

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum BMT Pahlawan Tulungagung

1. Sejarah Singkat *Baitul Maal Wat Tamwil* Pahlawan Tulungagung

Baitul Maal Wat Tamwil yang selanjutnya disingkat BMT adalah Lembaga Ekonomi (Keuangan) yang dioperasikan dengan sistem yang sesuai syariat Islam. BMT merupakan sebuah institusi yang menjalankan 2 kegiatan secara terpadu yakni sebagai *Baitul Maal* melakukan kegiatan sosial dakwah sedangkan *Baitut Tamwil* melakukan kegiatan bisnis. Sebagai *Baitul Tamwil*, BMT bergerak dalam bidang peningkatan ekonomi masyarakat kecil dan kecil bawah (mikro) melalui kegiatan menghimpun berbagai jenis simpanan/tabungan dari anggota dan selanjutnya dikembangkan melalui pembiayaan, investasi atau penyertaan modal usaha bagi anggota lain yang membutuhkan. Sedangkan sebagai Baitul Maal BMT juga merupakan Lembaga Amil Zakat (LAZ) yang melakukan kegiatan sosial yakni mendorong, menggerakkan dan menghimpun Zakat, Infaq, dan Shodaqoh dari para Aghniya' yang kemudian disalurkan untuk kegiatan sosial membantu kaum dhuafa dan kegiatan dakwah.

BMT Pahlawan Tulungagung merupakan salah satu dari 5000 BMT yang bertebaran diseluruh tanah air. BMT Pahlawan hadir untuk memberdayakan ekonomi masyarakat kecil (akar rumput) sesuai syariah

Islam, yaitu sistem bagi hasil tanpa bunga. BMT Pahlawan beroperasi sejak 10 Nopember 1996, diresmikan oleh Bapak Bupati Tulungagung dengan disaksikan oleh seluruh unsur MUSPIDA dan para tokoh masyarakat di Tulungagung. Dengan demikian sejak 10 November 1996 BMT Pahlawan mulai bergerak membantu para pengusaha kecil yang ada disekitarnya. Dalam proses selanjutnya BMT Pahlawan memperoleh Badan Hukum Nomor : 188.4/372/BH/XVI.29/115/2010 tertanggal tanggal 30 Maret 2016 dari Kementrian Koperasi. Dengan demikian maka keberadaan BMT secara hukum sudah terlindungi oleh undang-undang. Sekarang BMT Pahlawan Tulungagung juga memiliki Nomor Induk Koperasi 3504120050003 yang telah ditanda tangani oleh Menteri Koperasi dan UMKM Republik Indonesia AAGN Puspayoga. Dengan menempati kantor di Jl. Ki Mangun Sarkoro Nomor 104 Tulungagung sebagai Kantor Pusat, saat ini BMT Pahlawan memberikan permodalan kepada para Pengusaha kecil dan mikro dengan sistem bagi hasil. Dengan sistem ini mereka merasa lebih pas dan nyaman. Sebab pemberian jasa tidak didasarkan kepada besarnya jumlah pinjaman, namun didasarkan jumlah keuntungan mereka. Dan jika usaha mereka rugi maka kerugian akan ditanggung bersama. Hal ini berbeda dengan lembaga-lembaga keuangan konvensional yang tidak kenal nasib nasabah. Untung atau rugi tidak peduli yang penting “bayar bunga“. Inilah ketidakadilan dalam praktek riba yang selama ini menjalar dalam kehidupan.⁶⁸

⁶⁸ RAT BMT Pahlawan Tahun 2016, hlm. 14

Dengan sistem syariah terbukti BMT Pahlawan makin berkembang dan diminati masyarakat sebagai lembaga keuangan alternatif. Jika pada saat berdirinya pada tahun 1996 BMT ini hanya bermodalkan 15 juta, kini dalam usianya yang 23 tahun asset BMT Pahlawan telah berkembang dengan anggota binaan mencapai 15.101 orang. Mereka terdiri dari para Pengusaha kecil, kecil bawah di segala sektor; Perdagangan, Perikanan, Pengrajin, Pertanian, PKL dan lain-lain. Anggota BMT juga terdiri dari para penyimpan, dan para donator, berada diseluruh pelosok Tulungagung. Sehingga tidak mengherankan jika untuk mempermudah pelayanan dan jangkauan, BMT mendekati diri dengan membuka cabang-cabang dan Pokusma di beberapa tempat yakni ; Cabang Ngemplak di Ruko Tegal Arum Pasar Ngemplak, Cabang Bandung di Ruko Stadion Bandung, Cabang Gondang di Komplek Ruko Stadion Gondang, dan Pokusma di Notorejo.⁶⁹

2. Letak Geografis BMT Pahlawan

BMT Pahlawan Tulungagung yang beralamat di Jl. Ki Mangun Sarkoro (Pasar Burung Ke Selatan+500 meter) Desa Beji, Kecamatan Boyolangu, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur 66233. Jika dilihat letak geografisnya kantor BMT Pahlawan cukup strategis karena dekat dengan akses jalan raya dan dekat dengan pasar hewan sehingga mudah dijangkau dengan nasabah dan calon nasabah. Bangunan BMT Pahlawan Beji Tulungagung terletak bersebelahan dengan SMK 1 Boyolangu dan bersebelahan dengan cuci motor dan mobil.

⁶⁹ Ibid...., hlm. 14

3. Kondisi Fisik BMT Pahlawan Tulungagung

Kondisi fisik BMT Pahlawan Pusat adalah memiliki gedung dengan luas kurang lebih 7x30 meter berlantai 2 dengan rincian sebagai berikut :

- a. Bagian depan kantor terdapat teras dengan ukuran 4x2 meter.
- b. Bagian tengah kantor adalah ruang utama seluas 7x7 meter yang didalamnya terdapat sebuah meja *front office* dengan 3 buah computer, ruang tersebut digunakan sebagai tempat transaksi antara nasabah dan pihak BMT dan sebagai tempat administrasi keuangan.
- c. Bagian belakang kantor terdapat ruang seluas 7x3 meter yang berfungsi sebagai ruang manajer dan ruang divisi data dan informasi disamping itu juga sebagai ruang istirahat.
- d. Lantai atas (lantai 2) digunakan untuk menyimpan semua berkas-berkas kantor.

4. Visi dan Misi BMT Pahlawan Tulungagung

a. Visi

Mewujudkan masyarakat di sekitar yang selamat dan sejahtera dengan mengembangkan lembaga usaha BMT dan POKUSMA yang maju dan berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan dan berhati-hati.

b. Misi

Mengembangkan POKUSMA dan BMT yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan dan berkehati-hatian berlandaskan

syariah dan ridho Allah SWT, sehingga terwujud di sekitar BMT yang selamat, damai dan sejahtera.⁷⁰

5. Bidang Keanggotaan

BMT adalah lembaga ekonomi yang dibangun dan ditumbuh kembangkan dari dan untuk anggota. Oleh sebab itu peranan Anggota dalam menentukan maju mundurnya BMT sangat besar. Anggota BMT Pahlawan terdiri atas anggota tetap, anggota tidak tetap dan anggota kehormatan. Anggota tetap adalah Para Pendiri BMT Pahlawan yang sejak berdirinya telah ikut mendirikan dengan menyeter modal awal yang disebut Simpanan Pokok Khusus (saham), simpanan pokok dan simpanan wajib. Anggota tidak tetap adalah anggota yang mendaftar kan diri setelah BMT berdiri dengan membayar simpanan Pokok, namun belum membayar sepenuhnya simpanan wajib. Mereka bisa masuk setiap saat dan bisa keluar setiap saat pula. Mereka masuk untuk menanamkan modal (Simpanan Pokok Khusus), atau menyimpan/menabung atau memperoleh Pelayanan pembiayaan dan juga untuk membayar dan menerima Zakat infaq maupun shodaqoh dari BMT. Jumlah mereka selalu bertambah dari tahun ketahun. Sedangkan Anggota kehormatan atau disebut anggota luar biasa adalah orang yang mempunyai kepedulian dan jasa untuk ikut serta memajukan BMT namun mereka tidak bisa ikut secara penuh sebagai anggota BMT.⁷¹ Sesuai data

⁷⁰ RAT BMT Pahlawan Tahun 2016, hlm.15

⁷¹ Ibid...., hlm. 15

yang ada hingga akhir tahun 2019 anggota BMT tercatat sebanyak 15.101 orang dengan rincian sebagaimana tabel berikut:⁷²

Tabel 4.1
Tabel Perkembangan Anggota BMT Pahlawan

No	Anggota	Tahun 2018	Tahun 2019
1	Pendiri / Anggota Tetap	59 orang	58 orang
2	Penanam Simpoksus	116 orang	104 orang
3	Penyimpan / Penabung	12.825 orang	13.480 orang
4	Penerima Pembiayaan	1.522 orang	1.459 orang
	Total	14.522 orang	15.101 orang

Sumber: RAT BMT Pahlawan Tulungagung 2019

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa ada perbedaan perkembangan anggota. Dimana dari tahun 2018 menuju tahun 2019 mengalami peningkatan dari jumlah keseluruhan anggota di BMT Pahlawan Tulungagung.

6. Bidang Kepengurusan

Untuk menjalankan roda organisasi, BMT Pahlawan dikendalikan oleh 3 orang Dewan Pengawas dan 5 orang Dewan Pengurus sebagaimana berikut:

⁷² Ibid...., hlm. 16

a. Dewan Pengawas

Dr. H. Anang Imam M, M. Kes	: Pengawas Syariah
H. Chamim Badruzzaman	: Pengawas
H. Mulyono, SH	: Pengawas

b. Dewan Pengurus BMT Pahlawan

Dr. H. Laitupa Abdul Mutalih, Sp. PD	: Ketua
Drs. Affandi	: Wakil Ketua
Drs. H. Siswadi, MA	: Sekretaris
Dr. Hj. Retno Indayati, M.Ag	: Wakil Sekretaris
Ir. Hj. Harmi Sulistyorini	: Bendahara
Dra. Hj. Zulfa Prastiyani	: Wakil Bendahara

c. Pengelola BMT Pahlawan

Untuk menjalankan usaha, dikendalikan oleh team manajemen yang dipimpin oleh manager umum dan karyawan sebagai berikut:

H. Nyadin, MAP	: Direktur Utama
Dyah Iskandiana, S.Ag	: Manajer Keuangan
Feri Yeti, SE	: Manajer Pembukuan
Mispono, SE	: Manajer Pembiayaan
Miftahul Jannah, SE	: Manajer Data / Informasi
Juprianto, S.Ag	: Manajer Pokusma
Dewi Kusnul Khotimah, S.HI	: Kabag. Administrasi
Marathul Anisa, SE	: Staff Administrasi
Nungky Suryandari, S.Sy	: Kantor Kas Bandung

Arini Hidayati, SE. Sy	: Kantor Kas Gondang
Mahmud, S.M	: Bagian Penagihan
Sutrisno, M.Pd	: Bagian Penagihan
Eko Pramudianto, S.E	: Bagian Pemasaran
Artha Abdillah, S.E	: Bagian Pemasaran

7. Produk-Produk Syariah BMT Pahlawan Tulungagung

Sebagai mitra pengusaha kecil, BMT PAHLAWAN bertekad membantu mengurangi kemiskinan dengan meningkatkan ekonomi mereka.

Adapun kegiatan yang dilakukan yakni :

a. Pembiayaan

Kegiatan pembiayaan merupakan salah satu produk BMT Pahlawan. Pembiayaan BMT adalah pemberian modal atau menyediakan barang yang dibutuhkan untuk keperluan usaha para pengusaha kecil agar usaha mereka semakin berkembang. Jadi yang dibiayai BMT adalah usahanya bukan orangnya. Oleh sebab itu dalam setiap pembiayaan berarti telah terjadi akad kerjasama (syirkah) antara BMT (sebagai pemilik modal) dengan pengusaha kecil (sebagai pemakai modal) untuk bersama-sama mengembangkan usaha sebagai lembaga keuangan syariah,⁷³ tentu saja BMT memakai sistem yang sesuai syariah Islam. Dalam kerjasama inilah akan diperoleh bagian pendapatan. Adapun jenis-jenis pembiayaan yang dilakukan BMT antara lain:

⁷³ RAT BMT Pahlawan..., hlm. 17

1. Pembiayaan Musyarakah adalah pembiayaan dengan akad syirkah/ kerjasama antara BMT dengan anggota/Nasabah dengan modal tidak seluruhnya (sebagian) dari BMT atau penyertaan modal. Dalam jangka waktu tertentu hasil keuntungan usaha akan dibagi sesuai kesepakatan.
2. Pembiayaan Murabahah adalah system pembiayaan dengan akad jual beli, dimana nasabah membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan BMT menyediakan barangnya. Kemudian nasabah membelinya di BMT dengan pembayaran dibelakang atau jatuh tempo, besarnya harga dan lamanya pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.
3. Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil adalah system pembiayaan dengan akad jual beli, dimana nasabah membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan BMT menyediakan barangnya. Kemudian nasabah membelinya di BMT dengan pembayaran diangsur. Mengenai besarnya angsuran dan lamanya pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.⁷⁴
4. Pembiayaan Qordul Hasan adalah pembiayaan yang tidak memungut bagi hasil kepada nasabah (peminjam) walau untuk usaha dan ada hasilnya. Dan jika bangkrut yang bersangkutan akan dibebaskan dari pinjaman.

⁷⁴ RAT BMT Pahlawan Tahun 2016, hlm. 17

Ada berbagai macam jenis pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT Pahlawan Tulungung yang dapat dipilih oleh nasabah sesuai kemampuan mereka dalam mengembalikannya. Berikut syarat-syarat pengajuan pembiayaan pada BMT Pahlawan Tulungagung. Jika jaminan berupa tanah atau bangunan:

- 1) Foto kopi KTP suami dan istri
- 2) Foto kopi surat nikah.
- 3) Foto kopi jaminan sertifikat.
- 4) Foto kopi kartu keluarga.
- 5) Foto kopi pajak.
- 6) Mengisi surat pengajuan pembiayaan yang telah disediakan oleh lembaga.

Jika jaminan berupa BPKB kendaraan:

- 1) Foto kopi KTP suami dan istri.
- 2) Foto kopi surat nikah.
- 3) Foto kopi jaminan berupa BPKB/STNK.
- 4) Foto kopi kartu keluarga.
- 5) Foto kopi surat kepemilikan jaminan atau kuitansi pembelian jaminan.
- 6) Mengisi surat pengajuan pembiayaan yang telah disediakan oleh lembaga.

b. Simpanan / Tabungan

Jenis tabungan yang disediakan oleh BMT Pahlawan Tulungagung juga ada bermacam-macam. Berikut syarat untuk membuka tabungan di BMT Pahlawan Tulungagung:

- 1) Foto kopi KTP
- 2) Foto kopi KTP ahli waris
- 3) Isi formulir pembukaan tabungan yang telah disediakan.
- 4) Isi formulir daftar anggota.

Macam-macam Simpanan /Tabungan di BMT :

- a. Simpanan Pokok yaitu simpanan yang dibayarkan sekali ketika masuk anggota baru BMT.
- b. Simpanan Wajib yaitu simpanan yang wajib dibayarkan tiap bulan atau setiap mengangsur pembiayaan.
- c. Simpanan Pokok Khusus (semacam Saham) yaitu simpanan yang dibayarkan untuk modal awal dan pemupukan modal BMT, simpanan ini tidak bisa diambil kecuali dalam keadaan tertentu. Simpanan ini akan memperoleh Deviden (Pembagian SHU) tiap tahun.
- d. Simpanan Sukarela dengan pola mudharabah, ada 2 macam :⁷⁵
 - 1) Simpanan mudharabah biasa yaitu simpanan anggota BMT yang jumlahnya tidak terbatas, dapat diambil sewaktu waktu serta jumlah pengembilannya tidak dibatasi.

⁷⁵ RAT BMT Pahlawan..., hlm. 19

- 2) Simpanan mudharabah berjangka (deposito) yaitu simpanan anggota BMT yang jumlahnya tertentu dan jangka waktu pengambilannya ditentukan pula sesuai kesepakatan antara penabung dengan pihak BMT . Misalnya jangka 1 bulan , 3 bulan 6 bulan, 24 bulan dan seterusnya.
- e. Simpanan investasi Khusus yakni simpanan khusus bagi perorangan /kolektif jangka waktu minimal 5 tahun dan akan memperoleh bagi hasil khusus yang dapat diambil setiap bulan.
- f. Simpanan Haji yakni simpanan khusus bagi perorangan yang telah mempunyai niat untuk menunaikan ibadah haji. Insyaallah dengan menyisihkan Rp 500.000,- tiap bulan penabung akan dapat menunaikan ibadah haji.
- g. Simpanan Pensiun yakni simpanan khusus bagi perorangan yang bisa diambil jika yang bersangkutan telah pensiun

3. Pengumpulan Modal (Simpanan Pokok Khusus)

Modal sangat diperlukan dalam sebuah usaha. Lebih-lebih bagi lembaga keuangan, ketersediaan modal sendiri sangat menentukan kokohnya BMT. BMT Pahlawan yang ketika awal berdiri modal awal yang terkumpul dari 61 tokoh pendiri hanya sekitar Rp 15.000.000,00.

4. Pengelolaan Zakat, Infaq, Shodaqoh dan Wakaf

Sebagaimana dijelaskan dimuka bahwa kegiatan Baitul Maal BMT adalah mengumpulkan zakat, infaq sodaqoh dan hibah dari para Aghniya; dan menyalurkannya kepada golongan 8 asnaf serta anak –

anak yatim piatu dan kaum dhuafa' lainnya. Dasar pelaksanaan Program ini adalah Undang-undang RI nomor 38 tahun 1999 tentang Pengelolaan Zakat, dimana dengan UU tersebut BMT secara legal dapat berperan sebagai lembaga amil Zakat (LAZ) yang berfungsi pengumpul, pengelola sekaligus penyalur zakat, infaq, shodaqoh, hibah dan sejenis.⁷⁶

B. Paparan Data

Adapun paparan hasil penelitian ini didasarkan pada hasil pengumpulan data di lapangan, selanjutnya disesuaikan dengan fokus penelitian pada Baitul Maal Wat Tamwil Pahlawan Tulungagung. Adapun fokus penelitiannya adalah: 1) Implementasi Strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan mudharabah pada Baitul Maal Wat Tamwil Pahlawan Tulungagung. 2) Kendala-kendala yang mempengaruhi strategi pemasaran produk tabungan mudharabah pada Baitul Maal Wat Tamwil Pahlawan Tulungagung.

Dalam memasarkan produk-produk bentuk syariah dan khususnya produk tabungan mudharabah lembaga keuangan syariah sebagai salah satu upaya yang tepat, sehingga dalam melayani jasa keuangan bagi masyarakat dapat berkembang dan bertahan dalam persaingan dengan lembaga lainnya.

Oleh karena itu, dibutuhkan sebuah strategi pemasaran yang tersusun dengan sistematis, efektif dan efisien, sehingga menjadikan BMT Pahlawan

⁷⁶ Ibid...., hlm. 21

sebagai lembaga yang dapat dipercaya masyarakat dalam hal simpanan maupun pembiayaan, terutama tabungan mudharabah.

1. Paparan Tentang Implementasi Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Mudharabah di BMT Pahlawan Tulungagung

Strategi pemasaran merupakan rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu dibidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Dalam strategi pemasaran yang ditetapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar tersebut. Dengan demikian, strategi pemasaran harus dapat memberikan gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang akan dilakukan perusahaan dalam menggunakan setiap kesempatan atau peluang pada beberapa pasar sasaran.

Tabungan mudharabah merupakan salah satu jenis simpanan yang ditawarkan oleh BMT Pahlawan. Tabungan mudharabah telah berjalan seiring perkembangan BMT Pahlawan hingga saat ini. Tabungan Mudharabah merupakan simpanan nasabah yang dititipkan kepada BMT untuk tujuan memperoleh keuntungan dengan cara bagi hasil antara nasabah dan BMT sesuai dengan kesepakatan yang telah ditentukan. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Ibu Dyah Iskandiana, S.Ag, selaku manajer keuangan, sebagai berikut:

Produk Tabungan Mudharabah adalah jenis simpanan yang ditawarkan BMT Pahlawan kepada nasabah, dimana tabungan

mudharabah itu simpanan nasabah yang dititipkan kepada BMT untuk tujuan memperoleh keuntungan dengan cara bagi hasil antara nasabah dan BMT sesuai dengan kesepakatan yang telah ditentukan. Dana tabungan mudharabah nantinya akan dipinjamkan kepada nasabah yang membutuhkan dana dan keuntungan serta modal awal diserahkan kepada BMT dan pemilik dana kemudian membagi hasil sesuai kesepakatan yang telah diatur di BMT Pahlawan yaitu sebesar 60% untuk pemilik dana dan 40% untuk pengelola dana. Dan pendapatan bagi hasil disesuaikan dengan pendapatan yang diterima pihak BMT.⁷⁷

Dalam penelitian ini, peneliti menemukan bahwa dalam Penerapan tabungan mudharabah pada BMT Pahlawan Tulungagung ini prosedur pembukaan rekening secara umum dijelaskan oleh Ibu Dyah Iskandiana, S. Ag, sebagai berikut:

Ibu Dyah Iskandiana, S.Ag, selaku Manajer Keuangan BMT Pahlawan Tulungagung mengungkapkan:

Dalam pembukaan rekening syarat yang harus dilengkapi adalah Membawa fotocopy KTP 1 (satu) lembar, mengisi formulir pembukaan tabungan yang di sediakan oleh BMT Pahlawan Tulungagung, membayar biaya pembukaan rekening tabungan minimal adalah Rp. 10.000,-.⁷⁸

Dalam hal ini BMT Pahlawan mengalami penurunan pendapatan yang menyebabkan banyak nasabah tidak menabung karena penurunan ekonomi masyarakat akibat dampak virus Covid-19 , sehingga pembagian bagi hasil di BMT Pahlawan Tulungagung produk tabungan mudharabah menurun. Dimana hal ini dijelaskan oleh Ibu Dyah Iskandiana, S.Ag, selaku Manajer Keuangan BMT Pahlawan Tulungagung mengungkapkan:

⁷⁷ Hasil Wawancara dengan Ibu Dyah Iskandiana, S.Ag, selaku Manajer Keuangan, Tanggal 10 Februari 2021

⁷⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Dyah Iskandiana, S.Ag, selaku Manajer Keuangan, Tanggal 10 Februari 2021.

Selama wabah virus Covid 19 ini, pendapatan bagi hasil tabungan mudharabah mengalami penurunan, dikarenakan nasabah banyak yang tidak menabung serta banyak yang belum membayar angsuran dan jumlah bagi hasil yang diperoleh nasabah sebesar 55% dan untuk BMT sebesar 45%, hal ini disesuaikan dengan pendapatan yang diperoleh BMT. Dan jumlah nasabah BMT saat ini mengalami peningkatan tapi peningkatannya tidak sebanyak tahun sebelumnya, karena wabah virus covid 19 banyak nasabah yang kesulitan membayar angsuran, dan apabila pendapatan BMT mengalami peningkatan maka bagi hasil yang diperoleh nasabah juga meningkat begitu juga jumlah nasabah ikut meningkat secara normal.⁷⁹

Selanjutnya Penerapan strategi pemasaran merupakan strategi untuk melayani pasar atau segmen pasar yang dijadikan target oleh seseorang pengusaha. Oleh karena itu strategi pemasaran merupakan kombinasi dari bauran pemasaran yang akan diterapkan oleh pengusaha untuk melayani pasarnya. Strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan mudharabah di BMT Pahlawan Tulungagung secara umum dijelaskan oleh Ibu Artha Abdillah, S.E, sebagai berikut:

Ibu Artha Abdillah , S.E selaku staff karyawan bagian pemasaran, BMT Pahlawan Tulungagung mengungkapkan:

Yaitu dengan cara meluruskan niat semangat bekerja untuk ibadah, memiliki berbagai macam produk, menerapkan strategi jemput bola atau dengan kata lain dengan cara mendatangi langsung ke rumah-rumah nasabah, melakukan pemasaran dengan membagikan brosur, melakukan pendekatan dengan tokoh masyarakat sekitar, dan *sharing* dengan berbagai kalangan masyarakat sehingga informasi tersalurkan dari mulut ke mulut.⁸⁰

Dalam hal ini pihak BMT Pahlawan turun langsung ke lapangan untuk mendatangi ke rumah-rumah nasabah yang ingin menabung atau disebut

⁷⁹ Hasil Wawancara dengan Ibu Dyah Iskandiana, S.Ag, selaku Manajer Keuangan, Tanggal 10 Februari 2021.

⁸⁰ Hasil Wawancara dengan Ibu Artha Abdillah, S.E, selaku staff bagian pemasaran, Tanggal 28 Desember 2020

dengan istilah jemput bola. Jadi nasabah tidak perlu datang ke kantor untuk menabung. Untuk jumlah tabungan yang di setorkan nasabah minimal adalah Rp. 10.000,- dan untuk setoran maksimal tidak ditentukan. Selain itu dalam tabungan mudharabah dari segi penarikannya nasabah dapat menarik uangnya kapan saja nasabah ingin menarik uangnya asalkan pada saat jam kerja. Hal ini dijelaskan oleh Ibu Dyah Iskandiana, S.Ag, selaku Manajer Keuangan, mengatakan sebagai berikut:

Dalam tabungan mudharabah untuk setoran nasabah menabung minimal Rp. 10.000,- dan maksimal terserah tidak ada batasan. Dan untuk tabungan mudharabah penarikannya itu bisa di ambil sewaktu-waktu kapan saja nasabah ingin menarik atau mengambil uangnya yang penting pada saat jam kerja. Dan nasabah diberikan pelayanan sebaik mungkin agar nasabah merasa nyaman ketika bertransaksi ⁸¹

Dalam hal ini peneliti menanyakan jumlah nasabah dari tahun 2016-2020 pada produk tabungan mudharabah, sebagaimana telah dijelaskan Ibu Artha Abdillah, S.E, sebagai berikut:

Untuk jumlah nasabah tabungan mudharabah biasa dari tahun 2016 sebanyak 12.170 orang, tahun 2017 sebanyak 12.353, tahun 2018 sebanyak 12.825 orang, tahun 2019 sebanyak 13.480 orang dan tahun 2020 sebanyak 14.023 orang. Tetapi jumlah peningkatan tidak sebanyak tahun sebelumnya. Angka kenaikan tersebut penggabungan dari seluruh jumlah nasabah di BMT Pahlawan dari BMT Cabang maupun BMT pusat dijadikan satu. Namun dari jumlah tersebut pihak BMT tetap meningkatkan jumlah nasabah dengan melakukan strategi pemasaran, karena semakin banyaknya jumlah nasabah maka dapat berpengaruh terhadap peningkatan jumlah pendapatan yang diperoleh lembaga.⁸²

Hal ini dibuktikan dengan data hasil penelitian yang peneliti dapatkan selama lima tahun terakhir, dari data jumlah nasabah mengalami

⁸¹ Hasil Wawancara dengan Ibu Dyah Iskandiana, S.Ag, selaku Manajer Keuangan, Tanggal 10 Februari 2021.

⁸² Hasil Wawancara dengan Ibu Artha Abdillah, S.E, selaku staff bagian pemasaran, Tanggal 28 Desember 2020

peningkatan, tetapi jumlah peningkatan tidak sebanyak tahun sebelumnya. Angka kenaikan tersebut gabungan dari seluruh BMT Pahlawan baik cabang maupun pusat. Dan berikut merupakan tabel jumlah nasabah keseluruhan yang menabung dari tahun 2016-2020 :

Tabel 4.2

Data Jumlah Penabung Mudharabah Dari Tahun 2016-2020 Di Baitul Maal Wat Tamwil Pahlawan Tulungagung

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1.	2016	12.170
2.	2017	12.353
3.	2018	12.825
4.	2019	13.480
5.	2020	14.023

Sumber : RAT BMT Pahlawan Tulungagung Tahun 2020

Dari tabel 4.2 diatas dapat diketahui bahwa dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2020 jumlah nasabah di produk tabungan mudharabah mengalami peningkatan, tetapi jumlah peningkatan tidak sebanyak tahun sebelumnya, contoh di tahun 2018 ke tahun 2019 mengalami kenaikan jumlah nasabah sebanyak 655 nasabah, sedangkan ditahun 2019 ke tahun 2020 kenaikan jumlah nasabah sebanyak 543 nasabah dan nisbah bagi hasil mengalami penurunan, dikarenakan dampak covid-19 yang menyebabkan jumlah nasabah meningkat tidak sebanyak tahun sebelumnya, sehingga untuk mempertahankan jumlah peningkatan yang sudah terjadi dari tahun ke

tahun maka perlu adanya strategi pemasaran yang efektif agar pada tahun berikutnya jumlah nasabah pada produk tabungan mudharabah dapat meningkat secara maksimal. Apabila jumlah nasabah meningkat maka sangat menguntungkan bagi pendapatan yang akan diterima perusahaan. BMT Pahlawan untuk mempertahankan anggota nasabah salah satunya dengan melakukan kegiatan pemasaran. Namun dalam pemasaran diperlukan menjalin hubungan dengan anggota dalam waktu yang sesuai dan membina hubungan yang lebih dekat dengan mengelola suatu hubungan yang saling menguntungkan antara anggota dan pihak BMT Pahlawan.⁸³

Selanjutnya menurut pendapat Kotler yang mengungkapkan bahwa dalam bauran pemasaran terbagi menjadi 4P yaitu *Product, Price, Place, Promotion*. Dan dalam pembuatan brosur BMT Pahlawan Tulungagung dibuatnya setahun sekali, sebagaimana yang di ungkapkan Ibu Artha Abdillah, S.E. sebagai berikut:

Brosur biasanya kami mencetak setahun sekali, dan kami mencetaknya langsung banyak sekalian, di dalam brosur kami menyediakan berbagai macam jenis produk tabungan dan pembiayaan diantaranya mudharabah, musyarakah, murabahah, bai bitsaman ajil, rahn, qordhul hasan dan persyaratan juga sudah disediakan dibrosur, dengan begitu memudahkan calon nasabah baru apabila mendaftar menjadi nasabah di BMT Pahlawan Tulungagung.⁸⁴

Dalam menerapkan strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan mudharabah BMT Pahlawan Tulungagung juga menerapkan marketing mix atau bauran pemasaran yang mencakup 4P dimana hal ini yang telah di jelaskan oleh Ibu Artha Abdillah, S.E, selaku

⁸³ Buku RAT tahun 2020 Baitul Maal Wat Tamwil Pahlawan Tulungagung

⁸⁴ Hasil Wawancara dengan Ibu Artha Abdillah, S.E, selaku staff bagian pemasaran, Tanggal 28 Desember 2020

staff karyawan bagian pemasaran, BMT Pahlawan Tulungagung mengungkapkan:

Produk yang dimiliki BMT Pahlawan yaitu produk yang sesuai dengan prinsip syariah, mudah, dan murah dimana produk tersebut antara lain mudharabah, musyarakah, murabahah, bai'bitsaman ajil (BBA), rahn dan memberikan bagi hasil dalam tabungan mudharabah yang memuaskan. Harga sudah ditentukan setiap masing-masing produk khususnya mudharabah sudah memiliki ketentuan masing-masing, dan untuk harga minimal Rp.10.000.- maksimal tidak ada batasan. Dan mendapatkan rasa nyaman dan aman juga memperoleh bagi hasil sesuai ketentuan. Tempat dan lokasi BMT Pahlawan memiliki lima kantor atau tempat yang strategis hal tersebut menjadikan sebagian besar anggota atau nasabah berasal dari pedagang di pasar, pegawai puskesmas, guru PNS, dll. Promosi BMT Pahlawan menerapkan dengan cara membagi-bagikan brosur di sekitar masyarakat serta melakukan sosialisasi dan sharing lebih dekat dengan masyarakat dan mendatangi pengusaha-pengusaha atau pelaku usaha sekitar, selain itu juga menerapkan strategi jemput bola. Jadi nasabah tidak perlu datang ke kantor untuk menabung.⁸⁵

Setiap melakukan strategi pemasaran BMT Pahlawan Tulungagung melakukan sebuah upaya dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan mudharabah dengan cara melakukan penambahan karyawan, mendatangi pengusaha-pengusaha atau pelaku usaha lainnya untuk memberikan promosi kepada mereka tentang produk tabungan mudharabah. Sebagaimana yang diungkapkan Ibu Artha Abdillah, S.E.

Ibu Artha Abdillah, S.E mengatakan bahwa Upaya meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan Mudharabah dengan cara melakukan penambahan karyawan, mendatangi pengusaha-pengusaha atau pelaku usaha lainnya untuk memberikan promosi kepada mereka tentang produk tabungan mudharabah. Ibu Artha menambahkan biasanya nasabah yang sudah melakukan transaksi di BMT Pahlawan Tulungagung mengajak teman atau kerabat untuk melakukan

⁸⁵ Hasil Wawancara dengan Ibu Artha Abdillah, S.E, selaku staff bagian pemasaran, Tanggal 28 Desember 2020

pembiayaan atau tabungan mudharabah di BMT Pahlawan Tulungagung. Bisa disebut dari mulut ke mulut.⁸⁶

Dalam melakukan upaya strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan mudharabah supaya berjalan secara maksimal maka BMT Pahlawan melakukan strategi pemasaran agar maksimal dengan cara promosi kepada masyarakat luas, seperti di tempat umum contohnya pasar, rumah sakit, pengusaha-pengusaha kecil, pedagang dan promosi dalam kegiatan di sekitar desa-desa seperti kegiatan yang diadakan masyarakat contohnya rutinan, yasinan, pengajian umum. Sebagaimana yang di ungkapkan Bapak Eko Pramudianto selaku staff bagian pemasaran mengatakan sebagai berikut:

Upaya dalam melakukan strategi pemasaran agar berjalan maksimal yaitu dengan cara promosi kepada masyarakat luas, seperti di tempat umum contohnya pasar, rumah sakit, pengusaha-pengusaha kecil, dan promosi seperti kegiatan yang diadakan masyarakat contohnya rutinan, yasinan, pengajian umum. Dengan adanya promosi maka dapat meningkatkan jumlah nasabah dan membuat masyarakat dapat memahami produk-produk di lembaga keuangan syariah dan dapat meningkatkan pendapatan secara maksimal⁸⁷

Upaya inilah yang dipegang BMT Pahlawan Tulungagung guna memberikan pelayanan yang baik kepada nasabah, agar nasabah tetap bertahan dan nyaman dalam melakukan transaksi di BMT Pahlawan Tulungagung. Dan semua karyawan sudah menganggap seperti keluarga sendiri sehingga timbul rasa nyaman dan tentram dalam melakukan tugas masing-masing dan saling membantu satu sama lain apabila pegawai

⁸⁶ Hasil Wawancara dengan Ibu Artha Abdillah, S.E, selaku staff bagian pemasaran, Tanggal 28 Desember 2020.

⁸⁷ Hasil Wawancara dengan Eko Pramudianto, S.E, selaku staff bagian pemasaran, Tanggal 29 Desember 2020.

lainnya ada yang mengalami kesusahan dalam bekerja disitulah kebersamaan dalam bekerja di terapkan seperti keluarga. Hal ini seperti yang di ungkapkan Bapak Eko Pramudianto, S.E sebagai berikut:

Bapak Eko Pramudianto mengatakan cara mempertahankan nasabah produk tabungan mudharabah agar tidak memilih lembaga lain Yaitu dengan memegang kepercayaan yang diberikan anggota atau nasabah kepada BMT Pahlawan untuk mengelola produk tabungan dengan sebaik-baiknya, memberikan pelayanan sebaik-baiknya kepada anggota ataupun nasabah, menjaga silaturahmi dan komunikasi yang baik dengan penabung, serta memberikan fasilitas yang cukup seperti tempat duduk yang nyaman apabila sedang antri.⁸⁸

Adapun untuk meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan mudharabah di BMT Pahlawan Tulungagung memberikan target kepada karyawan sebagaimana yang di ungkapkan Ibu Dyah Iskandiana, S.Ag selaku manajer keuangan di BMT Pahlawan Tulungagung, sebagai berikut:

Ibu Dyah Iskandiana mengatakan Bahwa dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan mudharabah BMT Pahlawan Tulungagung memberikan target kepada karyawan yaitu setiap karyawan diberikan target untuk mencari anggota atau nasabah paling tidak 1 bulan 1 orang nasabah atau anggota, agar produk tabungan mudharabah setiap tahunnya mengalami peningkatan secara maksimal. Karena semakin jumlah nasabah meningkat maka dapat menambah keuntungan yang didapatkan perusahaan secara maksimal.⁸⁹

Setiap nasabah dalam melakukan transaksi produk tabungan mudharabah memiliki tujuan dan kebutuhan masing-masing. Dan memiliki alasan yang mempengaruhi nasabah memilih produk tabungan mudharabah, BMT Pahlawan menerapkan pelayanan sebaik mungkin agar nasabah tetap menjadi anggota terhadap produk tabungan mudharabah dan merasa nyaman

⁸⁸ Hasil Wawancara dengan Bapak Eko Pramudianto, S.E, selaku staff bagian pemasaran, Tanggal 29 Desember 2020.

⁸⁹ Hasil Wawancara dengan Ibu Dyah Iskandiana, S.Ag, selaku manajer keuangan, Tanggal 29 Desember 2020.

atas pelayanan yang diberikan. Hal ini sesuai dengan penjelasan Ibu Artha Abdillah selaku staff bagian pemasaran, sebagai berikut:

Ibu Artha Abdillah mengatakan bahwa hal yang mempengaruhi nasabah memilih produk tabungan mudharabah adalah mudah persyaratannya, jumlah setoran bebas, dapat diambil sewaktu-waktu, dapat dijadikan jaminan pembiayaan, dan mendapatkan bagi hasil yang lumayan tinggi. Tapi bagi hasil juga tergantung pendapatan yang diperoleh BMT, apabila pendapatan yang diperoleh maksimal maka pendapatan bagi hasil juga maksimal, sebaliknya apabila pendapatan menurun maka bagi hasil yang didapatkan nasabah juga menurun.⁹⁰

Selanjutnya peneliti bertanya tentang penerapan strategi pemasaran apabila jumlah nasabah meningkat di tengah-tengah wabah virus Covid-19 apakah dari pihak BMT dapat terpenuhi pendapatannya secara maksimal. Hal ini di jelaskan oleh Ibu Dyah Iskandiana, S.Ag selaku manajer keuangan di BMT Pahlawan Tulungagung, sebagai berikut:

Jadi begini apabila jumlah nasabah BMT meningkat itu pasti pendapatan yang diperoleh sangat menguntungkan bagi lembaga dan pihak BMT sangat puas apabila hal itu terjadi saat ini, tetapi kami masih belum berani untuk menerima semua calon nasabah menjadi anggota, kami pasti menyeleksi nasabah, takutnya nanti nasabah kesulitan dalam membayar atau melarikan diri tidak bertanggungjawab. Dan apabila nasabah kesulitan membayar itu juga sangat berpengaruh terhadap penurunan jumlah nasabah dan pendapatan bagi hasil juga ikut menurun.⁹¹

Selanjutnya berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu nasabah produk tabungan mudharabah yang bernama Ibu Siti Aminah. Peneliti melakukan wawancara tentang alasan nasabah memilih produk tabungan mudharabah di BMT Pahlawan, hal ini dijelaskan oleh Ibu Siti Aminah sebagai berikut:

⁹⁰ Hasil Wawancara dengan Ibu Artha Abdillah, S.E, selaku staff bagian pemasaran. Tanggal 29 Desember 2020.

⁹¹ Hasil Wawancara dengan Ibu Dyah Iskandiana, S.Ag, selaku manajer keuangan, Tanggal 10 Februari 2020.

Jadi alasan saya memilih produk tabungan mudharabah dan menjadi nasabah BMT Pahlawan karena setoran awal pendaftaran jadi anggota sangat murah banget sekitar Rp. 10.000,- itu sudah minimal aturan dari BMT, terus syarat daftarnya juga mudah tidak ribet, dan menabung di BMT itu tidak ada riba, dan setoran awal menabung juga sangat murah, terus ketika ambil uang tabungan dapat di ambil sewaktu-waktu itu yang penting bagi saya, dan pendapatan bagi hasilnya juga lumayan tinggi, tapi itu tergantung pendapatan yang diperoleh BMT.⁹²

Selanjutnya peneliti bertanya kepada nasabah awal mula nasabah memutuskan untuk menjadi nasabah BMT. Dan hal ini dijelaskan Ibu Siti Aminah selaku nasabah tabungan mudharabah sebagai berikut:

Awal mula saya memutuskan untuk menjadi nasabah di BMT itu sebelumnya saya harus memahami dulu, apa saja produk yang ada di BMT, terus kemudian persyaratannya apa saja, untuk jumlah setorannya berapa, dan kebetulan saya itu kan nasabah produk tabungan mudharabah, jadi saya tanya dulu berapa pendapatan bagi hasil yang saya dapatkan, setelah saya paham semuanya jadi saya memutuskan untuk mendaftar menjadi nasabah di BMT hingga saat ini.⁹³

Kemudian peneliti mengatakan pada nasabah tentang berapa lama menjadi nasabah di BMT Pahlawan dan apakah pernah mengalami kesulitan apabila menabung di BMT Pahlawan Tulungagung. Dan hal ini dijelaskan Ibu Siti Aminah selaku nasabah tabungan mudharabah sebagai berikut:

Saya sudah 1 tahun menjadi nasabah tabungan mudharabah ini. Dan saya juga pernah mengalami kesulitan ketika menabung dikarenakan profesi saya sebagai pedagang di pasar, jadi pemasukan yang saya dapatkan tidak menentu kadang jualan saya laku, dan kadang sepi. Semisal hari ini jualan sepi saya tidak menabung dulu. Dan saya menabung dihari besoknya lagi. Jadi tidak menentu. Biasanya saya menabung minimal Rp. 20.000.- maksimal paling besar saya menabung Rp. 100.000.- itu saja kalau dagangan laku terjual.⁹⁴

⁹² Hasil Wawancara dengan Ibu Siti Aminah selaku Nasabah Produk Tabungan Mudharabah, Tanggal 10 Februari 2021

⁹³ Hasil Wawancara dengan Ibu Siti Aminah selaku Nasabah Produk Tabungan Mudharabah, Tanggal 10 Februari 2021

⁹⁴ Hasil Wawancara dengan Ibu Siti Aminah selaku Nasabah Produk Tabungan Mudharabah, Tanggal 10 Februari 2021.

Dalam hal ini dapat dilihat bahwa banyak masyarakat yang mengalami penurunan pendapatan ekonomi terutama BMT Pahlawan Tulungagung juga mengalami hal tersebut, bahkan seluruh dunia akibat dampak wabah virus Covid-19, sehingga pendapatan yang diperoleh lembaga BMT Pahlawan menurun signifikan dan berpengaruh terhadap jumlah nasabah serta pendapatan bagi hasil yang diperoleh nasabah juga menurun karena disesuaikan dengan pendapatan yang diperoleh lembaga BMT Pahlawan Tulungagung dan pemasaran yang diterapkan tidak efektif hal ini disebabkan adanya aturan baru selama wabah virus covid-19 yaitu harus menerapkan protokol kesehatan diantaranya memakai masker, menjaga jarak, mencuci tangan, memakai *hansanitizer* dan menghindari kerumunan.

2. Paparan Tentang Kendala-Kendala Yang Mempengaruhi Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mudharabah di BMT Pahlawan Tulungagung

Dalam menjalankan aktivitas kegiatan operasionalnya terutama pada produk tabungan mudharabah. Baitul Maal Wat Tamwil Pahlawan Tulungagung selalu memberikan pelayanan yang terbaik untuk setiap nasabah yang ingin melakukan tabungan mudharabah. Namun pastinya ada kendala yang harus dihadapi dalam penerapan strategi pemasaran produk tersebut. Karena kendala merupakan suatu hambatan atau rintangan yang menghalangi jalannya pencapaian sasaran.

Adapun kendala yang dihadapi oleh Baitul Maal Wat Tamwil Pahlawan Tulungagung, ada dua kendala yaitu kendala internal dan kendala eksternal. Hal ini sesuai dengan penjelasan Ibu Artha Abdillah, S.E, selaku Staff Bagian Pemasaran mengatakan sebagai berikut:

Kendala yang mempengaruhi strategi pemasaran produk tabungan mudharabah ada beberapa diantaranya banyaknya pesaing baik pesaing sama-sama lembaga keuangan syariah maupun pesaing dari bank BUMN, kendala dari media sosial kami belum baik dalam pengelolaannya untuk pemasaran secara online, untuk promosi belum terlalu optimal ditambah beberapa masyarakat yang kurang memahami mengenai produk-produk yang ditawarkan BMT.⁹⁵

Dari paparan tentang kendala-kendala yang mempengaruhi strategi pemasaran diatas, masih ada beberapa kendala-kendala diluar dari pernyataan di atas, dimana hal ini dijelaskan oleh Ibu Dyah Iskandiana, S.Ag, selaku manajer keuangan mengatakan sebagai berikut:

Kendala yang dihadapi BMT Pahlawan dalam proses pemasaran tabungan mudharabah antara lain, tidak semua nasabah yang didatangi pihak BMT Pahlawan bersedia menjadi anggota, banyaknya lembaga keuangan syariah yang menjadi faktor utama pesaing, rendahnya tingkat perhatian masyarakat terhadap keberadaan BMT, lalu rendahnya pengetahuan masyarakat tentang kesyariahan, serta adanya pinjaman-pinjaman nasabah yang kurang lancar dalam membayar angsuran, sehingga pendapatan bagi hasil yang diperoleh menurun ditambah dengan adanya dampak wabah virus corona yang sudah berjalan selama satu tahun masih belum selesai, semua nasabah dan masyarakat terkena dampaknya terutama ekonomi semakin menurun⁹⁶

Hal ini dapat diketahui bahwa dalam menerapkan strategi pemasaran pasti akan ada kendala-kendala yang mempengaruhi strategi pemasaran, sehingga lembaga harus siap menghadapi kendala-kendala yang terjadi dan

⁹⁵Hasil Wawancara dengan Ibu Artha Abdillah, S.E, selaku staff bagian pemasaran. Tanggal 10 Februari 2021

⁹⁶ Hasil Wawancara dengan Ibu Dyah Iskandiana, S.Ag, selaku manajer keuangan, Tanggal 29 Desember 2020.

harus mampu melewati semua kendala tersebut. Dari keseluruhan wawancara yang telah dilaksanakan, didapatkan data penelitian berupa temuan-temuan keadaan dilapangan, apa yang terjadi di BMT Pahlawan Tulungagung.

C. Temuan Penelitian

1. Implementasi Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Mudharabah di BMT Pahlawan Tulungagung

Berdasarkan paparan data diatas dijelaskan ada beberapa cara dan upaya temuan penelitian tentang implementasi atau penerapan strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan mudharabah diantaranya:

Pertama, dalam melakukan strategi pemasaran adalah dengan meluruskan niat semangat bekerja untuk ibadah, memiliki berbagai macam produk, menerapkan strategi jemput bola atau dengan kata lain dengan cara mendatangi langsung ke rumah-rumah nasabah, melakukan pemasaran dengan membagikan brosur, melakukan pendekatan dengan tokoh masyarakat sekitar, dan *sharing* dengan berbagai kalangan masyarakat sehingga informasi tersalurkan dari mulut ke mulut

Kedua, Dalam strategi pemasaran menggunakan marketing mix yang mencakup 4P yaitu product, price, place, dan promotion. Produk yang dimiliki BMT Pahlawan yaitu produk yang sesuai dengan prinsip syariah, mudah, dan murah, memberikan bagi hasil dalam tabungan mudharabah

yang memuaskan. Harga sudah ditentukan setiap masing-masing produk khususnya mudharabah sudah memiliki ketentuan masing-masing, Tempat dan lokasi BMT Pahlawan memiliki lima kantor atau tempat yang strategis hal tersebut menjadikan sebagian besar anggota atau nasabah berasal dari pedagang di pasar, pegawai puskesmas, guru PNS, dll. Promosi BMT Pahlawan menerapkan dengan cara membagi-bagikan brosur di sekitar masyarakat serta melakukan sosialisasi dan sharing lebih dekat dengan masyarakat dan mendatangi pengusaha-pengusaha atau pelaku usaha sekitar, selain itu juga menerapkan strategi jemput bola. Jadi nasabah tidak perlu datang ke kantor untuk menabung.

Ketiga, Upaya meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan Mudharabah dengan cara melakukan penambahan karyawan, mendatangi pengusaha-pengusaha atau pelaku usaha lainnya untuk memberikan promosi kepada mereka tentang produk tabungan mudharabah. Ibu Artha menambahkan biasanya nasabah yang sudah melakukan transaksi di BMT Pahlawan Tulungagung mengajak teman atau kerabat untuk melakukan pembiayaan atau tabungan mudharabah di BMT Pahlawan Tulungagung. Bisa disebut dari mulut ke mulut.

Keempat, Upaya dalam melakukan strategi pemasaran agar berjalan maksimal yaitu dengan cara promosi kepada masyarakat luas, seperti di tempat umum contohnya pasar, rumah sakit, pengusaha-pengusaha kecil, dan promosi seperti kegiatan yang diadakan masyarakat contohnya rutinan, yasinan, pengajian umum.

Kelima, dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan mudharabah BMT Pahlawan Tulungagung memberikan target kepada karyawan yaitu setiap karyawan diberikan target untuk mencari anggota atau nasabah paling tidak 1 bulan 1 orang nasabah atau anggota, agar produk tabungan mudharabah setiap tahunnya mengalami peningkatan secara maksimal. Karena semakin jumlah nasabah meningkat maka dapat menambah keuntungan yang didapatkan perusahaan secara maksimal.

2. Kendala-Kendala Yang Mempengaruhi Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mudharabah di BMT Pahlawan Tulungagung

Dalam temuan penelitian ini, peneliti menemukan bahwa dalam Penerapan tabungan mudharabah pada BMT Pahlawan Tulungagung ini kendala-kendala yang mempengaruhi strategi pemasaran adalah:

Pertama, Kendala yang mempengaruhi strategi pemasaran produk tabungan mudharabah adalah banyaknya pesaing baik pesaing sama-sama lembaga keuangan syariah maupun pesaing dari bank BUMN, kendala dari media sosial kami belum baik dalam pengelolaannya untuk pemasaran secara online, untuk promosi belum terlalu optimal ditambah beberapa masyarakat yang kurang memahami mengenai produk-produk yang ditawarkan BMT.

Kedua, Kendala yang dihadapi BMT Pahlawan dalam proses pemasaran tabungan mudharabah antara lain, tidak semua nasabah yang didatangi pihak BMT Pahlawan bersedia menjadi anggota. lalu rendahnya pengetahuan masyarakat tentang kesyariahan, serta adanya pinjaman-

pinjaman nasabah yang kurang lancar dalam membayar angsuran, sehingga pendapatan bagi hasil yang diperoleh menurun ditambah dengan adanya dampak wabah virus corona yang belum selesai, semua nasabah dan masyarakat terkena dampaknya terutama ekonomi semakin menurun.