BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data Penelitian

1. Sejarah BMT UGT Sidogiri

Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat "Koperasi BMT UGT Sidogiri" mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Propinsi 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 di dalamnya 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. Alhamdulillah, pada saat ini BMT UGT Sidogiri telah berusia 19 tahun dan sudah memiliki 280 Unit Layanan Baitul Maal wat Tamwil/Jasa Keuangan Syariah.

Pengurus akan terus berusaha melakukan perbaikan dan pengembangan secara berkesinambungan pada semua bidang baik

organisasi maupun usaha. Untuk menunjang hal tersebut maka anggota koperasi dan penerima amanat perlu memiliki karakter STAF, yaitu Shiddiq (jujur), Tabligh (Transparan), Amanah (dapat dipercaya) dan Fathanah (Profesional).[84]

2. Visi dan Misi BMT UGT Sidogiri

a. Visi

1) Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan syariah Islam.

2) Terwujudnya budaya ta'awun dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi.

b. Misi

1) Menerapkan dan memasyarakatkan syariah Islam dalam aktivitas ekonomi.

2) Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah di bidang ekonomi adalah adil, mudah dan maslahah.

3) Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota.

4) Melakukan aktivitas ekonomi dengan budaya STAF (*Shiddiq*/ Jujur, *Tablig*/ Komunikatif, *Amanah*/ Dipercaya, *Fatonah* Profesional).[85]

---

[84] https://www.bmtugtsidogiri.co.id/tentang-kami.html diakses tanggal 16 Mei 2019

[85] *Ibid.*

3. Maksud dan Tujuan

a. Koperasi ini bermaksud menggalang kerja sama untuk membantu kepentingan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya dalam rangka pemenuhan kebutuhan.

b. Koperasi ini bertujuan memajukan kesejahteraan anggota dan masyarakat serta ikut membangun perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat madani yang berlandaskan pancasila dan UUD 1945 serta di ridhoi oleh Allah SWT.[86]

4. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini yaitu di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo yang beralamatkan di Jl. Mawar No. 63 RT 03 RW 10 Desa Sukorejo Kelurahan Sukorejo Kecamatan Sukorejo Kota Blitar dan di BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro yang beralamatkan di Jl. Irian No. 25 Timur Pasar Kanigoro Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar.[87]

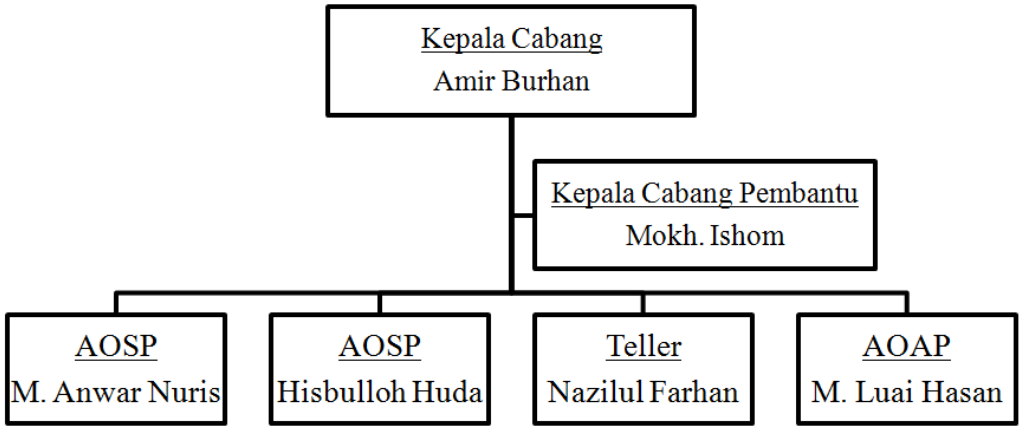
[86] *Ibid.*
[87] *Ibid.*

5. Susunan Pengurus BMT UGT Sidogiri

a. Susunan pengurus BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo

Gambar 1.2

Susunan pengurus BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo

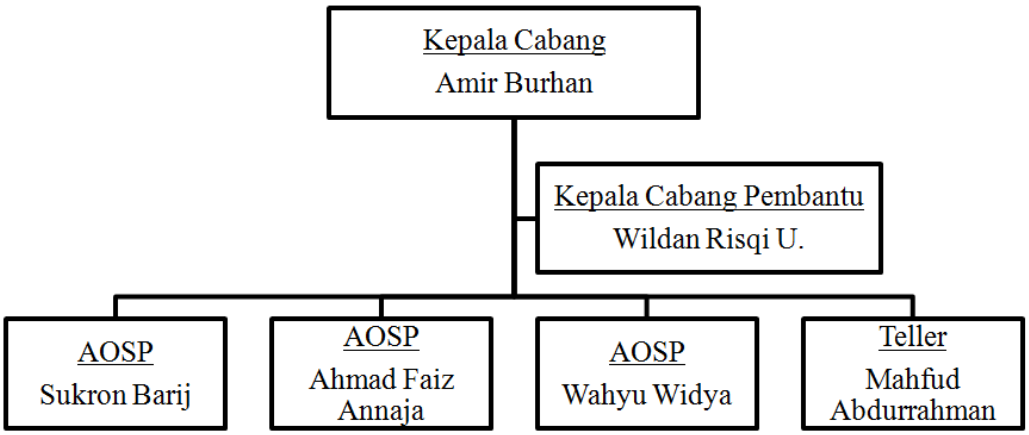


Sumber : BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo

b. Susunan pengurus BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro

Gambar 1.2

Susunan pengurus BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro



Sumber : BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro

c. Tugas dan Tanggung jawab

1) Pimpinan Cabang

a) Melakukan pertanggungjawaban operasional dan financial cabang pembantu.

b) Melakukan misi kantor cabang pembantu secara keseluruhan

c) Mengelola pelaksanaan sistem prosedur dan mengakad nasabah yang melakukan pembiayaan maupun penarikan dana tabungan

d) Merencanakan, mengembangkan, melaksanakan, serta mngelola layanan unggul kepada nasabah.

2) Kepala cabang pembantu

a) Melakukan pertanggungjawaban operasional dan financial cabang pembantu.

b) Mengkoordinaksikan dan mengawasi bagian-bagian yang ada pada bagian pembiayaan mikro agar dapat bekerja sesuai dengan tujuan perusahaan.

c) Mengelola pelaksanaan sistem prosedur dan mengakad nasabah yang melakukan pembiayaan maupun penarikan dana tabungan.

3) AOAP

a) Memprospek nasabah yang macet atau menunggak dalam tempo waktu diluar batas kewajaran.

b) Mengeksekusi jaminan barang yang digadaikan jika nasabah mengalami macet.

c) Memberikan solusi dan menagih nasabah nasabah tertentu yang mengalami macet secara total.

d) Menjalin hubungan yang baik dengan nasabah.

e) Memastikan dana benar-benar dipakai sesuai dengan permintaan.

f) Mengawal pembiayaan sampai lunas.

g) Mencari nasabah untuk melakukan pinjaman usaha.

h) Menawarkan dan mempromosikan produk pembiayaan mikro dengan cara mendatangi nasabah di toko-toko, pasar, dsb.

4) AOSP

a) Menagih nasabah yang waktunya mengangsur tapi berhalangan datang kekantor.

b) Sebagai narasumber dalam layanan operasi Kantor Cabang Pembantu Ugt sidogiri baik di luar maupun didalam.

c) Menjalin hubungan yang baik dengan nasabah.

d) Memastikan dana benar-benar dipakai sesuai dengan permintaan.

e) Mengawal pembiayaan sampai lunas.

f) Mencari nasabah untuk melakukan pinjaman usaha

g) Menawarkan dan mempromosikan produk pembiayaan mikro dengan cara mendatangi nasabah di toko-toko, pasar, dsb.

5) Teller

a) Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan tunai dan non tunai serta transaksi lainya sesuai aturan standard pusat BMT UGT Sidogiri Pasuruan.

b) Melayani nasabah dalam pembukaan dan penutupan rekening serta transaksi lainya sesuai aturan standard pusat BMT UGT Sidogiri Pasuruan.

6) Customer Service

a) Memberikan informasi baik produk maupun layanananya yang dibutuhkan oleh nasabah atau calon nasabah.

b) Mengakad nasabah yang ingin melakukan pembiayaan dan penarikan dana sesuai aturan.

6. Produk Pembiayaan BMT UGT Sidogiri

a. UGT GES (Gadai Emas Syariah)

UGT GES (Gadai Emas Syariah) merupakan salah satu produk pembiayaan mikro yang fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah.[88] Pembiayaan ini menggunakan akad Rahn Bil Ujrah

b. UGT MUB (Modal Usaha Barokah)

UGT MUB (Modal Usaha Barokah) adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha

[88] Brosur Produk Pembiayaan BMT UGT Sidogiri, 2019

mikro dan kecil.[89] Pembiayaan ini menggunakan akad yang berbasis bagi hasil yaitu Mudharabah/Musyarakah atau menggunakan akad jua beli Murabahah. Jangka waktu maksimal pembiayaan ini adalah 36 bulan dengan plafon maksimal 500 juta rupiah.

c. UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan)

UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan) adalah fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota.[90] Pembiayaan ini adalah pembiayaan yang digunakan untuk kebutuhan modal usaha dan kebutuhan yang bersifat konsumtif. Akad yang digunakan dalam pembiayaan ini adalah akad yang ber berbasis jual beli (Murabahah) atau berbasis sewa (Ijarah, Hiwalah dan Kafalah) atau Qardhul Hasan. Jangka waktu pembiayaan maksimal adalah satu tahun dengan plafon pembiayaan sampai dengan 1 juta rupiah.

d. UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor.[91] Akad yang digunakan daam pembiayaan ini adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah). Jangka waktu pembiayaan maksimal 5 tahun untuk kendaraan baru sedangkan kendaraan bekas maksimal 3 tahun, dan plafon pembiayaan sampai dengan Rp 100 juta untuk

[89] Brosur Produk Pembiayaan BMT UGT Sidogiri, 2019
[90] Brosur Produk Pembiayaan BMT UGT Sidogiri, 2019
[91] Brosur Produk Pembiayaan BMT UGT Sidogiri, 2019

kendaraan bekas dan Rp 200 juta untuk kendaraan baru dengan uang muka minimal 25%.

e. UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik) adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik[92]. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah) atau akad Ijarah Muntahiyah Bittamlik. Maksimum plafon pembiayaan ini sampai dengan 10 juta rupiah.

f. UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)

UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji) adalah fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kementerian Agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji.[93] Akad yang digunakan adalah akad Kafalah bil Ujrah dan Wakalah bil Ujroh.

B. Temuan Penelitian

1. Strategi pemasaran BMT UGT Sidogiri dalam meningkatkan keunggulan kompetitif pada produk pembiayaan

Koperasi BMT UGT Sidogiri merupakan salah satu lembaga keuangan mikro yang menawarkan produk dan jasa yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Untuk menghadapi persaingan

[92] Brosur Produk Pembiayaan BMT UGT Sidogiri, 2019
[93] Brosur Produk Pembiayaan BMT UGT Sidogiri, 2019

tentunya BMT UGT Sidogiri memerlukan strategi pemasaran yang tepat untuk bisa bertahan.

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana menyeluruh, terpadu dan menyatu dibidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran atau perusahaan. Dengan kata lain strategi pemasaran adalah wujud rencana terarah di bidang pemasaran untuk memperoleh suatu hasil yang optimal.

Untuk mendiskripsikan aktivitas utama dalam strategi pemasaran di BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo dan BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro, maka penulis memaparkan hasil wawancara sebagai berikut :

a. Pemilihan Pasar

Untuk penyaluran dana BMT UGT Sidogiri memilih para pedagang pasar dan pengusaha mikro kecil dan menengah seperti pemilik toko kelontong atau warung di sekitar kantor sebagai target utamanya. Sebagaimana yang di disampaikan oleh Bapak Ishom selaku kepala kantor BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo sebagai berikut :

> “ Target pasar dari produk produk BMT adalah para pengusaha mikro. Di BMT Sukorejo sendiri sekitar 80% dari anggota itu adalah pedagang pasar di sekitar Sukorejo seperti pasar Legi, pasar Templek dan pasar Pon. Dan untuk saat ini karyawan

BMT Sukorejo mulai melakukan sosialisasi di pasar Tugu Rante."[94]

Data tersebut, didukung oleh hasil wawancara dengan Bapak Luai selaku karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo yang mengungkapkan bahwa :

" Sebagian besar masyarakat yang menggunakan produk pembiayaan di BMT itu adalah para pedagang yang berada di pasar sekitar kantor"[95]

Data tersebut diakui oleh Ibu Joko seorang pedagang pasar legi yang telah lama menjadi anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo. Ibu Joko mengungkapkan bahwa :

" Di pasar Legi sini banyak pedagang yang menabung juga pinjam di BMT Sidogiri, karena karyawannya kan setiap hari ke pasar."[96]

Bapak Wildan selaku pimpinan BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro juga mengungkapkan bahwa sasaran pasar dari produknya adalah para pedagang pasar dan pengusaha mikro kecil. Bapak Wildan menyatakan bahwa :

" Sasaran dari produk pembiayaan BMT yang utama adalah pedagang pasar dan pemilik usaha mikro kecil seperti toko kelontong dan pemilik warung di Kanigoro. Pangsa pasar kita

[94] Hasil wawancara dengan Bapak Ishom, pada 19 Juni 2019 pukul 09.00 WIB
[95] Hasil wawancara dengan Bapak Luai, pada 19 Juni 2019 pukul 10.00 WIB
[96] Hasil wawancara dengan Ibu Joko, pada 3 Juli 2019 pukul 09.00 WIB

itu juga bisa dikatakan luas, yakni pasar Tlogo, pasar Kanigoro dan pasar Tumpang."[97]

Data tersebut diperkuat dengan wawacara peneliti dengan karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro yaitu Bapak Faiz. Dalam wawancara tersebut Bapak Faiz mengungkapkan bahwa :

" Sebagian besar masyarakat yang menjadi target dalam produk pembiayaan di BMT Kanigoro ini adalah para pedagang pasar dan pengusaha toko kecil."[98]

Data tersebut diakui oleh Ibu Maesaroh selaku anggota BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro yang mengungkapkan bahwa :

" Selain dari karyawan saya sendiri tau BMT Sidogiri karena banyak pedagang di pasar ini yang pinjam di sana, terus nabung juga."[99]

b. Produk (*product*)

BMT UGT Sidogiri memiliki berbagai macam produk pembiayaan seperti UGT GES (Gadai Emas Syariah), UGT MUB (Modal Usaha Barokah), UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan), UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah), UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik) dan UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji). Dari produk-produk tersebut, produk pembiayaan yang banyak diminati oleh masyarakat di sekitar BMT UGT Sidogiri KCP

[97] Hasil wawancara dengan Bapak Wildan, pada 17 Mei 2019 pukul 20.00 WIB
[98] Hasil wawancara dengan Bapak Faiz, pada 19 Juni 2019 pukul 11.30 WIB
[99] Hasil wawancara dengan Ibu Maesaroh, pada 3 Juli 2019 pukul 10.00 WIB

Sukorejo adalah pembiayaan yang menggunakan akad murabahah (jual beli) seperti UGT MUB (Modal Usaha Barokah), UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan), UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) dan UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik). Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Ishom selaku kepala kantor BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo sebagai berikut:

> " Untuk pembiayaan yang paling banyak diminati masyarakat itu pembiayaan dengan akad murahabahah (jual beli) seperti pembelian kendaraan dan yang banyak saat ini adalah pembelian barang elektronik seperti handphone, selain itu juga ada pembiayaan modal usaha. Dan untuk pembiayaan maksimal satu juta itu menggunakan multi guna tanpa agunan, tapi tanpa agunan ini hanya digunakan untuk orang-orang yang sudah terpercaya dalam arti sudah lama dan memiliki sejarah pembayaran yang baik."[100]

Strategi produk yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo adalah dengan memberikan fasilitas dan kemudahan anggota seperti proses dan persyaratan yang mudah dan juga pelayanan antar jemput dalam pembayaran cicilannya. Bapak Ishom menambahkan pernyataan sebagai berikut:

> " Kita memberikan persyaratan mudah untuk pembiayaannya. Untuk anggota baru yang belum memiliki rekening tabungan, meraka harus membuka rekeninng dengan membayar enam puluh ribu rupiah untuk tabungan wajib yang nantinya bisa diambil. Dan untuk pencairannya hanya membayar biaya

[100] Hasil wawancara dengan Bapak Ishom, pada 19 Juni 2019 pukul 09.00 WIB

materai saja. Jadi untuk anggota yang sudah memiliki rekening tabungan jika mereka mengajukan pembiayaan itu hanya membayar biaya materai saja dan kita tidak memberi potongan di awal seperti yang biasanya dilakukan koperasi lain. Selain itu untuk cicilannya itu diambil oleh karyawan BMT yang setiap hari keliling ke pasar, bisa juga di potong dari saldo tabungan anggota."[101]

Data tersebut, didukung oleh hasil wawancara dengan Bapak Luai selaku karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo yang mengungkapkan bahwa :

" Produk pembiayaan kita itu kan seperti pembiayaan dengan akad kafalah, murabahah dan akad-akad kerjasama lainnya. Untuk pembiayaan yang paling banyak digunakan itu pembiayaan dengan akad murabahah atau jual beli. Untuk produknya BMT memberikan kemudahan bagi para anggota dalam pembayarannya. Setiap hari, karyawan BMT keliling mendatangi anggota untuk menarik tabungan atau cicilan anggota yang berada di pasar maupun luar pasar."[102]

Data tersebut diakui oleh Ibu Joko seorang pedagang pasar legi yang telah lama menjadi anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo. Ibu Joko mengungkapkan bahwa :

" Saya sudah sekitar 5 tahun menjadi anggota BMT Sidogiri. Saya di Sidogiri itu ya menabung ya pinjam . Menjadi anggota BMT Sidogiri itu enak karena karyawannya yang

[101] Hasil wawancara dengan Bapak Ishom, pada 19 Juni 2019 pukul 09.00 WIB
[102] Hasil wawancara dengan Bapak Luai, pada 19 Juni 2019 pukul 10.00 WIB

> datang untuk mengambil tabungan dan cicilan jadi saya tidak perlu ke kantor untuk nabung atau membayar tanggungan."[103]

Sedangkan untuk produk unggulannya, BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro memiliki UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan) dan UGT MUB (Modal Usaha Barokah) yang merupakan produk yang banyak diminati masyarakat. Dan strategi produk yang diterapkan BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro sama dengan yang diterapkan pada BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo, yakni dengan memberikan layanan antar jemput untuk memudahkan para anggotanya dalam menabung maupun membayar cicilan. Sebagaimana yang telah disampaikan oleh Bapak Wildan selaku kepala kantor BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro sebagai berikut :

> "Pembiayaan yang paling banyak diminati masyarakat itu MTA yakni pembiayaan tanpa agunan dan MUB pembiayaan untuk modal usaha. Kalau pedagang pasar itu produk yang paling diminati adalah MTA yakni pembiayaan tanpa agunan, ini pembiayaan khusus untuk pedagang pasar yang memiliki kios dan menetap dipasar untuk meminimalisir risikonya karena pembiayaannya tanpa agunan dan hanya menggunakan kepercayaan saja dengan plafon maksimal satu juta. Sedangkan untuk pengusaha UMKM di daerah luar pasar itu yang paling banyak diminati ya pembiayaan MUB. Dan untuk sistem pembayarannya, karyawan BMT mendatangi ke rumah-rumah anggota untuk menarik

[103] Hasil wawancara dengan Ibu Joko, pada 3 Juli 2019 pukul 09.00 WIB

tabungan setelah itu cicilan setiap bulannya dipotong dari saldo tabungannya. ”[104]

Data tersebut diperkuat dengan wawacara peneliti dengan karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro yaitu Bapak Faiz. Dalam wawancara tersebut Bapak Faiz mengungkapkan bahwa :

“ Pembiayaan yang paling banyak digunakan di pasar oleh pedagang pasar itu adalah pembiayaan tanpa agunan, selain pembiayaan tanpa agunan banyak juga digunakan pembiayaan modal usaha dengan akad jual beli. Untuk menarik minat masyarakat memilih produk, kita menawarkan kemudahan kepada anggota yaitu dengan memberikan layanan antar jemput. Jadi karyawan yang mendatangi ke pasar atau ke rumah anggota untuk menarik tabungan atau angsuran untuk mempermudah mereka.”[105]

Data tersebut diakui oleh Ibu Maesaroh selaku anggota BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro yang mengungkapkan bahwa :

” Saya sudah lama menjadi anggota BMT Sidogiri. Saya memilih Sidogiri itu karena saya merasa dimudahkan kalau mau nabung atau bayar angsuran kan karyawannya setiap hari datang ke pasar untuk ambil.”[106]

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa BMT UGT Sidogiri memiliki berbagai macam produk pembiayaan yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Selain menawarkan berbagai macam produk pembiayaan, strategi produk

[104] Hasil wawancara dengan Bapak Wildan, pada 17 Mei 2019 pukul 20.00 WIB
[105] Hasil wawancara dengan Bapak Faiz, pada 19 Juni 2019 pukul 11.30 WIB
[106] Hasil wawancara dengan Ibu Maesaroh, pada 3 Juli 2019 pukul 10.00 WIB

yang dilakukan adalah dengan memberikan fasilitas dan kemudahan untuk para anggotanya seperti layanan antar jemput yang diterapkan di BMT UGT Sodigiri KCP Sukorejo maupun di BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro.

c. Harga (*price*)

Harga yang ditetapkan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo untuk proporsi bagi hasil adalah sekitar 1,5% sampai dengan 2,5% dan harga tersebut masih bisa untuk dinegosiasi. Anggota juga tidak perlu membayar bagi hasil bulan-bulan berikutnya apabila mereka mengembalikan sebelum jangka waktunya berakhir. Sebagaimana yang telah disampaikan Bapak Ishom sebagai berikut:

> " Bagi hasil yang ditawarkan untuk pembiayaan sekitar 1,5% sampai dengan 2,5%. Apabila anggota mengembalikan pinjaman sebelum jatuh tempo misalnya pembiayaan dengan jangka waktu sepuluh bulan dan sudah dilunasi di bulan pertama maka yang harus dibayarkan hanya bagi hasil satu bulan itu saja karena bagi hasil bulan-bulan selanjutnya bukan hak kita. Selain itu juga masih bisa di nego, yang penting tidak kurang dari batas minimalnya karena kita kan juga memperhitungkan biaya operasional, sewa kantor dan lain-lain."[107]

[107] Hasil wawancara dengan Bapak Ishom, pada 19 Juni 2019 pukul 09.00 WIB

Data tersebut diperkuat dengan wawacara peneliti dengan karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo yaitu Bapak Luai. Dalam wawancara tersebut bapak Luai mengungkapkan bahwa :

> " Bagi hasil pembiayaan itu sekitar 2,5%. Namun apabila ada anggota yang merasa keberatan itu masih bisa di nego asalkan tidak kurang dari batas minimalnya. Lalu untuk anggota yang membayar sebelum jangka waktunya berakhir itu bagi hasil bulan berikutnya tidak perlu di bayarkan."[108]

Data tersebut juga didukung oleh hasil wawancara Ibu Joko selaku anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo yang mengungkapkan bahwa :

> " Kalo menurut saya bagi hasilnya itu ringan. Apalagi karyawannya setiap hari ke pasar untuk mengambil tabungan, dan cicilannya itu diambil dari tabungan jadi tidak memberatkan. Persyaratan yang diberikan BMT itu juga tidak banyak dan mudah. "[109]

Dari segi harga, BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro juga menetapkan harga diatas perbankan namun dibawah lembaga keuangan seperti koperasi dan BPR yang merupakan pesaing dengan proporsi bagi hasil mulai dari 1,5% sampai dengan 2,5%. Selain itu BMT UGT Sidogiri memudahkan anggotanya dengan adanya negosiasi dengan mempertimbangkan jumlah dan jangka waktu pembiayaan. BMT UGT Sidogiri juga tidak membebankan bagi hasil bulan bulan berikutnya apabila anggota pembiayaan

[108] Hasil wawancara dengan Bapak Luai, pada 19 Juni 2019 pukul 10.00 WIB
[109] Hasil wawancara dengan Ibu Joko, pada 3 Juli 2019 pukul 09.00 WIB

tersebut telah mengembalikan pinjaman sebelum jatuh tempo. Sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Wildan sebagai berikut :

> " Dalam penyaluran dana, untuk menarik minat masyarakat itu dengan menawarkan harga yang lebih murah dari pesaing seperti koperasi dan BPR sekitar 1,5% sampai 2,5% meskipun harganya itu diatas perbankan karena BMT belum bisa bersaing dengan produk bank seperti KUR. Proporsi bagi hasil itu bisa dinego tergantung plafon dan jangka waktunya yang penting tidak kurang dari batas minimal yang ditetapkan. Dan jika nasabah itu ingin mengembalikan pinjaman sebelum jangka waktunya berakhir ya mereka hanya mengembalikan pokoknya saja tidak beserta bagi hasil bulan selanjutnya."[110]

Data tersebut diperkuat dengan wawacara peneliti dengan karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro yaitu Bapak Faiz. Dalam wawancara tersebut Bapak Faiz mengungkapkan bahwa:

> " Untuk bagi hasil pembiayaan sekitar 2,5%. Semakin banyak jumlah pembiayaan dan semakin lama jangka waktu bagi hasilnya itu juga bisa berkurang, kalau ada yang keberatan juga bisa nego asal tidak kurang dari batas yang sudah ditetapkan. Untuk anggota yang melunasi pinjaman sebelum jangka waktu, mereka tidak perlu membayar bagi hasil bulan bulan berikutnya."[111]

---

[110] Hasil wawancara dengan Bapak Wildan, pada 17 Mei 2019 pukul 20.00 WIB
[111] Hasil wawancara dengan Bapak Faiz, pada 19 Juni 2019 pukul 11.30 WIB

Data tersebut juga didukung oleh hasil wawancara Ibu Maesaroh selaku anggota BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro yang mengungkapkan bahwa :

> " Bagi saya pembiayaan di Sidogiri itu persyaratannya mudah, murah dan tidak memberatkan, bayar cicilannya ringan, tidak jauh-jauh dari yang kita pinjamkan."[112]

Dari pernyataan diatas dapat diketahui bahwa BMT UGT Sidogiri menetapkan harga yang cukup kompetitif dengan para pesaingnya yaitu koperasi dan BPR. BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo dan BMT Sidogiri KCP Kanigoro menetapkan nisbah bagi hasil antara 1,5% sampai 2,5%, dan harga tersebut dapat dinegosiasi berdasarkan kesepakatan antara BMT dengan anggotanya dengan mempertimbangkan jumlah pembiayaan dan jangka waktu pembiayaan dengan syarat tidak kurang dari batas minimal yang telah ditetapkan. Selain itu, persyaratan dalam pengajuan pembiayaan dan juga dalam pemberian agunan dirasa mudah oleh para anggotanya.

d. Lokasi (*place*)

BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo terletak di di Jl. Mawar No. 63 RT 03 RW 10 Desa Sukorejo Kelurahan Sukorejo Kecamatan Sukorejo Kota Blitar.[113] Kantor BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo ini terletak di dekat pasar sasarannya yaitu dekat

[112] Hasil wawancara dengan Ibu Maesaroh, pada 3 Juli 2019 pukul 10.00 WIB
[113] https://www.bmtugtsidogiri.co.id/kantor-pelayanan.html, diakses tanggal 16 Mei 2019

dengan pertokoan dan dekat dengan pasar seperti pasar Legi, pasar Templek dan pasar Pon.[114]

Sedangkan BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro di Jl. Irian No. 25 Timur Pasar Kanigoro Kecamatan Kanigoro Kab. Blitar.[115] Letak kantor BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro ini berada di dekat pasar Kanigoro dan pusat keramaian di Kecamatan Kanigoro.[116]

Kedua BMT tersebut, yaitu BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo dan BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro mempunyai lokasi kantor yang cukup strategis karena berada dekat dengan pasar dan pusat keramaian. Pemilihan tempat ini juga tepat karena sasaran utama dari BMT UGT Sidogiri adalah pedagang pasar.

e. Promosi (*promotion*)

Dalam memasarkan produknya, BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo melakukan sosialisasi kepada para masyarakat dengan cara mendatangi secara langsung untuk mempromosikan dan memberikan penjelasan tentang produk-produk yang ditawarkan, selain itu BMT juga memasarkan produk menggunakan media brosur. Sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Ishom sebagai berikut :

> “ Promosinya dilakukan dengan sosialisasi ke pasar-pasar, namun tidak bisa sekali grebek pasar setelah itu para pedagang langsung minat untuk menjadi anggota. Jadi setiap

[114] Observasi BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo, pada 29 Mei 2019
[115] https://www.bmtugtsidogiri.co.id/kantor-pelayanan.html, diakses tanggal 16 Mei 2019
[116] Observasi BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro, pada 17 Mei 2019

hari para karyawan mendatangi pasar melakukan sosialisasi dan menawarkan produk-produk kepada para pedagang pasar yang sudah menjadi penabung maupun yang belum. Untuk penggunaan media seperti brosur itu juga ada, namun kurang efektif. Biasanya brosur itu digunakan untuk memasarkan produk-produk baru."[117]

Data tersebut, didukung oleh hasil wawancara dengan Bapak Luai selaku karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo yang mengungkapkan bahwa :

" Untuk promosi para karyawan mendatangi pasar-pasar melakukan sosialisasi, menawarkan produk dan kemudahan-kemudahan yang diberikan. Pemasarannya juga menggunakan brosur, tapi agar lebih tepat sasaran ya menggunakan kekeluargaan untuk melakukan pendekatan agar masyarakat mengetahui dan tertarik."[118]

Data tersebut didukung pula oleh Ibu Joko seorang pedagang pasar legi yang telah lama menjadi anggota BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo. Ibu Joko mengungkapkan bahwa :

" Saya mengetahui BMT Sidogiri itu sekitar 5 sampai 6 tahun yang lalu. Karena saya berjualan di pasar sini ya saya mengetahuinya langsung dari karyawannya yang setiap hari mendatangi pasar untuk menawarkan."[119]

Dalam pemasarannya, BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro mempromosikan produknya melalui silaturrahim dan sosialisasi

[117] Hasil wawancara dengan Bapak Ishom, pada 19 Juni 2019 pukul 09.00 WIB
[118] Hasil wawancara dengan Bapak Luai, pada 19 Juni 2019 pukul 10.00 WIB
[119] Hasil wawancara dengan Ibu Joko, pada 3 Juli 2019 pukul 09.00 WIB

kepada masyarakat dengan cara datang langsung ke masyarakat serta membagikan brosur, memasang pamflet/baleho dan media internet. Karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro setiap harinya menghampiri masyarakat dengan maksut menawarkan dan memberikan penjelasan tentang produk-produk yang ditawarkan BMT UGT Sidogiri agar masyarakat mengetahui dan akhirnya berminat untuk menjadi anggota di BMT UGT Sidogiri. Sebagaimana yang telah disampaikan Bapak Wildan sebagai berikut :

> " Kalau di daerah Pasuruan dan sekitarnya itu pemasaran produknya lebih mudah karena menggunakan nama pondok dan mayoritas masyarakat adalah masyarakat religius. Tapi kalau disini karena nama Sidogiri itu tidak familiar jadi dulu awalnya pemasaran produknya itu ya dari rumah ke rumah menawarkan tabungan dan pembiayaan pada para penguasaha toko kelontong dan sebagainya. Untuk brosur, pamflet dan web itu juga ada tapi pemasaran dari mulut ke mulut itu saya rasa lebih efektif dari penggunaan papan iklan apalagi dari internet."[120]

Data tersebut diperkuat dengan wawacara peneliti dengan karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro yaitu Bapak Faiz. Dalam wawancara tersebut Bapak Faiz mengungkapkan bahwa:

> " Promosi yang dilakukan itu karyawan setiap hari mendatangi pasar juga toko-toko kelontong untuk silaturahmi sambil menawarkan produk produk tabungan, produk

[120] Hasil wawancara dengan Bapak Wildan, pada 17 Mei 2019 pukul 20.00 WIB

pembiayaan juga. Kita menawarkan produk pembiayaan itu ke para pedagang, pemilik toko, para penabung juga."[121]

Data tersebut juga didukung oleh hasil wawancara Ibu Maesaroh selaku anggota BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro yang mengungkapkan bahwa :

" Saya tahu BMT Sidogiri itu dari karyawannya yang menawarkan, terus pedagang di pasar sini kan juga banyak yang sudah jadi anggota di Sidogiri."[122]

Jadi dapat disimpulkan bahwa BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo dan BMT UGT Sidogiri Kanigoro mempunyai strategi promosi yang sama untuk memasarkan produknya agar diketahui masyarakat, yaitu dengan penjualan pribadi (*personal selling*) dengan cara *door to door* dan terjun langsung mendatangi masyarakat untuk sosialisasi tentang produk-produknya, serta membagikan brosur kepada masyarakat.

2. Efektivitas strategi pemasaran BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo dan BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro dalam meningkatkan keunggulan kompetitif

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo dan BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro dapat dikatakan efektif atau tidak efektif setelah melihat informasi perkembangan BMT UGT Sidogiri sebagai berikut :

[121] Hasil wawancara dengan Bapak Faiz, pada 19 Juni 2019 pukul 11.30 WIB
[122] Hasil wawancara dengan Ibu Maesaroh, pada 3 Juli 2019 pukul 10.00 WIB

Tabel 2.1
INFORMASI PERKEMBANGAN BMT UGT SIDOGIRI KANTOR CABANG PEMBANTU SUKOREJO BLITAR

INFORMASI	TAHUN			
	2015	2016	2017	2018
Jumlah Nasabah Tabungan	1008	1318	1541	1741
Jumlah Debitur Pembiayaan	447	602	630	605
Jumlah Outstanding/ Dana Pembiayaan	857.760.216	1.510.452.390	1.526.986.514	1.268.726.174
Pendapatan	211.009.013	371.571.288	375.638.682	312.106.639

Sumber : BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo

Dari informasi perkembangan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo tersebut dapat diketahui bahwa jumlah anggota tabungan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo mengalami peningkatan setiap tahunnya pada tahun 2015 sampai dengan 2018. Sedangkan untuk anggota pembiayaannya mengalami sedikit penurunan pada tahun 2018, hal tersebut sebanding dengan jumlah dana pembiayaan yang dikeluarkan dan juga pendapatan yang diterima BMT UGT Sidogiri.

Tabel 2.2
INFORMASI PERKEMBANGAN BMT UGT SIDOGIRI KANTOR CABANG PEMBANTU KANIGORO

INFORMASI	TAHUN		
	2016	2017	2018
Jumlah Penabung	2080	2447	2720
Jumlah Penerima Pembiayaan	749	715	615
Outstanding	2.926.763.000	2.725.306.000	2.995.688.000
Pendapatan	636.219.734	733.615.780	822.743.840

Sumber : BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro

Sedangkan untuk BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro dapat diketahui bahwa jumlah anggota tabungan dan anggota pembiayaannya terus

mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Hal ini menyebabkan jumlah dana yang dikeluarkan untuk pembiayaan terus meningkat sehingga pendapatan yang diterima BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro juga terus mengalami peningkatan.

3. Kendala dan solusi BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo dan BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro dalam menjalankan strategi pemasarannya

Dalam pelaksanaanya, tentunya kegiatan pemasaran tidak terlepas dari adanya permasalahan atau kendala yang muncul saat kegiatan pemasaran tersebut berlangsung. Kendala yang dihadapi oleh BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo dalam memasarkan produknya adalah karakteristik masyarakat yang kurang mengetahui tentang sistem lembaga keuangan syariah dan juga sikap tertutup dan individual dari masyarakat kota. Hal ini disampaikan oleh Bapak Ishom sebagai berikut :

> " Kendala yang dialami itu dari masyaraktnya sendiri yang kurang tau tentang BMT dan bagaimana sistem syariah itu. Saya baru dipindahkan ke Sukorejo ini masih satu tahun, sebelumnya saya di Kanigoro dan menurut saya masyarakat kota itu karakteristiknya beda dengan masyarkat desa, di kota itu masyarakatnya lebih tertutup tidak seperti masyarakat desa yang akan lebih membantu pemasaran dari mulut ke mulut. Selain itu, kendala yang dialami adalah banyak anggota yang mengalami kredit macet"[123]

Hal yang sama juga diungkapkan Bapak Luai, beliau juga menambahkan bahwa tidak semua masyarakat yang didatangi pihak

[123] Hasil wawancara dengan Bapak Ishom, pada 19 Juni 2019 pukul 09.00 WIB

BMT bersedia untuk mengajukan pembiayaan karena telah melakukan pembiayaan pada lembaga lain, beliau mengungkapkan bahwa :

> "Kendala yang dialami yaitu saat menyampaikan informasi, masyarakat berpendapat bahwa lembaga keuangan syariah sama dengan koperasi dan juga masyarakat itu masih cenderung membanding-bandingkan harga. Terkadang saat menawarkan produk ke calon anggota itu juga ada yang bilang tidak minat atau sudah melakukan pembiayaan disana. Lalu, banyaknya pinjaman-pinjaman tidak lancar juga menjadi kendala yang dialami BMT."[124]

Untuk mengatasi kendala tersebut, Bapak Ishom mengungkapkan pernyataan sebagai berikut :

> "Jadi BMT melakukan pendekatan langsung agar para karyawan lebih mengenal karakter para anggota. Sedangkan untuk mengatasi kredit macet, BMT membuat kebijakan seperti pada produk MTA, kita tidak meminta jaminan tapi kita tetap meminta agunan dalam bentuk foto. Kalau jaminan kan barangnya ada disini, tapi kalau agunan meskipun barang tidak ada disini tapi barang tersebut milik BMT, jadi apabila terjadi kredit macet, barang agunan tersebut bisa diambil."[125]

Salah satu karyawan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo yaitu Bapak Luai, juga menambahkan pernyataan sebagai berikut :

> " Saat menawarkan produk, kita jelaskan akad dan sistem yang ada di BMT selain itu untuk menarik minat masyarakat, kita menawarkan keunggulan-keunggulan yang dimiliki."[126]

Kendala yang dihadapi oleh karyawan BMT UGT Sidogiri Kanigoro dalam memasarkan produknya hampir sama dengan BMT UGT Sidogiri KCP Sukorejo yaitu minimnya pengetahuan masyarakat tentang lembaga keuangan syariah. namun selain itu menurut Bapak

[124] Hasil wawancara dengan Bapak Luai, pada 19 Juni 2019 pukul 10.00 WIB
[125] Hasil wawancara dengan Bapak Ishom, pada 19 Juni 2019 pukul 09.00 WIB
[126] Hasil wawancara dengan Bapak Luai, pada 19 Juni 2019 pukul 10.00 WIB

Wildan BMT UGT Sidogiri KCP Kanigoro juga memiliki kendala dari internal BMT yaitu kurangnya karyawan atau SDM untuk memasarkan produknya. Bapak Wildan mengungkapkan bahwa :

> " Kendala yang dihadapi yang pertama itu dari BMT sendiri kekurangan tenaga kerja, jadi karyawan itu pekerjaannya merangkap menjadi AOAP sekaligus AOSP. Selain itu dari masyarakat sendiri tidak begitu mengenal sistem syariah, dan juga di Blitar sendiri masyarakatnya tidak banyak yang mengetahui tentang pondok Sidogiri berbeda dengan masyarakat daerah Pasuruan."[127]

Bapak Faiz juga berpendapat yang sama mengenai minimnya pengetahuan masyarakat tentang lembaga keuangan syariah sehingga menjadi kendala yang dialami BMT UGT Sidogiri dalam memasarkan produknya, beliau menjelaskan bahwa :

> " Kendalanya awal itu kurangnya perhatian masyarakat terhadap adanya BMT karena kurangnya pengetahuan masyarakat tentang lembaga keuangan syariah dan pengetahuan masyrakat yang kurang terhadap BMT itu sendiri."[128]

Untuk mengatasi kendala internal yang dihadapi yaitu kurangnya karyawan, Bapak Wildan mengungkapkan :

> " Melihat jumlah karyawan yang ada di BMT, sebenarnya perlu adanya penambahan karyawan. Namun, bertambahnya jumlah karyawan juga harus diimbangi dengan bertambahnya jumlah pendapatan untuk mengganti biaya yang dikeluarkan."[129]

---

[127] Hasil wawancara dengan Bapak Wildan, pada 17 Mei 2019 pukul 20.00 WIB
[128] Hasil wawancara dengan Bapak Faiz, pada 19 Juni 2019 pukul 11.30 WIB
[129] Hasil wawancara dengan Bapak Wildan, pada 17 Mei 2019 pukul 20.00 WIB

Sedangkan untuk mengatasi minimnya pengetahuan masyarakat tentang lembaga keuangan syariah, Bapak Faiz menambahkan pernyataan sebagai berikut:

> “ Kita harus bisa memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai perbedaan lembaga keuangan syariah dengan lembaga konvensional. Misal ada yang tertarik untuk melakukan pembiayaan di BMT, kita jelaskan akad yang digunakan dan penggunaannya bagaimana.”[130]

[130] Hasil wawancara dengan Bapak Faiz, pada 19 Juni 2019 pukul 11.30 WIB