

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Profil Sejarah KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan

BMT NU berawal dari kondisi masyarakat Sumenep pada umumnya dan masyarakat kecamatan Gapura pada khususnya dimana kesejahteraan mereka tidak ada peningkatan secara signifikan. Padahal etos kerja mereka cukup tinggi. Hal ini sesuai dengan lagu Madura “*Asapok Angen Abantal Ombek*” (berselimut angin dan berbantal ombak). Masyarakat kecamatan Gapura kabupaten Sumenep termasuk pekerja keras, suami dan istri saling bahu membahu untuk memenuhi kebutuhan hidup, akan tetapi kerja keras mereka tidak mampu meningkatkan taraf hidupnya. Hal inilah yang membuat Nahdlatul Ulama merasa prihatin. Oleh karenanya pada tahun 2003 Pengurus MWC NU Gapura memberikan tugas kepada Lembaga Perekonomian yang waktu itu bertindak sebagai Ketua Lembaga Perekonomian yang waktu itu bertindak sebagai Ketua Lembaga Perekonomian adalah Masyudi. Berangkat dari kesepakatan bersama, akhirnya Lembaga Perekonomian merencanakan Program Penguatan Ekonomi untuk kesejahteraan masyarakat yang *Mardhatillah*. Sudah tertentu keinginan tersebut diperlukan adanya upaya secara *konkret, istematis, dan terpadu* guna mengatasi berbagai masalah ekonomi warga.

Untuk mewujudkan program tersebut serangkaian upaya telah dilakukan oleh lembaga perekonomian MWC NU Gapura, diawali dengan pelatihan kewirausahaan (08-10 April 2003), bincang bersama alumni pelatihan guna

merumuskan model penguatan ekonomi kerakyatan (13 Juni 2003), temu usaha (21 November 2003), lokakarya tanaman alternative selain tembakau (13 Mei 2004) dan lokakarya perencanaan pembentukan BUMNU (Badan Usaha Milik NU). Dari lokakarya tersebut akhirnya ditemukan bahwa persoalan yang sedang dihadapi oleh masyarakat kecil adalah lemahnya akses permodalan, lemahnya pemasaran, dan lemahnya penguasaan teknologi. Selanjutnya peserta lokakarya sepakat bahwa yang perlu pertama kali diatasi adalah penguatan modal bagi usaha kecil dan mikro yang selama ini kurang mendapatkan akses permodalan dan dikuasai oleh para pemodal besar atau praktek rentener yang cenderung mencekik usaha mereka.

Masyudi, selaku ketua Lembaga perekonomian NU kala itu, menawarkan gagasan untuk mendirikan Baitul Maal wat Tamwil (BMT), sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang bergerak di bidang usaha simpan pinjam bagi anggotanya. Gagasan ini berangkat dari sebuah keprihatinan semakin merajalelanya praktik rentenir. Informasi yang diterima Masyudi saat itu, sebanyak 3.311 pedagang kecil di wilayah kecamatan Gapura dan sekitarnya terjerat praktik rentenir maupun “Bank Harian”.

Salah satu tantangan terberat bagi pengurus di awal berdirinya adalah meyakinkan kembali seluruh pendiri KJKS BMT NU, sebab di awal berdirinya, dari tiga puluh enam orang yang bersepakat untuk mendirikan BMT NU hanya dua puluh dua orang yang bersedia membayar simpanan anggota. Pada tanggal 25 September, Pemerintah menerbitkan Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh

Koperasi. Peraturan Menteri ini merubah status KJKS menjadi KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) dengan menghapus Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) dan Peraturan Menteri Negara Koperasi dan UKM RI Nomor: 35.2/PER/M.KUM/X/2007 tentang Pedoman Standar Operasional Manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) dan Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS). Meski merubah ketentuan sebelumnya akan tetapi dalam ketentuan Peraturan Menteri Nomor 16/Per/M.KUM/IX/2015 tersebut tetap mengatur ketentuan tentang Standar Operasional Manajemen (SOM) yang mengatur mengenai SOM kelembagaan, usaha, keuangan dan pengaman asset dan piutang bagi koperasi syariah.

Semakin lama KSPPS BMT NU Jawa Timur semakin berkembang sehingga berdirilah beberapa kantor cabang diberbagai kota dan pedesaan. Salah satunya adalah KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan. Yang terletak di Desa Ponteh Kecamatan Galis. KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan berdiri dan resmi tepatnya pada tanggal 12 Juni 2014 dengan jumlah anggota pertama sebanyak 9 anggota penabung. Adapun jumlah pengelola awalnya sebanyak 4 orang hingga sampai sekarang sebanyak 7 orang..¹

a. Visi

Terwujudnya BMT NU yang jujur, amanah, dan profesional sehingga Mampu Melayani Melampaui Harapan Anggota.

¹WWW.BMTNUJATIM.COM, diakses pada tanggal 9 Maret 2020 pukul 11:06.

b. Misi

- 1) Menerapkan prinsip-prinsip syari'at dalam kegiatan ekonomi, memberdayakan pengusaha kecil dan menengah, dan membina kepedulian aghniyaa (orang mampu) kepada dhuafaa (kurang mampu) secara terpolat dan berkesinambungan.
- 2) Memberikan layanan usaha yang prima kepada seluruh Anggota dan mitra KSPPS BMT NU.
- 3) Mencapai pertumbuhan dan hasil usaha KSPPS BMT NU yang layak serta proporsional untuk kesejahteraan bersama.
- 4) Memperkuat permodalan sendiri dalam rangka memperluas jaringan layanan KSPPS BMT NU.
- 5) Turut berperan serta dalam gerakan pengembangan ekonomi syari'ah.

c. Tujuan

Meningkatkan kesejahteraan bersama dengan berbagai keuntungan melalui kegiatan ekonomi yang menaruh perhatian pada nilai-nilai dan kaidah-kaidah muamalah syar'iyah yang memegang teguh keadilan, keterbukaan dan kehati-hatian.²

d. Badan Hukum KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan

Dari segi legalitas, koperasi syariah belum tercantum dalam UU No 25/1992 tentang Perkoperasian. Untuk sementara, keberadaan koperasi syariah saat ini didasarkan pada Keputusan Menteri (Kepmen) Koperasi dan UKM

² Dikutip dari Data KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan.

Republik Indonesia No 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tanggal 10 September 2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). Kemudian, selanjutnya diterbitkan instrument pedoman standar operasional manajemen KJKS/UJKS Koperasi, pedoman penilaian kesehatan KJKS/UJKS koperasi, dan pedoman pengawasan KJKS/ UJKS koperasi.

Pendirian lembaga koperasi cukup sederhana, yaitu cukup dengan minimal 20 orang yang membuat kesepakatan akte notaris, kemudian didaftarkan di Kanwil Depertemen kopreasi setempat untuk mendapatkan pengesahannya.

Maka dari itu Badan hukum KSPPS BMT NU Cabang Galis menginduk pada Legalitas usaha KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Utama Gapura sebagai kantor pusat, yang tercatat dalam³:

1. Akte notaris Nomor : 10 tanggal 4 Mei 2007
2. Badan Hukum : 188.4/11/BH/XVI.26/435.113/2007
3. SIUP : 503/6731/SIUP-K/435.114/2007
4. TDP : 132125200588
5. NPWP : 02.599.962.4-608.000

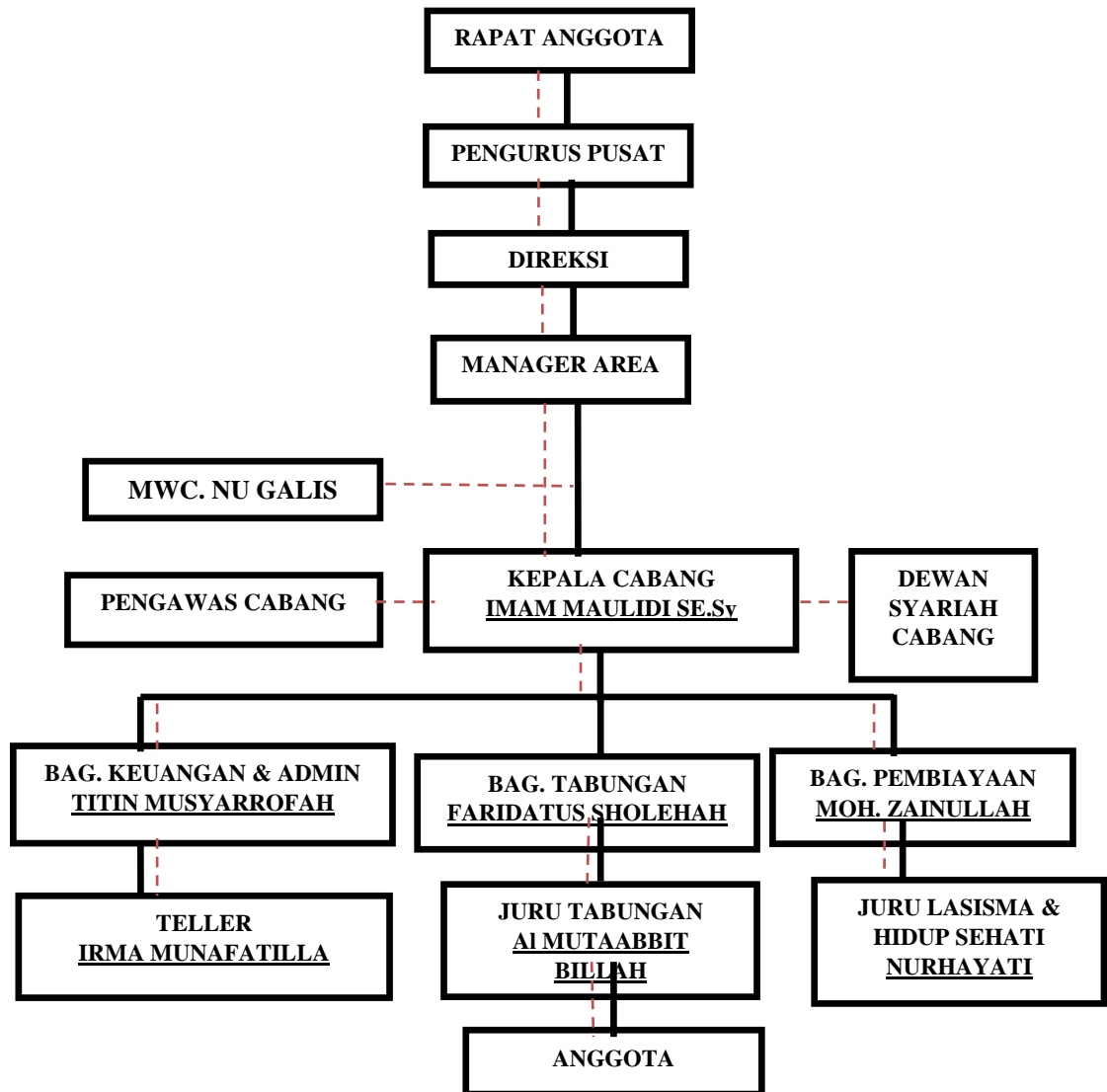
³ File Dokumen KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan.

e. Struktur Organisasi

Gambar 1.1

Struktur Pengelola KSPPS BMT NU

Jatim Cabang Galis Pamekasan



Sumber : Data ini diperoleh dari Dokumen KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan.

Struktur organisasi merupakan susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi dalam menjalankan kegiatan operasional sesuai tupoksi atau tugas pokok dan fungsi masing-masing untuk mencapai tujuan yang diharapkan dan diinginkan di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan.

Adapun kegiatan yang dilakukan KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan yaitu:

a. Produk Tabungan

1) Simpanan Anggota (SIAGA)

Simpanan anggota terdiri dari siaga pokok Rp 100.000 dan siaga wajib Rp 20.000 perbulan. Siaga pokok dan siaga wajib hanya dapat ditarik ketika yang bersangkutan berhenti dari keanggotaan. Bagi hasilnya 70% dari SHU (Maksimal 60% sebagai partisipasi modal dan minimal 10% sebagai dana cadangan) dengan akad musyarakah.⁴

2) Tabungan Mudharabah (TABAH)

Simpanan yang bisa mempermudah anda memenuhi kebutuhan sehari-hari karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja dan memperoleh keuntungan bagi hasil 40% menggunakan akad mudharabah mutlaqah. Setoran awal Rp.10.000 dan selanjutnya minimal Rp.2.500.

3) Simpanan Berjangka Berhadiah (SAJADAH)

Simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati diawal dengan memperoleh hadiah langsung tanpa diundi. Menggunakan akad wadiah Yad

⁴ Faridarus Shalehah, Wawancara Langsung, Bagian Tabungan KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan, Tanggal 12 Maret 2020.

Al-Dhamanah dan dapat ditarik pada waktu berdasarkan ketentuan yang berlaku.

4) Simpanan Pendidikan Fathonah (SIDIK FATHONAH)

Simpanan yang alokasi dananya diperuntukkan untuk dana pendidikan bagi putra-putri anggota. Penarikan dapat dilakukan dua kali dalam satu tahun, pertama pada saat ajaran baru, kedua pada saat semester. Nisbah bagi hasil 45% (anggota) : 55% (BMT).

5) Simpanan Haji dan Umroh (SAHARA)

Simpanan bagi mereka yang hendak menunaikan ibadah haji. Setoran awal minimal Rp. 1.000.000 dan setoran selanjutnya sesuai kemampuan. Setoran kapan saja dan penarikan hanya bisa dilakukan ketika akan melaksanakan haji dan umroh kecuali udzur syar'i dengan nisbah bagi hasil 65% dan 35% untuk BMT.

6) Simpanan Berjangka Mudharabah (SIBERKAH)

Simpanan dengan keuntungan yang melimpah dengan bagi hasil 65% menggunakan akad mudharabah muthlaqah. Setoran minimal Rp. 500.000 dengan jangka waktu minimal satu tahun.

7) Simpanan Lebaran (SABAR)

Simpanan yang dapat mempermudah anda memenuhi kebutuhan lebaran dengan memperoleh keuntungan bagi hasil 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.

b. Produk Pembiayaan⁵

1) Murabahah

Proses jual beli dengan memberikan margin keuntungan yang telah disepakati. Pokok pembiayaan dibayar pada akhir jangka waktu sedangkan marginnya dibayar setiap bulan. Contohnya produk pembiayaan hidup sehat.

2) Mudharabah

Akad kerjasama usaha produktif dan halal antara BMT dengan anggota dimana sumber modalnya seluruhnya dari BMT NU, sedangkan anggota hanya bertindak selaku pengelola. Nisbah bagi hasil 65% untuk BMT NU dan 35% untuk anggota. Jika terjadi kerugian, maka kerugian dana ditanggung shohibul maal sedangkan mudharib akan kehilangan usaha dan tidak mendapatkan keuntungan.

3) Musyarakah

Kerjasama antara shohibul maal (BMT) dengan mudharib (pengelola), dalam akad ini modal usaha dari kedua belah pihak dengan sistem bagi hasil. Jika terjadi kerugian, maka kerugian ditanggung kedua belah pihak sesuai dengan porsi modal.

4) Al-Qardlul Hasan

Pemberian pinjaman tanpa bagi hasil maupun margin, akan tetapi dianjurkan adanya jazaul ihsan (balas budi) atas pinjaman tersebut dengan seikhlasnya atau sesuai dengan kemampuan anggota dalam memberikan jasa pinjaman. Contohnya produk pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah).

⁵Moh. Zainulllah, Wawancara Langsung, Bagian Pembiayaan KSPPS BMT NU Jatim Cabang Galis Pamekasan, Tanggal 12 Maret 2020.

5) Rahn (Gadai)

Rahn adalah sistem gadai yang memberikan barang jaminan berupa emas, laptop, handphone, BPKB, Sertifikat tanah dan lain-lain dengan besar pinjaman maksimum 80% dari nilai taksiran barang. Lama pinjaman maksimal selama 10 bulan dan masa tenggang selama 15 hari.

c. Produk Jasa⁶

- 1) Transfer / kiriman Uang Antar Bank Dalam & Luar Negeri
- 2) Pembayaran Tagihan PLN, BPJS, Telephone, Pulsa, dan lain-lain.
- 3) Pendaftaran haji dan umroh
- 4) Pembayaran Biaya Pendidikan Perguruan Tinggi
- 5) Layanan Antar Jemput Tabungan dan Pembiayaan

2. Penerapan Strategi Pemasaran Produk Tabah Dalam Meningkatkan Jumlah Anggotadi KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan.

Pemasaran merupakan proses sosial yang didalamnya individu atau kelompok untuk mendapatkan apa yang mereka inginkan dan butuhkan. Dengan menciptakan, menawarkan, dan menukarkan produk yang diperoleh dari pihak lain.

Dalam menetapkan strategi pemasaran, perusahaan harus lebih dahulu melihat situasi dan kondisi pasar serta menilai posisinya di pasar. Dan mengetahui keadaan dan situasi pasar dari produknya, serta posisi perusahaan dalam memasarkan produknya di pasar, maka dapatlah ditentukan tujuan dan

⁶ Brosur KSPPS BMT NU Jatim

sasaran apa yang diharapkan BMT NU Cabang Galis Pamekasan, dan bagaimana kegiatan yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran tersebut.⁷

Hal ini sesuai dengan apa yang peneliti peroleh dari wawancara dengan Bapak Imam Maulidi selaku Kepala Cabang, berikut petikan wawancaranya:

Dalam melakukan strategi pemasaran yang akan diterapkan, hal yang dilakukan oleh KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan yaitu dengan melakukan segmentasi pasar, kemudian menentukan target pasarnya serta menetapkan posisi pasarnya terlebih dahulu, yang pertama melakukan segmentasi pasar yaitu segmentasi pasar yang digunakan oleh KSPPS BMT NU cabang Galis Pamekasan segmentasi pasar dilakukan dari semua kalangan profesi seperti pedagang ataupun pegawai, Selanjutnya yaitu berdasarkan wilayah, dimana KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan menetapkan wilayahnya di Kecamatan setempat dan perluasan Wilayah di Kecamatan lain. yang kedua menentukan target pasar yang akan dimasuki ialah dari semua kalangan, merata namun lebih fokus pada pedagang, artinya KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan lebih memfokuskan kepada mereka yang sering membutuhkan dana guna memenuhi kebutuhannya. Karena kebanyakan pegawai lebih memilih menabung di bank. Setelah memilih target pasar maka langkah perusahaanselanjutnya adalah menetapkan posisi terhadap pesaingnya, artinya perusahaan harus memiliki dan memperlihatkan keunikannya, seperti bonus/bingkisan berupa sembako dari pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan apabila jumlah tabungan mereka sesuai dengan yang ditargetkan oleh KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam memperoleh hadiah atau bonus yang diberikan ketika bulan ramadhan atau idul fitrih.”⁸

Dari pernyataan yang disampaikan diatas dapat disimpulkan bahwa Salah satu tujuan suatu perusahaan khususnya perusahaan dibidang jasa, bank maupun keuangan syariah harus mengutamakan kepuasan nasabah. Sehingga strategi pemasaran disini KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan harus melakukan berbagai cara yaitu melakukan segmentasi pasar yang digunakan oleh BMT NU Cabang Galis Pamekasan berdasartarkan posisi pasar dan wilayah yang bisa

⁷ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, hlm. 167.

⁸ Imam Maulidi, Wawancara Langsung, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Tanggal 12 Maret 2020 Jam 11.05 WIB

menabung untuk produk simpanan tabah, kedua menentukan target pasar dan juga posisi pasarnya.

Begitu juga disampaikan oleh Ibu Faridhatus Sholehah, Selaku Bagian Tabungan di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan berikut petikan wawancaranya:

“Sebenarnya gini dek, dalam melakukan strategi pemasaran itu sebuah perusahaan harus mempunyai rencana yang efektif. Seperti halnya pada KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, dalam penerapan strategi pemasarannya harus melakukan segmentasi pasarnya terlebih dahulu, segmentasi yang digunakan KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan yaitu segmentasi pasar yang berbeda yaitu dari semua kalangan profesi seperti pedagang ataupun pegawai, Selanjutnya yaitu berdasarkan Wilayah, dimana KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan menetapkan Wilayahnya di Kecamatan setempat dan perluasan wilayah yang ingin menabung produk tabah, agar tidak hanya tersebar disekitar BMT NU Cabang Galis Pamekasan saja tetapi disebarakan sampai ke kecamatan lain agar bertambah banyak anggotanya. Setelah segmentasi diselesaikan maka langkah yang kedua adalah menentukan target pasar yaitu target pasar yang akan dimasuki ialah dari semua kalangan, merata namun lebih fokus pada pedagang, artinya KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan lebih memfokuskan kepada mereka yang sering membutuhkan dana guna memenuhi kebutuhannya. Nah yang terakhir adalah perusahaan harus menentukan posisi pasarnya, maksudnya KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan harus menunjukkan keunikan produk yang akan ditawarkan kepada calon anggotanya, seperti bonus/hadiah berupa sembako kepada penabung yang memiliki tabungan besar, yang diberikan ketika bulan ramadhan atau idul fitrih.”⁹

Hal ini juga senada dengan yang disampaikan oleh Bapak Al Mutaabbid Billah selaku Juru Tabungan di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan sebagai berikut:

“Biasanya gini, dalam melakukan strategi pemasaran yang akan diterapkan hal pertama yang dilakukan pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan yaitu dengan segmentasi pasarnya terlebih dahulu, segmentasi yang digunakan oleh KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan yaitu segmentasi pasar berbeda yaitu dari semua kalangan profesi seperti pedagang, ataupun pegawai, Selanjutnya yaitu berdasarkan Wilayah,

⁹Faridhatus Sholehah, Wawancara Langsung, Bagian Tabungan KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Tanggal 12 Maret 2020 Jam 11.25 WIB.

dimana KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan menetapkan Wilayahnya di Kecamatan setempat dan perluasan Wilayah yang akan kita target bisa sampai luar Kecamatan Galis, yang kedua menentukan target pasar yang akan menjadi sasaran produk tabah yaitu target pasar yang akan dimasuki ialah dari semua kalangan, merata namun lebih fokus pada pedagang, artinya KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan lebih memfokuskan kepada mereka yang sering membutuhkan seperti pedagang karena pegawai lebih memilih menabung di bank. Setelah selesai menetapkan posisi terhadap pesaingnya, artinya perusahaan harus memiliki dan memperlihatkan keunikannya, seperti bonus/hadiah berupa sembako kepada penabung yang memiliki tabungan besar, yang diberikan ketika bulan ramadhan atau idul fitrih.”¹⁰

Dari pendapatan di atas bisa disimpulkan bahwasannya KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan terlebih dahulu melihat situasi dan kondisi pasar serta menilai posisinya di pasar, sehingga mengetahui langkah-langkah dalam memasarkan produk-produknya, agar nanti ketika menerapkan strategi pemasarannya dapat memperoleh hasil yang maksimal .

KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam menentukan segmentasi pasarnya menggunakan segmentasi pasar yang berbeda-beda mulai dari semua kalangan profesi seperti pedagang ataupun pegawai, Selanjutnya yaitu berdasarkan wilayah, dimana KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan menetapkan Wilayahnya di Kecamatan setempat dan perluasan Wilayah di Kecamatan lain. Agar tidak hanya tersebar luaskan di sekitar kecamatan galis saja, tetapi tersebarkan sampai ke kecamatan lain agar lebih banyak orang mengenal dan menabung di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Target pasar yang akan dimasuki ialah dari semua kalangan, merata namun lebih fokus pada pedagang, artinya KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan lebih memfokuskan kepada mereka yang sering membutuhkan dana guna memenuhi kebutuhannya yang

¹⁰ Al Mutaabbit Billah, Wawancara Langsung, Juru Tabungan KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Tanggal 12 Maret 2020 Jam 12.11 WIB.

bertempat tinggal di sekitar KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Setelah selesai menetapkan posisi terhadap pesaingnya, artinya perusahaan harus memiliki dan memperlihatkan keunikannya, seperti memberikan bonus/bingkisan berupa sembako kepada penabung yang memiliki tabungan besar, yang diberikan ketika bulan ramadhan atau idul fitrih.

Selanjutnya setelah selesai menetapkan strategi pemasarannya yang menggunakan STP (*Segmentasi, Targeting dan Positioning*) barulah KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan menerapkan strategi pemasarannya.

Hal ini sesuai dengan apa yang di dapat dari wawancara oleh peneliti di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, yang dikemukakan oleh Bapak Imam Maulidi selaku Kepala Cabang, dalam petikan wawancaranya sebagai berikut:

“Dalam menerapkan strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah anggotanya, hal yang pertama dilakukan yaitu survey langsung kelapangan. Dalam hal ini harus mendatangi langsung calon anggota. Hal pertama yang harus dilakukan dalam survey lapangan, harus melakukan silaturahmi dengan pengenalan mengenai KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan dengan menyebarkan brosur dan menawarkan produk-produk BMT NU, baik kepada masyarakat ataupun di pasar-pasar dengan cara mendatangi langsung calon anggota. Terus menawarkan produk yang ada khususnya produk tabah dan juga mengajak mereka menabung di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, untuk meningkatkan jumlah anggotanya KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan juga memberikan bagi hasil sebesar 40% dan hadiah atau bonus menarik kepada anggota atau calon anggotayang mau bergabung di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, dengan ketentuan mereka adalah anggota potensi anggota yang memiliki tabungan besar. dan bingkisan atau bonus tersebut diberikan ketika bulan ramadhan atau idul fitrih. dan BMT NU sendiri menggunakan antar jemput tabungan sehingga anggota tidak perlu pergi langsung ke KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, yang akan lebih menghemat waktu, tenaga, dan biaya bagi anggota, karena bagian tabungan yang akan datang langsung menjemput ke rumah para anggota. dan juga guna menanyakan kabar, usaha yang dijalani, dan apa yang dilakukan anggota untuk memperkuat pendekatan emosional dari pihak BMT kepada anggota. Tapi dalam proses antar

jemput tersebut, anggota harus menetapkan waktu terlebih dahulu, pada hari apa dan jam berapa anggota minta untuk proses antar jemput.”¹¹

Begitu juga disampaikan oleh Ibu Faridhatus Sholehah, Selaku Bagian Tabungan di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan berikut petikan wawancaranya:

Sebenarnya begini dek, dalam menerapkan strategi pemasaran untuk meningkatkan dan menarik minat anggotayakni melakukan silaturahmi dengan pengenalan mengenai KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan dengan menyebarkan brosur dan menawarkan produk-produk BMT NU, baik kepada masyarakat ataupun di pasar-pasar dengan cara mendatangi langsung calon anggota. Terus menawarkan produk yang ada khususnya produk tabah dan juga mengajak mereka menabung ke KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, dan menyakinkan calon anggota bahwa KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan juga memberikan bagi hasil 40% dan hadiah atau bonus menarik kepada anggota atau calon anggota yang mau bergabung di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, dengan ketentuan mereka adalah anggota potensi anggota yang memiliki tabungan besar. dan bingkisan atau bonus tersebut diberikan ketika bulan ramadhan atau idul fitrih. dan BMT NU sendiri menggunakan antar jemput tabungan sehingga anggota tidak perlu pergi langsung ke KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, yang akan lebih menghemat waktu, tenaga, dan biaya bagi anggota, karena bagian tabungan yang akan datang langsung menjemput ke rumah para anggota. Tapi dalam proses antar jemput tersebut, anggota harus menetapkan waktu terlebih dahulu, pada hari apa dan jam berapa anggota minta untuk proses antar jemput.”¹²

Hal ini juga senada dengan yang disampaikan oleh Bapak Al Mutaabbit Billah selaku Juru Tabungan di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan sebagai berikut petikan wawancaranya:

Biasanya gini, dalam startegi pemasaran yang diterapkan untuk meningkatkan jumlah anggotanya, hidup itu harus dengan prinsip kepercayaan. Apalagi didunia berbisnis maka antara penjual dan pembeli itu harus terjamin dari yang namanya saling percaya dan mempercayai, nah salah satu strategi yang handal untuk mendapatkan anggota atau calon anggotayang baru di masyarakat, kita harus betul-betul menyakinkan para anggota dan calon anggota dengan harus mencoba menabung, khususnya tabungan produk tabah.KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan

¹¹ Imam Maulidi, Wawancara Langsung, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Tanggal 12 Maret 2020 Jam 11.05 WIB.

¹² Faridhatus Sholehah, Wawancara Langsung, Bagian Tabungan KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Tanggal 12 Maret 2020 Jam 11.30 WIB.

melakukan dengan cara menyapa langsung dengan masyarakat, yakni melakukan silaturahmi dengan pengenalan mengenai KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan dengan menyebarkan brosur dan menawarkan produk-produk BMT NU, baik kepada masyarakat ataupun di pasar-pasar dengan cara mendatangi langsung calon anggota. Terus menawarkan produk yang ada khususnya produk tabah dan juga mengajak mereka menabung ke KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, dan menyakinkan calon anggota bahwa KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan juga memberikan bagi hasil 40% dan hadiah atau bonus menarik kepada anggota atau calon anggota yang mau bergabung di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, dengan ketentuan mereka adalah anggota potensi anggota yang memiliki tabungan besar. dan bingkisan atau bonus tersebut diberikan ketika bulan ramadhan atau idul fitrih. dan BMT NU sendiri menggunakan antar jemput tabungan sehingga anggota tidak perlu pergi langsung ke KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, yang akan lebih menghemat waktu, tenaga, dan biaya bagi anggota, karena bagian tabungan yang akan datang langsung menjemput ke rumah para anggota. Tapi dalam proses antar jemput tersebut, anggota harus menetapkan waktu terlebih dahulu, pada hari apa dan jam berapa anggota minta untuk proses antar jemput.”¹³

Dari pendapatan di atas dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan untuk meningkatkan jumlah anggota, KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan dengan melakukan sosialisasi secara langsung untuk promosi kepada calon anggota dengan silaturahmi dan pengenalan mengenai KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan dengan menyebarkan brosur dan menawarkan produk-produk KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, baik kepada masyarakat maupun ke pasar-pasar.

Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan anggota, salah satu tujuan promosi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon anggota baru. Promosi juga berfungsi mengingatkan anggota terhadap produk, promosi juga mempengaruhi anggota untuk membeli produk yang ditawarkan. Hal ini sangat

¹³ Al Mutaabbit Billah, Wawancara Langsung, Juru Tabungan KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Tanggal 12 Maret 2020 Jam 12.11 WIB.

terbukti dengan keberhasilannya dilihat dari semakin bertambahnya jumlah anggota setaip tahunnya mulai dari awal pembukaan produk tabah yaitu tahun 2015.

3. Respon Anggota Terhadap Produk Tabah di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan

Peneliti juga melakukan wawancara kepada salah satu anggota yang sudah bermitra dengan KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Berikut ini hasil wawancara dengan Ibu Hosmaniyah Alamat Dusun Darma, Desa Bulay, profesi Ibu Rumah Tangga, berikut petikan wawancaranya:

“Gini nak, kalau saya itu sudah lumayan lama menabung di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, saya memperoleh informasi dari pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan kerumah saya untuk menawarkan produk tabah, sehingga saya tertarik untuk menabung menggunakan produk tabah, karena produk tabah disini bisa diambil kapan saja sesuai dengan kebutuhan kita, terbukti dengan mengenai pelayanan yang diberikan oleh pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan saya rasa cukup memuaskan, karena selain karyawannya ramah, juga bisa memberikan pelayanan antar jemput tabungannya juga, terus mengenai manfaat bagi saya, sangat bermanfaat, karena dengan adanya tabungan tabah ini saya bisa menyisihkan uang untuk ditabung dan dibuat simpanan untuk kebutuhan atau keperluan di masa tua nanti, terus saya juga pernah dapat bingkisan dek ketika bulan Ramadhan, dapat sembako (minyak, kopi, gula, mie dan yang lainnya) jadi saya sangat puas menabung di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan.”¹⁴

Ernawati, salah seorang anggota yang menggunakan Produk Tabah di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, berasal dari Dusun Darma, Desa Bulay, profesi Ibu Rumah Tangga, berikut petikan wawancaranya:

“Saya menabung di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan kira-kira tahun 2019 masih terbilang baru nabung, saya memperoleh informasi dari pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan kerumah saya untuk

¹⁴ Hosmaniyah, Anggota Pengguna Produk Tabah di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung, (Jumat, 13 Maret 2020, Jam 13.04 WIB).

menawarkan produk tabah, saya tertarik dan bergabung di sana karena bisa di antar jemput oleh petugasnya, ada bagi hasilnya. Tabungan yang saya pilih dek produk tabah soalnya bisa diambil kapan saja, pokoknya kebutuhan anggotadipenuhi dan dilayani dengan baik. Alasan saya tetap bergabung dengan KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan karena pelayanannya baik, rasa tanggung jawabnya bisa kami pegang, mereka menjemput tepat waktu, terus mengenai manfaat bagi saya, sangat bermanfaat, karena dengan adanya tabungan tabah ini saya bisa menysihkan uang saya untuk ditabung untuk kebutuhan yang mendesak dan juga selalu berbincang-bincang menanyakan kabar dan segala macam dek, terus saya juga pernah dapat bingkisan dek ketika bulan Ramadhan, dapat sembako (minyak, kopi, gula, mie dan yang lainnya), jadi saya sangat puas menabung di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan.”¹⁵

Begitu juga disampaikan oleh Ibu Zay, salah seorang anggota yang menggunakan Produk Tabah di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, yang berasal dari Dusun Darma, Desa Bulay, profesi Pedagang, berikut petikan wawancaranya:

“Iya dek, saya menjadi anggota di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan sudah cukup lama, saya memperoleh informasi dari pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan ketika pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan menawarkan produk tabah di rumah tetangga saya, saya pergi kesana dan ikut mendengarkan apa yang di tawarkan oleh pihak BMT NU, sehingga saya tertarik dan ingin bergabung di sana karena bisa di antar jemput itu memudahkan saya untuk menabung atau pengambilan dana tabungan saya, beda sama di bank saya harus ke sana dan mengantri, tapi adanya BMT saya bisa nabung langsung dan bisa bertatap muka dengan petugas BMT ketika melakukan transaksi baik ketika menjemput atau mengantarkan dana yang saya butuhkan atau ketika saya menabung, sehingga saya puas dengan pelayanannya yang baik, dan bisa juga diambil kapan saja sesuai kebutuhan kita, sekaligus terdapat juga bagi hasilnya yang lumayan besar 40%. Terus mengenai apakah ada manfaat setelah saya menabung disini, jelas sangat bermanfaat karena bisa menysihkan uang hasil dagangannya saya untuk ditabung untuk kebutuhan di hari tua nanti. Terus saya juga pernah dapat bingkisan dek pada saat bulan Ramadhan berupa sembako (minyak, kopi, gula, mie dan yang lainnya) jadi saya sangat puas menggunakan produk tabah di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan.”¹⁶

¹⁵ Ernawati, Nasabag Pengguna Produk Tabah di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung, (Jumat, 13 Maret 2020, Jam 13.20 WIB).

¹⁶ Zay, Anggota Pengguna Produk Tabah di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung, (Jumat, 13 Maret 2020, Jam 13.50 WIB)

Begitu juga disampaikan oleh Ibu Sunariyah, anggota di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan yang menggunakan Produk Tabah, yang berasal dari Dusun Kwanyar, Desa Pademawu Timur, profesi sebagai Ibu Rumah Tangga, berikut petikan wawancaranya:

“Iya nak, saya menjadi anggota di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan terbilang masih baru karena kira-kira tahun 2019, saya memperoleh informasi dari orang-orang yang menabung di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan yang menggunakan produk tabah, sehingga saya tertarik untuk bergabung karena juga mendapatkan bagi hasil yang cukup besar yaitu 40%, pokoknya kebutuhan anggota dipenuhi dan dilayani dengan baik. Saya menabung produk tabah karena dari segi pelayanannya dari pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan dan hal menjemput tabungan dan memiliki tanggung jawabnya yang baik, produk tabah memang sangat bermanfaat, karena dengan adanya tabungan tabah ini saya bisa menyisihkan uang untuk ditabung dan dibuat simpanan untuk kebutuhan atau keperluan di masa tua nanti, terus saya juga pernah dapat bingkisan dek ketika bulan Ramadhan, dapat sembako (minyak, kopi, gula, mie dan yang lainnya) jadi saya sangat puas menabung di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan.”¹⁷

Adapun Ibu Suhartatiah selaku anggota pada antar jemput Produk Tabah di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, yang berasal dari Dusun Kwanyar, Desa Pademawu Timur, profesi Sebagai pensiun Guru, berikut petikan wawancaranya:

“Begini nak, saya menjadi anggota di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan terbilang masih baru nak, yaitu tahun 2019, saya memperoleh informasi dari orang-orang yang menabung di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan yang menggunakan produk tabah, sehingga saya tertarik untuk bergabung, karena produk tabah ini bisa diambil kapan saja sesuai dengan kebutuhan kami, dan juga mendapatkan bagi hasil sebesar 40%, dan tabungannya bisa di antar jemput. Alasan saya tetap bergabung dengan KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan karena dalam segi pelayanan dari pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam hal menjemput tabungan dan rasa tanggung jawabnya yang baik, karena dengan adanya tabungan ini bisa membantu dan dibuat keperluan suatu

¹⁷ Sunariyah, Anggota Pengguna Produk Tabah di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung, (Sabtu, 14 Maret 2020, Jam 15.05 WIB).

saat nanti ketika kita mempunyai keperluan mendadak kita bisa mengambil uang yang kami tabung, karena kan saya sudah pensiun nak, jadi pemasukan tidak seperti dulu pas masih jadi guru, apalagi di saat hampir lebaran saya dapat bingkisan sembako (mie gula, minyak dan lainnya), jadi saya puas dengan layanan BMT.”¹⁸

Kualitas pelayanan merupakan kunci untuk membangun loyalitas anggota. Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan anggota. Maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa anggota sangat puas dengan pelayanan yang dilakukan oleh KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan. Dan juga dengan adanya Produk Tabah tersebut dapat membantu perencanaan kebutuhan yang mendesak ataupun kebutuhan sehari-hari.

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dari lapangan, baik dari hasil observasi maupun hasil wawancara serta temuan lainnya yang berasal dari lokasi penelitian yakni KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, maka ada beberapa hal yang menjadi temuan penelitian sebagai berikut :

1. Penerapan Strategi Pemasaran Produk Tabah Dalam Meningkatkan

Jumlah Anggota di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan :

Dalam penerapan Strategi pemasaran adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu dibidang pemasaran, dan memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan suatu pemasaran. Demikian halnya KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan yang dalam

¹⁸ Hartatiyah, Anggota Pengguna Produk Tabah di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Wawancara Langsung , (Sabtu, 14 Maret 2020, Jam 15. 45 WIB).

menerapkan strategi pemasarannya dengan menggunakan STP (*segmentasi, targeting, positioning*) dan barulah akan menerapkan strategi pemasarannya. Berdasarkan hasil penelitian bisa diketahui strategi pemasaran yang diterapkan pada produk tabah di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan sebagai berikut:

- a. Melakukan segmentasi, dalam menentukan segmentasi pasarnya menggunakan segmentasi pasar yang berbeda mulai dari semua kalangan profesi merata seperti pedagang, ataupun pegawai, Selanjutnya KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam menetapkan menetapkan wilayahnya di Kecamatan setempat dan perluasan Wilayah di Kecamatan lain. Sehingga tidak hanya tersebar luaskan disekitar BMT NU Cabang Galis Pamekasan tetapi juga tersebar luaskan sampai kedaerah dan kecamatan lain.
- b. Penetapan target pasar, yaitu menentukan yang akan menjadi sasaran produk tabah yaitu yang akan dimasuki ialah dari semua kalangan merata namun lebih fokus pada pedagang, karena lebih banyak pedagang yang menabung produk tabah dibandingkan pegawai, karena pegawai lebih memilih menabung di bank. Maka dari itu KSPPS BMT NU Cabang Galis lebih fokus kepada masyarakat menengah kebawah.
- c. Menetapkan posisi pasar, artinya KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan harus menunjukkan keunikan produk yang akan ditawarkan kepada calon anggotanya nanti, seperti memberikan bonus/bingkisan berupa sembako kepada penabung yang memiliki tabungan besar, yang diberikan ketika bulan ramadhan atau idul fitrih.
- d. Setelah selesai melakukan STP (*segmentasi, targeting, positioning*) barulah KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan menerapkan strategi pemasarannya

yaitu dengan melakukan survey langsung kelapangan dan mendatangi langsung calon anggota dengan melakukan silaturahmi kepada calon anggota baik itu pedagang maupun pegawai ataupun ibu rumah tangga yang ada disekitar BMT NU Cabang Galis Pamekasan untuk mempromosikan produk-produk yang ada di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan.

2. Respon Anggota Terhadap Produk Tabah di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan

Adapun juga respon anggota KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, yaitu sebagai berikut:

- a. Produk tabah memberikan manfaat kepada para anggota, karena para anggota yang bergabung di produk tabah akan mendapatkan bagi hasil sebesar 40%. Selain itu mereka juga mendapatkan hadiah/bonus berupa sembako dari pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan apabila jumlah tabungan mereka sampai dengan yang ditargetkan oleh KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam memperoleh hadiah/ bonus.
- b. Dari segi pelayanan dari pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam hal menjemput tabungan dan rasa tanggung jawab pelayanannya yang baik, para anggota merasa puas sehingga mereka tetap menggunakan produk tabah.

C. Pembahasan

1. Penerapan Strategi Pemasaran Produk Tabah Dalam Meningkatkan Jumlah Anggotadi KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan

perusahaan mempunyai tujuan untuk dapat tetap hidup dan berkembang, tujuan tersebut hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan/laba perusahaan. Usaha ini hanya dapat dilakukan apabila perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualannya, melalui usaha mencari dan membina langganan, serta usaha menguasai pasar.

Tujuan ini hanya dapat dicapai apabila bagian pemasaran perusahaan melakukan strategi yang mantap untuk dapat menggunakan kesempatan peluang yang ada dalam pemasaran, sehingga posisi atau kedudukan perusahaan di pasar dapat dipertahankan sekaligus ditingkatkan.

Dalam menetapkan startegi pemasaran yang akan dijalankan, perusahaan harus lebih dahulu melihat situasi dan kondisi pasar serta menilai posisinya di pasar. 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.

a. Segmentasi pasar

Segmentasi pasar adalah membagi pasar menjadi kelompok pembeli yang terbedakan berdasarkan kebutuhan dan daya beli konsumen, dan kebiasaan membeli yang dilakukan oleh konsumen.¹⁹

KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan Dalam Melakukan segmentasi, Dalam menentukan segmentasi pasarnya menggunakan segmentasi pasar yang berbeda mulai dari semua kalangan profesi merata seperti pedagang, ataupun pegawai, Selanjutnya KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam menetapkan wilayahnya di Kecamatan setempat dan perluasan Wilayah di Kecamatan lain. Sehingga tidak hanya tersebar luaskan disekitar BMT NU Cabang Galis Pamekasan tetapi juga tersebar luaskan sampai kedaerah dan kecamatan lain.

b. Penetapan Target Pasar

Menetapkan pasar sasaran artinya mengevaluasi kreatifitas setiap segmen, kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih untuk dilayani. Menetapkan pasar sasaran dengan cara mengembangkan ukuran-ukuran daya tarik segmen kemudian memilih segmen sasaran yang diinginkan.²⁰

KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan Dalam Penetapan target pasarnya, yaitu menentukan yang akan menjadi sasaran produk tabah yaitu yang akan dimasuki ialah dari semua kalangan merata namun lebih fokus pada pedagang, karena lebih banyak pedagang yang menabung produk tabah dibandingkan pegawai, karena pegawai lebih memilih menabung di bank. Maka

¹⁹ Suharno dan Yudi Sutarso, *Marketing In Practice*, hlm, 123.

²⁰ Kasmir, *Pemasaran Bank*, hlm. 103-104.

dari itu KSPPS BMT NU Cabang Galis lebih fokus kepada masyarakat menengah kebawah.

c. Posisi Pasar

Posisi pasar (*Positioning*) merupakan penentuan posisi produk ataupun jasa suatu perusahaan sangat penting. Menentukan posisi pasar yaitu menentukan posisi yang kompetitif untuk produk atau suatu pasar.

Dalam menetapkan posisi pasar yang diinginkan KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasanharus menunjukkan keunikan produk yang akan ditawarkan kepada calon anggotanya nanti, seperti memberikan bonus/bingkisan berupa sembako kepada penabung yang memiliki tabungan besar, yang diberikan ketika bulan ramadhan atau idul fitrih.

strategi pemasaran yang digunakan oleh KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan adalah dengan menggunakan empat bauran pemasaran:

a. Strategi Produk

Strategi produk merupakan sasaran pasar yang dituju dengan meningkatkan kemampuan bersaing atau mengatasi persaingan. Oleh karena itu, startegi produk sebenarnya merupakan strategi pemasaran, sehingga gagasan atau ide untuk melaksanakannya harus datang dari bagian atau bidang pemasaran.²¹

KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan melakukan strategi dengan memperkenalkan salah satu produk unggulan yang ada di KSPPS BMT NU

²¹ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, hlm. 198.

Cabang Galis Pamekasan yaitu produk Tabah yang merupakan produk yang banyak di minati.

b. Strategi Harga

Strategi Harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran. Harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan nantinya.

Penetapan harga produk tabah di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan merupakan simpanan yang memudahkan anggota untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, setoran dan penarikannya bisa diambil kapan saja dan keuntungan bagi hasilnya 40%.

c. Lokasi/ Tempat

Lokasi merupakan kemungkinan bank menata kantor dan tata letak dengan leluasa sehingga mampu membuat kenyamanan dan kepuasan anggota dalam memanfaatkan produk dan jasa bank.

Lokasi/tempat di KSPPSBMT NU Cabang Galis Pamekasan menetapkan tempat yang strategis agar lokasinya mudah mudah dijangkau oleh anggota karena dengan begitu dapat memudahkan para anggota dalam memperoleh produk yang dibutuhkan.²²

²² Sentot dan Wahjono, *Manajemen Pemasaran Bank*, hlm. 2.

d. Promosi

Promosi merupakan bagian yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan di atas, baik produk, harga, dan lokasi. Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung.²³

Promosi yang dilakukan KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam memasarkan produk tabah dengan cara datang kerumah calon anggota dengan mempromosikan produk tersebut.

Tanpa promosi jangan mengharapkan anggota dapat mengenal bank. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan anggotanya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon anggota baru. Kemudian promosi juga berfungsi mengingatkan anggota akan produk, promosi juga ikut mempengaruhi anggota untuk membeli dan promosi juga dapat meningkatkan citra bank di mata para anggotanya.

Secara garis besar keempat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh perbankan adalah sebagai berikut:

1. Periklanan (*advertising*), merupakan promosi yang dilakukan dalam bentuk tayangan atau gambar atau kata-kata yang tertuang dalam spanduk, brosur, *billboard*, koran, majalah, televisi, atau radio.

²³ Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran*, hlm. 22.

2. Promosi penjualan (*sales promotion*), merupakan promosi yang digunakan untuk meningkatkan penjualan melalui potongan harga atau hadiah pada waktu tertentu terhadap barang-barang tertentu pula.
3. Publisitas (*publicity*), merupakan promosi yang dilakukan untuk meningkatkan citra bank didepan para calon anggota atau anggotanya melalui kegiatan *sponsorship* terhadap suatu kegiatan amal atau sosial atau olahraga.
4. Penjualan pribadi (*personal selling*), merupakan promosi yang dilakukan melalui pribadi-pribadi karyawan bank dalam melayani serta ikut memengaruhi anggota.²⁴

Promosi juga merupakan strategi pemasaran yang sangat digunakan, karena dengan adanya promosi bisa menambah minat calon anggota penabung, khususnya di produk tabah.

2. Respon Anggota Terhadap Produk Tabah di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan

Selanjutnya ada beberapa hal yang menjadi temuan dalam hasil penelitian bahwa dalam Respon Anggota Terhadap Produk Tabah di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, yaitu:

Salah satu tujuan utama perusahaan jasa dalam hal ini adalah menciptakan kepuasan anggota. Kepuasan anggota sebagai hasil penilaian anggota terhadap apa yang diharapkannya dengan membeli dan mengkonsumsi suatu produk atau jasa. Kepuasan merupakan tingkat perasaan dimana seseorang mengatakan hasil

²⁴ Kasmir, *Pemasaran Bank*, hlm. 127-156.

perbandingan antara hasil kerja atau produk atau jasa yang diterima dengan apa yang diharapkan.

Setiap anggota yang menabung di produk tabungan tabah mereka akan mendapatkan bagi hasil sebesar 40%. Selain itu mereka juga mendapatkan hadiah/bonus berupa sembako dari pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan apabila jumlah tabungan mereka sampai dengan yang ditargetkan oleh KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam memperoleh hadiah/ bonus.

Karyawan-karyawan di KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan melakukan segi pelayanan dari pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam hal menjemput tabungan dan rasa tanggung jawab pelayanannya yang baik, sehingga para anggota merasa puas sehingga mereka tetap menggunakan produk tabah.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti yang dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan dalam meningkatkan jumlah anggotanya pada produk tabah tersebut sangat terbukti keberhasilannya dilihat dari semakin bertambah jumlah anggota setiap tahunnya mulai dari 2015 sampai sekarang.