a) Setoran awal minimal Rp. 10.000.
- b) Setoran berikutnya minimal Rp. 1.000.
- c) Administrasi pembukuan tabungan Rp.5.000.

a) Persyaratan

- a) Fotocopy kartu identitas (KTP/SIM).
- b) Mengisi formulir pendaftaran anggota dan pembukaan rekening.

⁴ Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan lainnya*, hlm 96.

2) Tabungan Lembaga Peduli Siswa

Tabungan lembaga peduli siswa ini merupakan tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Dengan adanya tabungan lembaga peduli siswa ini sejatinya akan mempermudah lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Tabungan lembaga peduli siswa ini sudah ada semenjak berdirinya BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan sebagaimana yang diungkapkan oleh bapak Sanusi selaku Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

“produk lembaga peduli siswa sendiri untuk di capem tlanakan sudah ada semenjak capem tlanakan ini dibuka, namun pada tahun berapa produk ini didirikan saya kurang tau, tetapi semenjak capem tlanakan ini didirikan produk tabungan lembaga peduli siswa ini sudah ada”,⁵

Jadi produk lembaga peduli siswa disini sudah ada sebelum BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan didirikan.

a) Akad

Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah Mudharabah Musytarakah, dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT.

b) Ketentuan

- 1) Setoran awal Rp.100.000 dan setoran berikutnya Rp.50.000.
- 2) Penarikan tabungan hanya boleh dilakukan di akhir tahun pelajaran.
- 3) Pengajuan BEA SISWA apabila masa tabungan minimal 5 bulan dan dana tabungan mencapai saldo rata-rata Rp. 5.000.000

⁵ Bapak Sanusi, Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (25 Februari 2020, jam 09:14 WIB).

- 4) Pengambilan BEA SISWA di akhir tahun pelajaran ketika tabungan akan diambil.

c) Persyaratan

- 1) Fotocopy KTP/SIM
- 2) Formulir pembukaan rekening ditandatangani oleh pengurus lembaga cq ketua dan bendahara serta dibubuhi stempel.
- 3) Rekening tabungan atas nama ketua/bendahara QQ nama lembaga.

2. Data Lapangan

1. Bagaimana Strategi yang dilakukan oleh KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan pada produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa

Berdasarkan data yang peneliti kumpulkan dari hasil penelitian yang dilakukan. Strategi yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan agar anggota tertarik untuk bergabung bersama BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan ini yaitu dengan cara melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah, lalu bagian pemasaran yang bertugas memasarkan produk tabungan lembaga peduli siswa disini menjelaskan mengenai manfaat dan keunggulan-keunggulan yang terdapat pada produk tabungan Lembaga peduli siswa. Tetapi sebelum BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan memasarkan produknya, manajemen BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan memperhatikan terlebih dahulu mengenai *segmentasi*, *target pasar* dan menentukan *posisi pasarnya*. Sebagaimana wawancara yang telah dilakukan dengan pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

Peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Sanusi, selaku kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, berikut petikan wawancaranya:

“Strategi yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan agar anggota tertarik untuk bergabung dengan BMT Sidogiri ini yaitu pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan menjelaskan dan memberitahu mengenai kelebihan-kelebihan yang akan diperoleh anggota dari tabungan lembaga peduli siswa ini yang mana kelebihan atau keuntungan yang akan didapatkan anggota pada tabungan ini cukup banyak yaitu, yang pertama bagi hasil yang diberikan kepada anggota. Yang kedua yaitu dalam tabungan ini terdapat beasiswa dan mendapatkan buku yang diberikan oleh BMT dimana dalam ketentuannya yaitu ketika masa tabungan minimal 5 bulan dan dana tabungan mencapai saldo rata-rata Rp.5.000.000 akan mendapatkan beasiswa. Yang ketiga setiap sekolah-sekolah yang akan menabung maka pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan akan menjemputnya ke sekolah jadi aktifitas guru-guru yang ingin menabung tidak terlibat sebab tabungan langsung dijemput ke sekolah. Dengan menyampaikan kelebihan itulah strategi yang dilakukan oleh BMT agar anggota tertarik untuk bergabung”.⁶

Hal serupa juga disampaikan oleh Bapak Moh Said selaku SAOP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

“Begini dek agar anggota tertarik untuk bergabung bersama BMT Sidogiri, BMT memberitahu mengenai kelebihan-kelebihan yang ada di produk tabungan lembaga peduli siswa ini dek, ya salah satunya dengan bagi hasilnya dan mendapatkan beasiswa apabila saldo mengendap Rp.5.000.000 dalam rentang waktu yang ditentukan dek.”⁷

Hal serupa yang disampaikan oleh Bapak Sadikin selaku SAOP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

“Dalam menarik minat anggotanya BMT memberitahu tentang manfaat dan kelebihan – kelebihan yang berada di produk tabungan lembaga peduli siswa ini, yang pertama tentunya berbasis syariah, terdapat bagi hasil, dan juga akan mendapatkan beasiswa apabila saldo Rp.5.000.000.00- dan mengendap 5 bulan, dan yang paling menarik minat anggota, kami antar jemput bola, karena anggota tidak memikirkan bagi hasil, yang terpenting uang itu aman dan juga ada

⁶ Bapak Sanusi, Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (25 Februari 2020, jam 09:14 WIB).

⁷ Bapak Said, AOSP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (19 Maret 2020, jam 13:16 WIB).

yang mengantar dan menjemput uang yang ditabung tersebut, sehingga tidak mengganggu aktifitas guru- guru disana”.⁸

Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa strategi yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan disini agar lembaga pendidikan/anggota bergabung dengan BMT dengan cara menjelaskan dan menyampaikan kepada calon anggotanya mengenai manfaat dan kelebihan-kelebihan tersebut dalam produk tabungan lembaga peduli siswa ini. Dimana manfaat dan kelebihan-kelebihan tersebut yang akan didapatkan oleh anggota yang akan bergabung dengan BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

Dalam menerapkan strategi pemasaran yang akan dijalankan, lembaga keuangan harus terlebih dahulu melihat situasi dan kondisi pasar menilai posisinya dipasar. Dengan mengetahui keadaan dan situasi pasar dari produknya, serta posisi perusahaan dalam memasarkan produknya di pasar, maka dapatlah ditentukan tujuan dan sasaran apa yang diharapkan akan dapat dicapai dalam bidang pemasaran, dan bagaimana kegiatan yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran tersebut.⁹

Peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Sanusi, Selaku Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, berikut petikan wawancaranya:

“Dalam strategi pemasaran yang akan diterapkan untuk memasarkan produk tabungan lembaga peduli siswa ini, maka hal pertama yang dilakukan adalah melakukan *segmentasi* dimana dalam segmentasi ini pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan harus mengetahui apa yang dibutuhkan dalam setiap orang jadi kita memasarkan produk tabungan lembaga peduli siswa ini, kita jangan datang ke pasar tetapi ke sekolah-

⁸ Bapak Sadikin, AOSP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (19 April 2020, jam 19:10 WIB).

⁹ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Raja Findo, 2013), hlm. 170-175.

sekolah untuk bersosialisasi, karena produk tabungan lembaga peduli siswa ini diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa, jadi masyarakat sudah menabung ke anaknya yang sekolah, jadi sudah terkumpul di lembaga pendidikannya itu. Yang kedua yaitu harus menentukan konsumen yang akan menjadi sasaran penjualan produk tabungan lembaga peduli siswa ini, karena produk ini berbasis lembaga pendidikan, maka ya sasarannya adalah sekolah- sekolah. Yang ketiga BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan memperlihatkan keunggulan dari produk yang nantinya akan dijual seperti halnya tabungan lembaga peduli siswa ini terdapat banyak keunggulan didalamnya diantaranya adalah terdapat bagi hasil, beasiswa”.¹⁰

Hal serupa juga disampaikan oleh Bapak Moh Said selaku SAOP

BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

“Sebelum kita melakukan strategi pemasaran ada beberapa langkah yang harus kita lakukan dek, yang pertama kita harus melakukan *segmentasi* pasar, dimana dalam melakukan segmentasi pasar disini BMT dalam menjual produk sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh anggota dek, yang kedua yaitu kita harus menentukan target pasar yaitu kita harus mendatangi sekolah-sekolah, dan kita bersosialisasi kepada sekolah-sekolah, kepada yayasan untuk bergabung dengan BMT kami dek, karena produk ini berbasis lembaga pendidikan, maka targetnya adalah sekolah-sekolah, dan langkah selanjutnya disini BMT harus menentukan posisi pasarnya, yang mana BMT harus menampilkan kelebihan yang terdapat pada produk ini dek, sehingga bisa memenangkan pesaing dengan lembaga keuangan lainnya.¹¹

Hal serupa yang disampaikan oleh Bapak Sadikin selaku SAOP BMT

UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

“Sebelum melakukan pemasaran terlebih dahulu kita melakukan *segmentasi* pasar dimana ini bertujuan untuk penjualan produk yang dilakukan BMT Sidogiri ini sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh anggota dan juga menentukan *target* pasar yaitu kita mendatangi sekolah-sekolah untuk melakukan sosialisasi dan pendekatan karena produk tabungan ini berbasis produk tabungan pendidikan maka targetnya hanya sekolah sekolah, dan langkah selanjutnya yaitu

¹⁰ Bapak Sanusi, Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (25 Februari 2020, jam 09:14 WIB).

¹¹ Bapak Said, AOSP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (19 Maret 2020, jam 13:16 WIB).

menentukan *posisi* pasarnya, dimana dalam menentukan posisi pasarnya kami memberitau tentang manfaat dan kelebihan- kelebihan yang terdapat pada produk tabungan lembaga peduli siswa ini, salah satunya yaitu terdapat bagi hasil dan mendapatkan beasiswa sehingga calon anggota tertarik untuk menabung bersama kami”¹²

Dari paparan diatas dapat disimpulkan bawasanya sebelum melakukan strategi pemasaran hal yang harus diperhatikan yaitu yang pertama adalah melakukan segmentasi pasar untuk mengetahui apa yang diinginkan oleh calon anggota. Dan yang kedua adalah menentukan taget pasar yang akan menjadi sasaran penjualan. Target dalam tabungan lembaga peduli siswa disini adalah sekolah-sekolah, sedangkan yang ketiga yaitu menentukan posisi pasarnya diamana BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan harus menjelaskan mengenai kelebihan-kelebihan dan manfaat yang terdapat dalam produk ini sehingga produk yang ditawarkan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan memenangkan persaingan dengan produk yang sama yang dijual oleh lembaga keuangan lainnya. sehingga nantinya strategi pemasaran yang dilakukan akan sesuai dengan apa yang diinginkan.

Setelah menetapkan strategi pemasaran dengan menggunakan STP (*Segmentasi, Targetin dan Positioning*) barulah BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan melakukan strategi pemasaran. Dimana Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing

¹² Bapak Sadikin, AOSP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (19 April 2020, jam 19:10 WIB).

tingkatan dan acuan serta alokasinya terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.¹³

Peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Sanusi, Selaku Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, berikut petikan wawancaranya:

“Strategi pemasaran yang dilakan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan yaitu pertama apabila salah satu karyawan di BMT ada yang punya teman atau saudara yang menjadi guru maka karyawan tersebut bisa langsung mendatangi kerumahnya untuk menawarkan produk tabungan lembaga peduli siswa ini, atau sering juga disebut sebagai penjualan pribadi (*Personal Seling*). Dan juga dengan cara langsung mendatangi sekolah-sekolah untuk bersosialisasi dengan pihak sekolah, tetapi yang paling ampuh agar calon anggota tertarik untuk bergabung dan menjadi anggota di BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan dengan melakukan sosialisasi dan menjelaskan manfaat dan kelebihan yang ada di produk tabungan lembaga peduli siswa ini”.¹⁴

Menurut Bapak Sadikin, Selaku AOSP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, berikut petikan wawancaranya:

“Dalam strategi pemasaran produk tabungan lembaga peduli siswa ini, ya yang pertama itu kita melakukan pendekatan kepada atasan, ke kepala sekolah, guru-guru, dan yang paling cepat itu begini, kita mencari kebutuhan yang ada dilembaga pendidikan tersebut, misalkan disana butuh pensil atau buku, atau yang lainnya, ya saya belikan, meskipun itu uang dari BMT atau uang pribadi, sehingga saya bisa masuk ke lembaga pendidikan dan mendapatkan tabungannya. Ya caranya begitu dengan melakukan pendekatan, awalnya dari pengasuh, kepala sekolah dan guru-guru, dan menjelaskan manfaat dari tabungan lembaga peduli siswa ini dan mengenai keamanan tabungan yang akan mereka simpan di lembaga kami”.¹⁵

¹³ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*. (Jakarta: PT Raja Findo, 2013), hlm168.

¹⁴ Bapak Sanusi, Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (18 April 2020, jam 08:43 WIB).

¹⁵ Bapak Sadikin, AOSP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (19 April 2020, jam 19:10 WIB).

Menurut Bapak Said Selaku AOSP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, berikut petikan wawancaranya:

“Dalam memasarkan produk kita harus langsung bersosialisasi dengan guru-guru, wali kelas atau juga ke kepala sekolahnya, kita menjelaskan mengenai keamanan tabungan yang akan mereka simpan di lembaga kami dan kita juga menjelaskan apa saja manfaat yang akan mereka dapatkan dari produk tabungan lembaga peduli siswa ini”¹⁶

2. Bagaimana Respon Anggota Terhadap Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

Peneliti juga melakukan wawancara kepada salah satu anggota yang sudah bergabung dengan KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan. Berikut ini hasil wawancara dengan Bapak Wardi dari lembaga MDTA Darus Salam Alamat Dusun Utara, Desa Bukek, berikut petikan wawancaranya:

“Saya menabung dari tahun 2013, jadi sudah 7 tahun bergabung dengan BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, saya mengetahui produk tabungan peduli siswa ini dari bapak sadikin ,waktu pak sadikin berkunjung ke rumah saya dan menawarkan produk tabungan peduli siswa ini dek, setelah itu saya menjelaskan kepada guru-guru di sekolah mengenai produk tabungan peduli siswa ini dan guru-guru di lembaga ini setuju semua untuk menabung uang siswa di BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan. Kami setuju menabung di BMT karena uang tabungan siswa di jamin aman. dan juga adanya bagi hasil yang diberikan oleh BMT kepada lembaga, bagusnya bagi kami jika ingin menabung tidak perlu ke kantor karena uang tabungan akan di jemput oleh karyawan BMT ke lembaga kami sehingga tidak mengganggu kegiatan belajar dan mengajar. Untuk produk tabungan peduli siswa ini sangat bermanfaat, yang pertama mengajak siswa dengan pentingnya menabung, adanya bagi hasil, dan juga nanti di akhir semester dapat mengejukan beasiswa hal ini yang menjadi daya tarik lembaga untuk menabung uang tabungan siswa di produk tabungan peduli siswa di

¹⁶ Bapak Said, AOSP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (19 Maret 2020, jam 13:16 WIB).

BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan. Jadi kami sangat puas menabung di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.”¹⁷

Rini Sri Suhartatik, selaku pemegang tabungan di lembaga Al-Amin, dusun tengah desa nyalabuh daya, berikut petikan wawancaranya:

“Saya menabung di BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan sudah 4 tahun, saya memperoleh informasi dari pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan ke lembaga kami, pihak BMT menawarkan produk lembaga peduli siswa ini, kami tertarik karena yang pertama berbasis syariah dan bisa antar jemput tabungan, jadi mempermudah kami menabung, ada bagi hasilnya dan terdapat beasiswa dan juga manfaat kepada siswa agar gemar menabung. Alhamdulillah lembaga kami mendapatkan beasiswa tersebut dan sama kami di salurkan kepada salah satu siswa yang kurang mampu. Dalam segi pelayanannya saya rasa baik dan ramah, mereka menjemput tepat waktu. Dengan adanya tabungan lembaga peduli siswa ini sangat bermanfaat bagi kami selain bagi hasil juga terdapat beasiswa yang sudah kami dapatkan, jadi kami sangat puas menabung di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.”¹⁸

Begitu juga disampaikan oleh Bapak Lutfi Musaffa’, salah seorang staff di lembaga MI Al-Akhtor yang menggunakan Produk lembaga peduli siswa di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, berikut petikan wawancaranya:

“Saya menabung sudah 3 tahun di BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, produk tabunga peduli siswa ini sangat membantu kami, karena uang tabungan siswa dijamin aman berada di BMT sehingga kami tidak merasa khawatir untuk kehilangan uang tabungan siswa. Waktu awal kami bergabung di produk tabungan peduli siswa ini tidak ada biaya administarsi sehingga tidak ada biaya tambahan untuk bergabung dengan BMT, bagi hasil yang kami peroleh juga cukup tinggi, yaitu 40% dari nisbah yang sudah di tentukan oleh BMT, adapaun beasiswa bisa kami ajukan jika uang tabungan kami mencapai lima juta dan harus mengendap dengan rentang waktu tertentu. Pelayanan yang diberikan oleh karyawannya baik, ramah dan sopan, dan hal utama yang kami suka dari BMT UGT Sidogiri Capem

¹⁷ Moh Wardi, Anggota Pengguna Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (Minggu, 26 April 2020, Jam 09.04 WIB).

¹⁸ Rini Sri Suhartatik, Anggota Pengguna Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (Sabtu, 25 April 2020, Jam 09.37 WIB).

Tlanakan ini yaitu adanya jemput tabungan ke lembaga sehingga kami tidak perlu kantor untuk menabung. Jadi kami sangat puas menabung di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.”¹⁹

Dengan adanya produk tabungan lembaga peduli siswa ini, anggota lebih terbantu untuk menyimpan uang tabungan siswa, karena uang tabungan mereka dijamin aman, sehingga anggota tidak khawatir terhadap tabungannya, karena karyawan BMT sendiri yang mengantar jemput tabungan jadi mempermudah lembaga untuk menabung uang tabungan siswa. Dalam segi pelayanan yang diberikan karyawan BMT kepada anggota, pelayanannya baik dan ramah , sehingga anggota merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan kepada anggota.

B. Temuan Penelitian

1. Strategi yang dilakukan oleh KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan pada produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa

Strategi pemasaran merupakan wujud rencana yang terarah di bidang pemasaran, untuk memperoleh suatu hasil yang optimal, strategi yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan akan merupakan strategi pemasaran. Dengan menggunakan STP (*Segmentasi, Targeting, Positioning*) dan setelah itu BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan akan menerapkan strateginya. Dari hasil penelitian yang bisa diketahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan pada produk tabungan lembaga peduli siswa ini.

¹⁹ Lutfi Musaffa', Anggota Pengguna Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (Senin, 27 April 2020, Jam 15.34 WIB).

- a. Melakukan segmentasi, dimana dalam melakukan segmentasi pasar ini bertujuan untuk melihat peluang dengan tujuan yang ingin BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan capai yaitu bagaimana cara BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan melihat apa yang dibutuhkan dalam setiap calon anggota. Dapat di simpulkan bagaimana BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan dalam melihat kebutuhan pasarnya sesuai dengan produk yang ditawarkan oleh BMT.
- b. Yang kedua yaitu pimpinan harus menentukan target pasar dimana target pasar harus sesuai dengan produk yang akan BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan tawarkan, misalnya tabungan lembaga peduli siswa ini, maka BMT harus mendatangi sekolah-sekolah karena target pasar pada produk ini adalah sekolah-sekolah.
- c. Yang ketiga yaitu BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan harus menentukan posisi pasarnya, yang mana BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan harus menyampaikan manfaat dan kelebihan yang terdapat pada produk tabungan pendidikan ini sehingga nantinya calon anggota akan tertarik terhadap manfaat dan kelebihan-kelebihan yang akan didapatkan.
- d. Setelah selesai melakukan STP (*Segmentasi, Targeting, Positioning*) barulah pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan menerapkan strategi pemasarannya yaitu dengan cara bagian marketing/ ASOP melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah untuk menawarkan produk tabungan lembaga peduli siswa ini dan juga langsung mendatangi rumah yang mungkin ada salah satu guru yang pihak BMT kenal atau yang

berpeluang besar untuk diajak bergabung dengan BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan. Yaitu pihak BMT melakukan penjualan secara langsung secara pribadi (*Personal Selling*).

2 Respon Anggota Terhadap Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

Adapun juga respon anggota KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, yaitu sebagai berikut:

- a. Tabungan lembaga peduli siswa memudahkan lembaga pendidikan dalam menyimpan uang tabungan siswa.
- b. Pelayanan yang diberikan baik, ramah, dan adanya antar jemput tabunga.
- c. Dalama segi pelayanan anggota merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT dan juga terhadap manfaat yang ada di produk tabungan lembaga peduli siswa.
- d. Anggota tetap loyal terhadap BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

C. Pembahasan

1. Bagaimana Strategi Pemasaran Yang Digunakan Oleh KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan Pada Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa

Ada beberapa hal yang menjadi temuan dalam hasil penelitian ini di BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan tentang strategi pemasaran yang diterapkan pada produk tabungan lembaga peduli siswa yaitu:

- a. Melakukan *segmentasi*, yaitu dengan dilakukan *segmentasi* ini bertujuan supaya produk yang akan ditawarkan oleh *marketing/ASOP* akan sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh lembaga pendidikan. Sehingga nantinya produk yang ditawarkan oleh *Marketing/ASOP* akan diminati oleh lembaga pendidikan yang memang membutuhkan produk yang ditawarkan oleh *Marketing/ASOP*.
- b. Menentukan target pasar, cara yang kedua disini adalah untuk menentukan target pasar, dimana *Marketing/ASOP* harus menentukan target pasar yang sesuai dengan produk tabungan lembaga peduli siswa ini. Dan target pasar pada produk tabungan lembaga peduli siswa ini adalah sekolah-sekolah atau lembaga pendidikan yang ingin menyimpan tabungan pendidikannya.
- c. Menetapkan posisi pasar, maksud dari menetapkan posisi pasar disini ialah BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan harus menyampaikan kelebihan dan manfaat yang terdapat dalam produk tabungan lembaga peduli siswa ini, dalam kelebihan tabungan lembaga peduli siswa di sini yaitu terdapat bagi hasil dan juga beasiswa, sehingga nantinya lembaga pendidikan akan tertarik untuk bergabung dengan BMT UGT Sidogiri dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya yang menjual produk yang sama.
- d. Setelah BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan melakukan STP barulah menjalankan strategi pemasarannya. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan yaitu penjualan secara pribadi (*Personal Seling*) maksudnya dalam penjualan *Personal Seling*

disini setiap karyawan yang mempunyai family, tetangga atau teman yang bekerja sebagai guru di sekolah-sekolah maupun pondok pesantren, maka dari karyawan tersebut harus mendatangi pimpinan atau atasan dan guru melakukan pendekatan dan mengajaknya bergabung menjadi anggota di BMT UGT Sidogiri pada produk tabungan lembaga peduli siswa. Yang selanjutnya yaitu langsung melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah untuk menawarkan produk dan mengajaknya bergabung bersama BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

2 Respon Anggota Terhadap Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

Produk tabungan lembaga peduli siswa merupakan produk khusus kepada lembaga pendidikan guna menyimpan uang tabungan siswa, produk ini sangat bagus dan bermanfaat bagi lembaga pendidikan, karena membantu guna menyimpan uang tabungan siswa, dan tidak khawatir uang yang disimpan tersebut hilang, karena uang yang disimpan dijamin aman oleh pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

Dalam segi pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan kepada anggota, anggota merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, karena yang pertama pelayanan yang diberikan kepada anggota baik, ramah, dan yang kedua pihak BMT sendiri yang mengantar dan menjemput tabungan siswa, antar jemput tabungan tepat waktu, dan tidak mengganggu aktifitas belajar mengajar, karena uang simpanan siswa sudah diantar dan dijemput oleh pihak

BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan. Sehingga anggota merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

Selain dari segi pelayanan yang baik dan ramah tersebut, ada salah satu hal yang membuat anggota tetap loyal terhadap BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, yang pertama produk lembaga peduli siswa tersebut berbasis syariah, adanya bagi hasil yang didapatkan, dan juga adanya beasiswa yang diberikan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, sehingga anggota tetap mempercayai dan menabung bersama BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan guna menyimpan uang tabungan siswa.

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

B. Paparan Data

Pada bagian ini peneliti akan memaparkan penelitiannya yang diperoleh dari lapangan baik dari wawancara, observasi, maupun dokumentasi. Laporan hasil penelitian diarahkan untuk memberikan jawaban secara menyeluruh tentang strategi pemasaran sebagaimana dirumuskan dalam fokus penelitian. Namun sebelum peneliti membahas tentang fokus penelitian, peneliti juga akan memaparkan profil BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

3. Profil BMT UGT Sidogiri

c. Sejarah BMT UGT Sidogiri

Sekian lama berdiri Koperasi BMT UGT Sidogiri telah menampakkan kakinya di dunia perekonomian islam di Indonesia. Tentu

cukup banyak pengalaman, rintangan, dan hambatan yang sudah dialami. Hal ini membuat BMT UGT Sidogiri semakin menantang dan tetap eksis dalam menjalankan operasional dari tahun ke tahun. Adanya BMT UGT Sidogiri tentunya ada sebab, didasari kekhawatiran KH. Nawawi Thoyib (Alm) karena banyaknya praktek-praktek renten di desa sidogiri pada tahun 1993. Sehingga, Beliau mengutus beberapa orang untuk mengganti hutang masyarakat tersebut dengan pola pinjaman tanpa bunga. Sistem pinjaman tanpa bunga yang dipelopori oleh KH. Nawawi

Thoyib berjalan sampai 4 tahun lamanya walaupun tidak sepenuhnya praktek renten musnah tetapi setidaknya minimalisir.

Dari semangat dan tekad itulah para pendiri koperasi yang pada waktu itu di motori oleh Ustad H. Mahmud Ali Zain bersama Asatidz madrasah ingin sekali meneruskan apa yang menjadi keinginan KH. Nawawi Thoyib (Alm) agar segera terwujud lembaga yang diatur rapi dan tetata bagus. Seperti dawuhnya Sayyidina Ali R.A bahwa “Suatu kebaikan yang tidak diatur secara benar akan terkalahkan oleh keburukan yang terencana dan teratur”

Pada tahun 1996 di Probolinggo, tepatnya di Pondok Pesantren Zainul Hasan Genggong sedang berlangsung acara seminar dan sosialisasi tentang konsep simpanan pinjam syariah yang dihadiri oleh KH.Nur Muhammad Iskandar SQ dari Jakarta sebagai ketua Inkopontern, DR. Amin Tjakrawardaya Menteri Koperasi dan DR. Aziz sebagai ketua PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) Pusat. Kemudian Ustad H. Muhammad Ali Zain mengajak teman-teman asatidz mengikuti acara tersebut. Tidak hanya berhenti disitu saja, namun dilanjutkan kegiatan sosialisasi tentang perbankan syariah di Pondok Pesantren Sidogiri yang di hadiri oleh Direktur Utama Bank Mu’amalat Indonesia Bapak H. Zainal Bahar yang dilanjutkan dengan pelatihan BMT dengan mengirim 10 orang untuk mengikuti acara tersebut selama 6 hari.

Maka dari panduan dan materi yang telah disampaikan itulah para Asatidz yang terdiri dari Ustad H. Mahmud Ali Zain (saat itu sebagai Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri), M. Dumairi (saat itu

sebagai Wakil Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri) dan Baihaqi Usman (saat itu sebagai TU Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri) serta beberapa pengurus kepontren sidogiri yang terlibat, berdiskusi dan bermusyawarah yang pada akhirnya seluruh tim pendiri sepakat untuk mendirikan koperasi BMT yang diberi nama Baitul Mal-wattamwil masalah lil ummah Pasuruan disingkat BMT UMM. Setelah dua tahun berjalan BMT UGT Sidogiri pada tanggal 5 Robiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M tempatnya di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Provinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000. BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (Urusan GT PPS) yang didalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur. Koperasi BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota di Kabupaten/Kota yang dinilai potensial, hingga saat ini BMT UGT Sidogiri telah berusia 13 tahun dan memiliki 277 unit Layanan *Baitul Maal Wat Tamwil*/ jasa keuangan syariah.

Dari sini ada dua Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKSM) yang berlatar belakang Pondok Pesantren Sidogiri. Yaitu Koperasi BMT MMU dan Koperasi BMT UGT. Koperasi BMT MMU beroperasi di Kabupaten Pasuruan dengan memiliki 12 unit pelayanan, delapan antara lain merupakan BMT dengan usaha simpan pinjam pola syariah dan tiga unit merupakan unit usaha

rill. Sedangkan koeprasi BMT UGT, sebagaimana izin yang diperoleh, beroperasi di Kabupaten/Kota di Jawa Timur. Unit pelayanan pertama BMT UGT beroperasi di Surabaya, salah satu cabangnya yaitu BMT UGT Pamekasan. Tahun 2006 KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan mulai beroperasi sesuai intruksi dari pusat. Salymn Faishal saat itu ditunjuk oleh pengelola pusat untuk menjadi kepala cabang KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dengan modal awal dari pusat.

Salah satu unit dari BMT UGT Sidogiri ada di Kabupaten Pamekasan. Koperasi syariah dari segi legalitas tercantum dalam UU.25 Tahun 1992 tentang koperasi. Saat ini keberadaan koperasi syariah didasarkan pada Keputusan Menteri Koperasi dan UKM Republik Indonesia No. 91/Kep/M.KUM/XI/2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). Kemudian selanjutnya di terbitkan instrument pedoman standar operasi manajemen KJSK/UJKS koperasi, pedoman penilaian kesehatan KJKS/UJKS koperasi dan pedoman pengawasan KJKS/UJKS koperasi. Bentuk badan hokum BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Tlanaka merujuk pada pusat dengan No.09/BH/KWK.13/VII/2000 (pada tahun 2010). Koperasi tersebut bermaksud menggalang kerja sama untuk membantu kepentingan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya dalam rangka pemenuhan kebutuhan dan bertujuan memajukan kesejahteraan anggota dan masyarakat serta ikut membangun perekonomian nasional dalam rangka

mewujudkan masyarakat madani yang berlandaskan Pancasila dan UUD 1945.²⁰

d. Visi dan Misi

Adapun visi dan misi Koperasi BMT-UGT Sidogiri Cabang Pamekasan adalah :

3. Visi :

Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan Syariah Islam dan terwujudnya budaya ta'awun dalam kebaikan dan ketakwaan dibidang sosial ekonomi.

4. Misi

- f) Menerapkan dan memasyarakatkan Syariah Islam dalam aktifitas ekonomi.
- g) Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah dibidang ekonomi adalah adil, mudah dan maslahah.
- h) Meningkatkan kesejahteraan Ummat dan anggota.
- i) Melakukan aktifitas ekonomi dengan budaya STAF (shiddiq, jujur, tabligh, komunikatif, amanah, dipercaya, fatonah/profesional.
- j) Memberantas riba yang telah menjerat serta mengakar dimasyarakat.²¹

²⁰Bapak Sanusi, Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (25 Februari 2020, jam 09:14 WIB).

²¹Bapak Sanusi, Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (25 Februari 2020, jam 09:14 WIB).

e. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan sarana untuk menggambarkan keadaan formal perusahaan untuk mengetahui tugas dan fungsi serta tanggung jawab para kasryan. Dengan adanya struktur organisasi tersebut semua orang dapat mengeahui tugas dan tanggungjawab para karyawan perusahaan.

Adapun struktur organisasi BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan sebagai berikut.

f. Kepala Cabang Pamekasan : Fathor Rahman

g. Kepala Capem Tlanakan : Ach. Sanusi

h. Kasir : Abd. Rouf

i. AOSP : Moh. Badri

: Sadikin

: Moh. Said

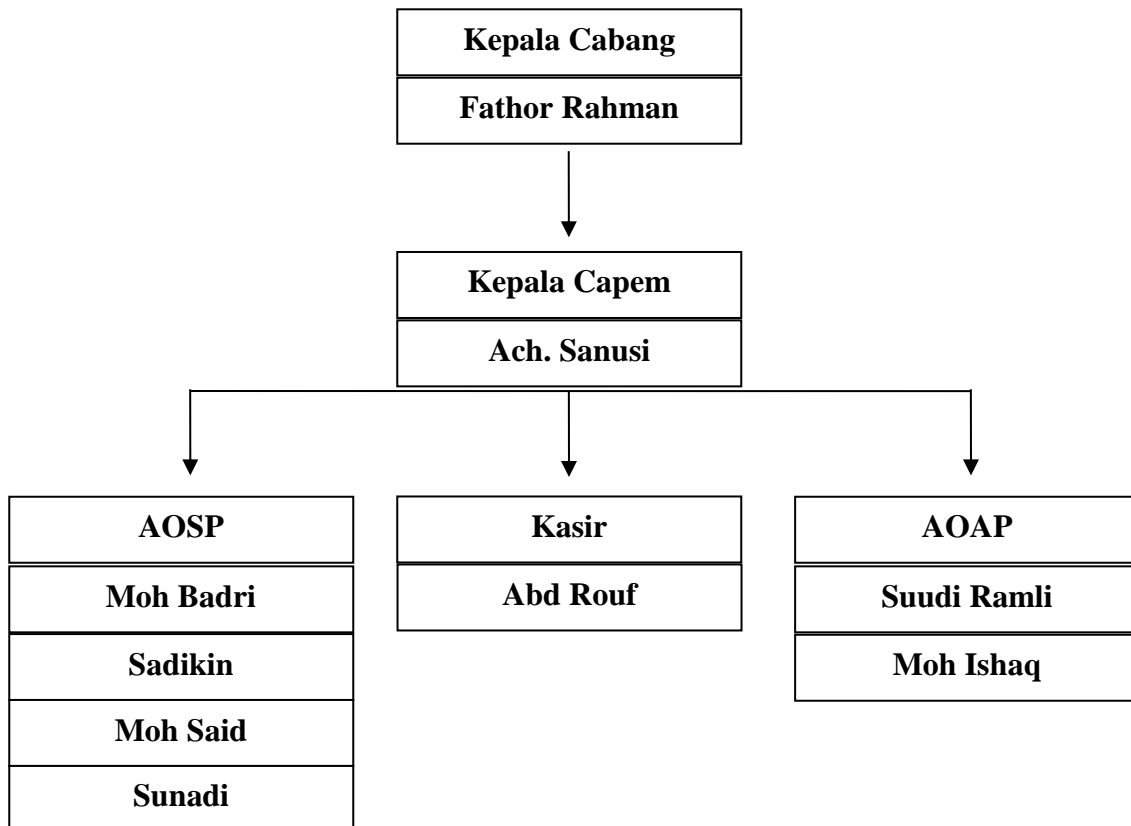
: Sunadi

j. AOAP : Suudi Ramli

: Moh Ishaq

GAMBAR 4.1

Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan



AOSP : Account Officer Simpanan Pembiayaan

AOAP : Account Officer Analisis Penagihan²²

²² Bapak Sanusi, Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (16 Februari 2020, jam 11:00 WIB).

f. Produk Tabungan di KSPS UGT Sidogiri Capem Tlanakan

3) Simpanan Tabungan

Simpana tabungan merupakan simpanan yang dapat diambil kapan saja dengan menggunakan akad wadiah dan akad yang lainnya. Sedangkan menurut UU. No 10 Tahun 1998 simpanan tabungan adalah simpanan yang pemakainya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, atau alat lainnya yang sama dengan itu.²³

d) Definisi Tabungan

Tabungan umum syariah yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota.

e) Akad

Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *Mudharabah Musytarakah*, dengan nisbah 30% Anggota : 70% BMT.

f) Ketentuan

- d) Setoran awal minimal Rp. 10.000.
- e) Setoran berikutnya minimal Rp. 1.000.
- f) Administrasi pembukuan tabungan Rp.5.000.

²³ Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan lainnya*, hlm 96.

b) Persyaratan

c) Fotocopy kartu identitas (KTP/SIM).

d) Mengisi formulir pendaftaran anggota dan pembukaan rekening.

4) Tabungan Lembaga Peduli Siswa

Tabungan lembaga peduli siswa ini merupakan tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Dengan adanya tabungan lembaga peduli siswa ini sejatinya akan mempermudah lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Tabungan lembaga peduli siswa ini sudah ada semenjak berdirinya BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan sebagaimana yang diungkapkan oleh bapak Sanusi selaku Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

“produk lembaga peduli siswa sendiri untuk di capem tlanakan sudah ada semenjak capem tlanakan ini dibuka, namun pada tahun berapa produk ini didirikan saya kurang tau, tetapi semenjak capem tlanakan ini didirikan produk tabungan lembaga peduli siswa ini sudah ada ”,²⁴

Jadi produk lembaga peduli siswa disini sudah ada sebelum BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan didirikan.

d) Akad

Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah Mudharabah Musytarakah, dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT.

²⁴ Bapak Sanusi, Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (25 Februari 2020, jam 09:14 WIB).

e) Ketentuan

- 5) Setoran awal Rp.100.000 dan setoran berikutnya Rp.50.000.
- 6) Penarikan tabungan hanya boleh dilakukan di akhir tahun pelajaran.
- 7) Pengajuan BEA SISWA apabila masa tabungan minimal 5 bulan dan dana tabungan mencapai saldo rata-rata Rp. 5.000.000
- 8) Pengambilan BEA SISWA di akhir tahun pelajaran ketika tabungan akan diambil.

f) Persyaratan

- 4) Fotocopy KTP/SIM
- 5) Formulir pembukaan rekening ditandatangani oleh pengurus lembaga cq ketua dan bendahara serta dibubuhi stempel.
- 6) Rekening tabungan atas nama ketua/bendahara QQ nama lembaga.

4. Data Lapangan

3. Bagaimana Strategi yang dilakukan oleh KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan pada produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa

Berdasarkan data yang peneliti kumpulkan dari hasil penelitian yang dilakukan. Strategi yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan agar anggota tertarik untuk bergabung bersama BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan ini yaitu dengan cara melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah, lalu bagian pemasaran yang bertugas memasarkan produk tabungan lembaga peduli siswa disini menjelaskan mengenai manfaat dan keunggulan-keunggulan yang terdapat pada produk tabungan Lembaga peduli siswa. Tetapi sebelum BMT UGT Sidogiri Capem

Tlanakan memasarkan produknya, manajemen BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan memperhatikan terlebih dahulu mengenai *segmentasi, target pasar* dan menemtukan *posisi pasarnya*. Sebagaimana wawancara yang telah dilakukan dengan pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

Peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Sanusi, selaku kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, berikut petikan wawancaranya:

“Strategi yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan agar anggota tertarik untuk bergabung dengan BMT Sidogiri ini yaitu pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan menjelaskan dan memberitahu mengenai kelebihan-kelebihan yang akan diperoleh anggota dari tabungan lembaga peduli siswa ini yang mana kelebihan atau keuntungan yang akan didapatkan anggota pada tabungan ini cukup banyak yaitu, yang pertama bagi hasil yang diberikan kepada anggota. Yang kedua yaitu dalam tabungan ini terdapat beasiswa dan mendapatkan buku yang diberikan oleh BMT dimana dalam ketentuannya yaitu ketika masa tabungan minimal 5 bulan dan dana tabungan mencapai saldo rata-rata Rp.5.000.000 akan mendapatkan beasiswa. Yang ketiga setiap sekolah-sekolah yang akan menabung maka pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan akan menjemputnya ke sekolah jadi aktifitas guru-guru yang ingin menabung tidak terlibat sebab tabungan langsung dijemput ke sekolah. Dengan menyampaikan kelebihan itulah strategi yang dilakukan oleh BMT agar anggota tertarik untuk bergabung”.²⁵

Hal serupa juga disampaikan oleh Bapak Moh Said selaku SAOP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

“Begini dek agar anggota tertarik untuk bergabung bersama BMT Sidogir, BMT memberitau mengenai kelebihan-kelebihan yang ada di produk tabungan lembaga peduli siswa ini dek, ya salah satunya dengan bagi

²⁵ Bapak Sanusi, Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (25 Februari 2020, jam 09:14 WIB).

hasilnya dan mendapatkan beasiswa apabila saldo mengendap Rp.5.000.000 dalam rentang waktu yang ditentukan dek.”²⁶

Hal serupa yang disampaikan oleh Bapak Sadikin selaku SAOP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

“Dalam menarik minat anggotanya BMT memberitau tentang manfaat dan kelebihan – kelebihan yang berada di produk tabungan lembaga peduli siswa ini, yang pertama tentunya berbasis syariah, terdapat bagi hasil, dan juga akan mendapatkan beasiswa apabila saldo Rp.5.000.000.00- dan mengendap 5 bulan, dan yang paling menarik minat anggota, kami antar jemput bola, karena anggota tidak memikirkan bagi hasil, yang terpenting uang itu aman dan juga ada yang mengantar dan menjemput uang yang ditabung tersebut, sehingga tidak mengganggu aktifitas guru- guru disana”.²⁷

Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa strategi yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan disini agar lembaga pendidikan/anggota bergabung dengan BMT dengan cara menjelaskan dan menyampaikan kepada calon anggotanya mengenai manfaat dan kelebihan-kelebihan tersebut dalam produk tabungan lembaga peduli siswa ini. Dimana manfaat dan kelebihan-kelebihan tersebut yang akan didapatkan oleh anggota yang akan bergabung dengan BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

Dalam menerapkan strategi pemasaran yang akan dijalankan, lembaga keuangan harus terlebih dahulu melihat situasi dan kondisi pasar menilai posisinya

²⁶ Bapak Said, AOSP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (19 Maret 2020, jam 13:16 WIB).

²⁷ Bapak Sadikin, AOSP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (19 April 2020, jam 19:10 WIB).

dipasar. Dengan mengetahui keadaan dan situasi pasar dari produknya, serta posisi perusahaan dalam memasarkan produknya di pasar, maka dapatlah ditentukan tujuan dan sasaran apa yang diharapkan akan dapat dicapai dalam bidang pemasaran, dan bagaimana kegiatan yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran tersebut.²⁸

Peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Sanusi, Selaku Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, berikut petikan wawancaranya:

“Dalam strategi pemasaran yang akan diterapkan untuk memasarkan produk tabungan lembaga peduli siswa ini, maka hal pertama yang dilakukan adalah melakukan *segmentasi* dimana dalam segmentasi ini pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan harus mengetahui apa yang dibutuhkan dalam setiap orang jadi kita memasarkan produk tabungan lembaga peduli siswa ini, kita jangan datang ke pasar tetapi ke sekolah-sekolah untuk bersosialisasi, karena produk tabungan lembaga peduli siswa ini diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa, jadi masyarakat sudah menabung ke anaknya yang sekolah, jadi sudah terkumpul di lembaga pendidikannya itu. Yang kedua yaitu harus menentukan konsumen yang akan menjadi sasaran penjualan produk tabungan lembaga peduli siswa ini, karena produk ini berbasis lembaga pendidikan, maka ya sasarannya adalah sekolah- sekolah. Yang ketiga BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan memperlihatkan keunggulan dari produk yang nantinya akan dijual seperti halnya tabungan lembaga peduli siswa ini terdapat banyak keunggulan didalamnya diantaranya adalah terdapat bagi hasil, beasiswa”.²⁹

Hal serupa juga disampamakan oleh Bapak Moh Said selaku SAOP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

“Sebelum kita melakukan strategi pemasaran ada beberapa langkah yang harus kita lakukan dek, yang pertama kita harus melakukan *segmentasi* pasar, dimana dalam melakukan segmentasi pasar disini BMT dalam

²⁸ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Raja Findo, 2013), hlm. 170-175.

²⁹ Bapak Sanusi, Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (25 Februari 2020, jam 09:14 WIB).

menjual produk sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh anggota dek, yang kedua yaitu kita harus menentukan target pasar yaitu kita harus mendatangi sekolah-sekolah, dan kita bersosialisasi kepada sekolah-sekolah, kepada yayasan untuk bergabung dengan BMT kami dek, karena produk ini berbasis lembaga pendidikan, maka targetnya adalah sekolah-sekolah, dan langkah selanjutnya disini BMT harus menentukan posisi pasarnya, yang mana BMT harus menampakan kelebihan yang terdapat pada produk ini dek, sehingga bisa memenangkan pesaing dengan lembaga keuangan lainnya.³⁰

Hal serupa yang disampaikan oleh Bapak Sadikin selaku SAOP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

“Sebelum melakukan pemasaran terlebih dahulu kita melakukan *segmentasi* pasar dimana ini bertujuan untuk penjualan produk yang dilakukan BMT Sidogiri ini sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh anggota dan juga menentukan *target* pasar yaitu kita mendatangi sekolah-sekolah untuk melakukan sosialisasi dan pendekatan karena produk tabungan ini berbasis produk tabungan pendidikan maka targetnya hanya sekolah sekolah, dan langkah selanjutnya yaitu menentukan *posisi* pasarnya, dimana dalam menentukan posisi pasarnya kami memberitau tentang manfaat dan kelebihan- kelebihan yang terdapat pada produk tabungan lembaga peduli siswa ini, salah satunya yaitu terdapat bagi hasil dan mendapatkan beasiswa sehingga calon anggota tertarik untuk menabung bersama kami”³¹

Dari paparan diatas dapat disimpulkan bawasanya sebelum melakukan strategi pemasaran hal yang harus diperhatikan yaitu yang pertama adalah melakukan segmentasi pasar untuk mengetahui apa yang diinginkan oleh calon anggota. Dan yang kedua adalah menentukan target pasar yang akan menjadi sasaran penjualan. Target dalam tabungan lembaga peduli siswa disini adalah sekolah-

³⁰ Bapak Said, AOSP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (19 Maret 2020, jam 13:16 WIB).

³¹ Bapak Sadikin, AOSP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (19 April 2020, jam 19:10 WIB).

sekolah, sedangkan yang ketiga yaitu menentukan posisi pasarnya di mana BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan harus menjelaskan mengenai kelebihan-kelebihan dan manfaat yang terdapat dalam produk ini sehingga produk yang ditawarkan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan memenangkan persaingan dengan produk yang sama yang dijual oleh lembaga keuangan lainnya. sehingga nantinya strategi pemasaran yang dilakukan akan sesuai dengan apa yang diinginkan.

Setelah menetapkan strategi pemasaran dengan menggunakan STP (*Segmentasi, Targetin dan Positioning*) barulah BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan melakukan strategi pemasaran. Dimana Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.³²

Peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Sanusi, Selaku Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, berikut petikan wawancaranya:

“Strategi pemasaran yang dilakan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan yaitu pertama apabila salah satu karyawan di BMT ada yang punya teman atau saudara yang menjadi guru maka karyawan tersebut bisa langsung mendatangi kerumahnya untuk menawarkan produk tabungan lembaga peduli siswa ini, atau sering juga disebut sebagai penjualan pribadi (*Personal Seling*). Dan juga dengan cara langsung mendatangi sekolah-sekolah untuk bersosialisasi dengan pihak sekolah, tetapi yang paling ampuh agar calon anggota tertarik untuk bergabung dan menjadi anggota di BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan dengan melakukan sosialisasi dan

³² Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*. (Jakarta: PT Raja Findo, 2013), hlm168.

menjelaskan manfaat dan kelebihan yang ada di produk tabungan lembaga peduli siswa ini”.³³

Menurut Bapak Sadikin, Selaku AOSP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, berikut petikan wawancaranya:

“Dalam strategi pemasaran produk tabungan lembaga peduli siswa ini, ya yang pertama itu kita melakukan pendekatan kepada atasan, ke kepala sekolah, guru-guru, dan yang paling cepat itu begini, kita mencari kebutuhan yang ada di lembaga pendidikan tersebut, misalkan disana butuh pensil atau buku, atau yang lainnya, ya saya belikan, meskipun itu uang dari BMT atau uang pribadi, sehingga saya bisa masuk ke lembaga pendidikan dan mendapatkan tabungannya. Ya caranya begitu dengan melakukan pendekatan, awalnya dari pengasuh, kepala sekolah dan guru-guru, dan menjelaskan manfaat dari tabungan lembaga peduli siswa ini dan mengenai keamanan tabungan yang akan mereka simpan di lembaga kami”.³⁴

Menurut Bapak Said Selaku AOSP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, berikut petikan wawancaranya:

“Dalam memasarkan produk kita harus langsung bersosialisasi dengan guru-guru, wali kelas atau juga ke kepala sekolahnya, kita menjelaskan mengenai keamanan tabungan yang akan mereka simpan di lembaga kami dan kita juga menjelaskan apa saja manfaat yang akan mereka dapatkan dari produk tabungan lembaga peduli siswa ini”.³⁵

³³ Bapak Sanusi, Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (18 April 2020, jam 08:43 WIB).

³⁴ Bapak Sadikin, AOSP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (19 April 2020, jam 19:10 WIB).

³⁵ Bapak Said, AOSP BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (19 Maret 2020, jam 13:16 WIB).

4. Bagaimana Respon Anggota Terhadap Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

Peneliti juga melakukan wawancara kepada salah satu anggota yang sudah bergabung dengan KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan. Berikut ini hasil wawancara dengan Bapak Wardi dari lembaga MDTA Darus Salam Alamat Dusun Utara, Desa Bukek, berikut petikan wawancaranya:

“Saya menabung dari tahun 2013, jadi sudah 7 tahun bergabung dengan BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, saya mengetahui produk tabungan peduli siswa ini dari bapak sadikin ,waktu pak sadikin berkunjung ke rumah saya dan menawarkan produk tabungan peduli siswa ini dek, setelah itu saya menjelaskan kepada guru-guru di sekolah mengenai produk tabungan peduli siswa ini dan guru-guru dilembaga ini setuju semua untuk manabung uang siswa di BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan. Kami setuju menabung di BMT karena uang tabungan siswa di jamin aman. dan juga adanya bagi hasil yang diberikan oleh BMT kepada lembaga, bagusny kagi kami jika ingin menabung tidak perlu ke kantor karena uang tabungan akan di jemput oleh karyawan BMT ke lambaga kami sehingga tidak mengganggu kegiatan belajar dan mengajar. Untuk produk tabungan peduli siswa ini sangat bermanfaat, yang pertama mengajak siswa dengan pentingnya menabung, adanya bagi hasil, dan juga nantik di akhir semester dapat mengejukan beasiswa hal ini yang menjadi daya tarik lembaga untuk manabung uang tabungan siswa di produk tabungan peduli siswa di BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan. Jadi kami sangat puas menabung di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.”³⁶

Rini Sri Suhartatik, salaku pemegang tabungan di lembaga Al-Amin, dusun tengah desa nyalabuh daya, berikut petikan wawancaranya:

“Saya menabung di BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan sudah 4 tahun, saya memperoleh informasi dari pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan ke lembaga kami, pihak BMT menawarkan produk lembaga

³⁶ Moh Wardi, Anggota Pengguna Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (Minggu, 26 April 2020, Jam 09.04 WIB).

peduli siswa ini, kami tertarik karena yang pertama berbasis syariah dan bisa antar jemput tabungan, jadi mempermudah kami menabung, ada bagi hasilnya dan terdapat beasiswa dan juga manfaat kepada siswa agar gemar menabung. Alhamdulillah lembaga kami mendapatkan beasiswa tersebut dan sama kami di salurkan kepada salah satu siswa yang kurang mampu. Dalam segi pelayanannya saya rasa baik dan ramah, mereka menjemput tepat waktu. Dengan adanya tabungan lembaga peduli siswa ini sangat bermanfaat bagi kami selain bagi hasil juga terdapat beasiswa yang sudah kami dapatkan, jadi kami sangat puas menabung di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.”³⁷

Begitu juga disampaikan oleh Bapak Lutfi Musaffa’, salah seorang staff di lembaga MI Al-Akhtor yang menggunakan Produk lembaga peduli siswa di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, berikut petikan wawancaranya:

“Saya menabung sudah 3 tahun di BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, produk tabunga peduli siswa ini sangat membantu kami, karena uang tabungan siswa dijamin aman berada di BMT sehingga kami tidak merasa khawatir untuk kehilangan uang tabungan siswa. Waktu awal kami bergabung di produk tabungan peduli siswa ini tidak ada biaya administarsi sehingga tidak ada biaya tambahan untuk bergabung dengan BMT, bagi hasil yang kami peroleh juga cukup tinggi, yaitu 40% dari nisbah yang sudah di tentukan oleh BMT, adapaun beasiswa bisa kami ajukan jika uang tabungan kami mencapai lima juta dan harus mengendap dengan rentang waktu tertentu. Pelayanan yang diberikan oleh karyawannya baik, ramah dan sopan, dan hal utama yang kami suka dari BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan ini yaitu adanya jemput tabungan ke lembaga sehingga kami tidak perlu kantor untuk menabung. Jadi kami sangat puas menabung di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.”³⁸

Dengan adanya produk tabungan lembaga peduli siswa ini, anggota lebih terbantu untuk menyimpan uang tabungan siswa, karena uang tabungan mereka

³⁷ Rini Sri Suhartatik, Anggota Pengguna Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (Sabtu, 25 April 2020, Jam 09.37 WIB).

³⁸ Lutfi Musaffa’, Anggota Pengguna Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, Wawancara Langsung, (Senin, 27 April 2020, Jam 15.34 WIB).

dijamin aman, sehingga anggota tidak khawatir terhadap tabungannya, karena karyawan BMT sendiri yang mengantar jemput tabungan jadi mempermudah lembaga untuk menabung uang tabungan siswa. Dalam segi pelayanan yang diberikan karyawan BMT kepada anggota, pelayanannya baik dan ramah, sehingga anggota merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan kepada anggota.

D. Temuan Penelitian

2. Strategi yang dilakukan oleh KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan pada produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa

Strategi pemasaran merupakan wujud rencana yang terarah di bidang pemasaran, untuk memperoleh suatu hasil yang optimal, strategi yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan akan merupakan strategi pemasaran. Dengan menggunakan STP (*Segmentasi, Targeting, Positioning*) dan setelah itu BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan akan menerapkan strategi pemasarannya. Dari hasil penelitian yang bisa diketahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan pada produk tabungan lembaga peduli siswa ini.

- e. Melakukan segmentasi, dimana dalam melakukan segmentasi pasar ini bertujuan untuk melihat peluang dengan tujuan yang ingin BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan capai yaitu bagaimana cara BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan melihat apa yang dibutuhkan dalam setiap calon anggota. Dapat di simpulkan bagaimana BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan dalam

melihat kebutuhan pasarnya sesuai dengan produk yang ditawarkan oleh BMT.

- f. Yang kedua yaitu pimpinan harus menentukan target pasar dimana target pasar harus sesuai dengan produk yang akan BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan tawarkan, misalnya tabungan lembaga peduli siswa ini, maka BMT harus mendatangi sekolah-sekolah karena target pasar pada produk ini adalah sekolah-sekolah.
- g. Yang ketiga yaitu BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan harus menentukan posisi pasarnya, yang mana BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan harus menyampaikan manfaat dan kelebihan yang terdapat pada produk tabungan pendidikan ini sehingga nantinya calon anggota akan tertarik terhadap manfaat dan kelebihan-kelebihan yang akan didapatkan.
- h. Setelah selesai melakukan STP (*Segmentasi, Targeting, Positioning*) barulah pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan menerapkan strategi pemasarannya yaitu dengan cara bagian marketing/ ASOP melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah untuk menawarkan produk tabungan lembaga peduli siswa ini dan juga langsung mendatangi rumah yang mungkin ada salah satu guru yang pihak BMT kenal atau yang berpeluang besar untuk diajak bergabung dengan BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan. Yaitu pihak BMT melakukan penjualan secara langsung secara pribadi (*Personal Selling*).

3 Respon Anggota Terhadap Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

Adapun juga respon anggota KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, yaitu sebagai berikut:

- e. Tabungan lembaga peduli siswa memudahkan lembaga pendidikan dalam menyimpan uang tabungan siswa.
- f. Pelayanan yang diberikan baik, ramah, dan adanya antar jemput tabunga.
- g. Dalama segi pelayanan anggota merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT dan juga terhadap manfaat yang ada di produk tabungan lembaga peduli siswa.
- h. Anggota tetap loyal terhadap BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

E. Pembahasan

2. Bagaimana Strategi Pemasaran Yang Digunakan Oleh KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan Pada Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa

Ada beberapa hal yang menjadi temuan dalam hasil penelitian ini di BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan tentang strategi pemasaran yang diterapkan pada produk tabungan lembaga peduli siswa yaitu:

- e. Melakukan *segmentasi*, yaitu dengan dilakukan *segmentasi* ini bertujuan supaya produk yang akan ditawarkan oleh *marketing*/ASOP akan sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh lembaga pendidikan. Sehingga nantinya

produk yang ditawarkan oleh *Marketing/ASOP* akan diminati oleh lembaga pendidikan yang memang membutuhkan produk yang ditawarkan oleh *Marketing/ASOP*.

- f. Menentukan target pasar, cara yang kedua disini adalah untuk menentukan target pasar, dimana *Marketing/ASOP* harus menentukan target pasar yang sesuai dengan produk tabungan lembaga peduli siswa ini. Dan target pasar pada produk tabungan lembaga peduli siswa ini adalah sekolah-sekolah atau lembaga pendidikan yang ingin menyimpan tabungan pendidikannya.
- g. Menetapkan posisi pasar, maksud dari menetapkan posisi pasar disini ialah BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan harus menyampaikan kelebihan dan manfaat yang terdapat dalam produk tabungan lembaga peduli siswa ini, dalam kelebihan tabungan lembaga peduli siswa di sini yaitu terdapat bagi hasil dan juga beasiswa, sehingga nantinya lembaga pendidikan akan tertarik untuk bergabung dengan BMT UGT Sidogiri dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya yang menjual produk yang sama.
- h. Setelah BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan melakukan STP barulah menjalankan strategi pemasarannya. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan yaitu penjualan secara pribadi (*Personal Seling*) maksudnya dalam penjualan *Personal Seling* disini setiap karyawan yang mempunyai family, tetangga atau teman yang bekerja sebagai guru di sekolah-sekolah maupun pondok pesantren, maka dari karyawan tersebut harus mendatangi pimpinan atau atasan dan guru melakukan pendekatan dan mengajaknya bergabung menjadi anggota di

BMT UGT Sidogiri pada produk tabungan lembaga peduli siswa. Yang selanjutnya yaitu langsung melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah untuk menawarkan produk dan mengajaknya bergabung bersama BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

3 Respon Anggota Terhadap Produk Tabungan Lembaga Peduli Siswa di KSPS BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

Produk tabungan lembaga peduli siswa merupakan produk khusus kepada lembaga pendidikan guna menyimpan uang tabungan siswa, produk ini sangat bagus dan bermanfaat bagi lembaga pendidikan, karena membantu guna menyimpan uang tabungan siswa, dan tidak khawatir uang yang disimpan tersebut hilang, karena uang yang disimpan dijamin aman oleh pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

Dalam segi pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan kepada anggota, anggota merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, karena yang pertama pelayanan yang diberikan kepada anggota baik, ramah, dan yang kedua pihak BMT sendiri yang mengantar dan menjemput tabungan siswa, antar jeput tabungan tepat waktu, dan tidak mengganggu aktifitas belajar mengajar, karena uang simpanan siswa sudah diantar dan dijemput oleh pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan. Sehingga anggota merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan.

Selain dari segi pelayanan yang baik dan ramah tersebut, ada salah satu hal yang membuat anggota tetap loyal terhadap BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, yang pertama produk lembaga peduli siswa tersebut berbasis syariah, adanya bagi hasil yang didapatkan, dan juga adanya beasiswa yang diberikan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan, sehingga anggota tetap mempercayai dan menabung bersama BMT UGT Sidogiri Capem Tlanakan guna menyimpan uang tabungan siswa.