

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data penelitian

1. Profil BMT Rizwa Manbaul'ulum Tulungagung

a. Sejarah Berdirinya BMT Rizwa Tulungagung

Berdirinya lembaga keuangan BMT Rizwa di Desa Buntaran, Rejotangan, Tulungagung dimulai dari sebuah lembaga Pendidikan yakni MI Manbaul'ul 'Ulum yang dinaungi oleh Yayasan Al-Huda. Yang pada mulanya berusaha untuk memenuhi sarana prasarana lingkup sekolah dalam bidang teknologi keuangan. BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum lahir pada 2010 dibawah dukungan Bapak A. Mahrus Ali, S, Pd. I. lahirnya lembaga keuangan Syariah BMT Rizwa ini didukung dengan para ahlu dalam bidang ekonomi Syariah seperti ahli pesantren dari pesantren Sidogiri, yang telah memberikan tambahan informasi mengenai Baitul Maal Wa Tamwil dan juga sosialisasi dari PINKBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil).⁸³

Akhirnya lewat keyakinan serta tekad diketahui oleh Kepala Sekolah MI Manba'ul Ulum yaitu Bapak Mahrus Ali, S. Pd. I. Memutuskan untuk memulai pendirian sebuah Lembaga Keuangan

⁸³ Buku Profil Lembaga Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung, Tidak diterbitkan, hal.1

Syariah untuk mengangkat dan lebih memajukan teknologi dari Madrasah serta dapat membantu mengembangkannya menjadi sebuah Lembaga Keuangan syariah yang semakin maju, yang dapat membantu masyarakat kalangan ekonomi ke bawah dari jeratan ekonomi ribawi.⁸⁴

Pada awal operasionalnya di tahun 2010 BMT Rizwa masih menggunakan nama serta sistem non Syariah, yakni KSP (Koperasi Simpan Pinjam), dengan sistem keuangan konvensional. Saat itu KSP telah memiliki pangsa pasar pada lingkup organisasi pendidikan, dengan menyediakan pelayanan pengelolaan keuangan dari organisasi pendidikan MI Manba'ul Ulum, seperti transaksi 5 penerimaan SPP siswa MI, pembayaran buku serta transaksi lain yang berhubungan dengan keuangan Madrasah dengan sistem manual. KSP tersebut menjalankan usaha dengan modal awal 40.000.000,00-, dengan salah satu strategi pemasaran yang mendukung, yakni mempromosikan produk-produk yang ada kepada wali murid siswa-siswa MI Manba'ul 'Ulum. Dua tahun setelah pendirian, KSP mengembangkan produknya dengan menawarkan produk baru yakni berupa produk simpan pinjam. Kemudian juga diikuti produk-produk lainnya, yakni simpan pinjam dan juga pinjaman berbasis sistem konvensional. Seiring perkembangannya, Lembaga meninggalkan sistem konvensional

⁸⁴ *Ibid.*, hal. 2

yang mengandung transaksi ribawi, dan beralih sistem menjadi Lembaga Keuangan Syariah pada tahun 2014 dengan nama “Baitul Mall Wa Tamwil Rizqon Wasian atau BMT Rizwa”.

Di tahun 2015 BMT Rizwa beralih kepengurusan di bawah pimpinan General Manager Bapak Muhlis Prasetya, S.Pd. merubah sistem teknologi keuangan BMT yang awalnya manual menjadi teknologi berbasis computer. Dengan produk simpanan menawarkan lima macam produkyaitu Simpanan Masyarakat syariah, Simpanan Berjangka, Simpanan Pendidikan, Simpanan Qurban dan Aqiqah, dan Simpanan Hari Raya. Pada produk pembiayaan BMT Rizwa menawarkan pembiayaan Modal Usaha Berkah, Pembiayaan Barang Elektronik, Pembiayaan Kendaraan Bermotor, Pembiayaan Muti Jasa Barokah, dilengkapi dengan beberapa macam pembayaran serta pembelian seperti Listrik Pra dan Pasca bayar, pulsa Handphone, BPJS Kesehatan, Telkom dan Speedy, angsuran Kendaraan Bermotor, TV berlangganan, PDAM seluruh Indonesia.⁸⁵

BMT RIZWA Manba’ul Ulum adalah Lembaga Keuangan Syari’ah dibawah naungan Yayasan Al-Huda Manba’ul Ulum. Ada 6 (enam) lembaga dibawah naungan Yayasan Al-Huda Manba’ul Ulum, yaitu:

(1) Masjid Al-Huda

⁸⁵ *Ibid.*, hal 2-3

- (2) RA Halimah Assa'diyah
- (3) MI Manba'ul Ulum Buntaran
- (4) MTs Manba'ul Ulum
- (5) BMT RIZWA Manba'ul Ulum
- (6) Balai Latihan Kerja Komunitas (BLKK) Yayasan Al-Huda Manba'ul Ulum⁸⁶

b. Produk-produk BMT Rizwa Mamba'ul Ulum Rejotangan Tulungagung

(1) Adapun produk yang tersedia di BMT Rizwa Manba'ul Ulum Rejotangan, yaitu:⁸⁷

- (a) SIMASYA (Simpanan Masyarakat Syariah) adalah Simpanan untuk masyarakat umum yang dapat disetor dan diambil sewaktu-waktu dengan menggunakan akad *wadiah yad addlamanah/qardh* atau *mudharabah mutlhaqah*. Dengan nisbah 35% anggota: 65% BM.
- (b) SIDIK (Simpanan Lembaga dan Pendidikan) adalah Layanan penyimpanan dana yang diperuntukkan bagi Lembaga/Organisasi dan pelajaran guna menghimpun dana tabungan siswa dengan akad *wadiah yadh adhamanah*. Dengan nisbah 30% anggota: 70% BMT.

⁸⁶ Muhlis prasetya wawancara General Manajer BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung, (dikantor BMT Rizwa Tulungagung). Pada 14 Desember 2020

⁸⁷ Brosur BMT Rizwa Tulungagung

(c) SIMBAH (Simpanan Qurban dan Aqiqah) adalah Simpanan untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah qurban dan aqiqah. Dengan nisbah 40% anggota: 60% BMT.

(d) SAHARA (Simpanan Hari raya) adalah Simpanan rencana untuk membantu memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri. Dengan nisbah 40% anggota : 60% BMT.

(e) Simka (Simpanan Berjangka) adalah Simpanan ini bisa ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati yaitu 3 bulan, 6 bulan, 9 bulan, atau 12 bulan dengan akad mudharabah.

(2) Produk Pembiayaan

(a) Pembiayaan Modal Usaha Berkah adalah Pilihan Cerdas Meraih Usaha Berkah, Adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai akad mudharabah atau musyarakah.

(b) Pembiayaan Barang Elektronik adalah Pilihan Solusi Mudah Belanja, Adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik. Jenis barang elektronik yang bisa diajukan adalah: Barang elektronik yang dijual secara legal (baru atau bekas), Bergaransi (Pabrik atau Toko), dan Barangnya marketable spt Laptop, Komputer, TV, Audio, Kulkas, dan lain- lain Akad Pembiayaan: Akad yang

digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah) atau akad Ijarah Muntahiah Bi al- Tamlik.

(c) Akad murabahah adalah akad jual beli antara BMT dan anggota, dimana BMT membeli barang elektronik yang dibutuhkan oleh anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.

(d) Ijarah Muntahiya bittamlik (IMBT) adalah Akad sewa yang diakhiri dengan pemindahan kepemilikan barang; sejenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan anggota sebagai penyewa.

c. Visi dan Misi BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung

(1) Visi

(a) Terbangunnya ekonomi umat dengan landasan Syariah Islam, Pancasila, dan Undang-undang Dasar 1945.

(b) Terwujudnya budaya ta'awun (membantu sesama umat) dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi.

(2) Misi

(a) Menerapkan dan memasyarakatkan Syariah Islam dalam aktivitas ekonomi.

- (b) Menanamkan pemahaman bahwa sistem Syariah dibidang ekonomi adalah adil, mudah, berkah, dan masalah.
- (c) Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota.
- (d) Melakukan aktivitas ekonomi dengan budaya Shiddiq/Jujur, Tabligh/Komunikatif, Amanah/Dipercaya, dan Fatonah/Profesional.⁸⁸
- d. Struktur pengurus dan Pengelola BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung Tahun 2020

Pengelolaan BMT Rizwa didukung oleh struktur kepengurusan yang memadai sebagaimana dalam table berikut:

Table 4.1
Struktur Pengurus dan Pengelolaan BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung

No.	Jabatan	Nama
1.	Badan Pendiri	1. A. Mahrus Ali, S.Pd.I 2. Zamroji S.Pd. 3. H. Suyanto
2.	Bandan Pengawas	1. Zamoji S.Pd. 2. H. Suyanto
3.	Ketua	A. Mahrus Ali, S.Pd.I
4.	Sekretaris	Dwi Nur Wahyudi, S.S
5.	Bendahara	Kofifah, S.Pd.I
6.	General Manager	Muhlis Prasetya, S.Pd
7.	Marketing Manager	Zekky Ahfas Fahrudin, S.Pd
8.	Administrasi	1. Hidayatul Marom 2. Nurus Sa'adah, S,Pd.I
9.	Customer Service	Fida Nurhayati

Sumber: Struktur Pengurus dan Pengelolaan BMT Rizwa Manba'ul Ulum Tulungagung

2. BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung

⁸⁸ Bapak Hulis Prasetya Wawancara General Manger BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung (di Kantor Rizwa), 14 Desember 2020

a. Sejarah Berdirinya BMT Istiqomah

BMT Istiqomah didirikan pada tanggal 3 maret 2001. Pada awal operasionalnya BMT Istiqomah hanya bermodalkan dana Rp. 15.000.000,00 yang dihimpun dari para anggota. Perlengkapan kantor pun masih sangat sederhana, yang kesemuanya merupakan hibah dan pinjaman dari para anggota juga. Demikian pula adanya tentang kantor, menyewa kepada salah satu anggota masyarakat dengan biaya sewa secara kekeluargaan. Selebihnya adalah semangat para pengurus dan karyawan untuk menghidupkan dan mengembangkan BMT dengan imbalan' yang tidak jelas entah sampai kapan. Dalam waktu singkat ternyata sambutan masyarakat sangat luar biasa. Sehingga dirasa perlu untuk mengembangkan pelayanan dengan meningkatkan status badan hukum dari KSM menjadi Koperasi. Upaya ini dilakukan dengan konsultasi dan koordinasi secara intensif dengan Kantor Koperasi dan UKM Pemerintah Kabupaten Tulungagung. Berkat dukungan seluruh anggota dan pihak Kantor Koperasi dan UKM maka terwujudlah keinginan untuk berbadan hukum Koperasi dengan diterbitkannya SK Nomor: 188.2/32/BH/424.75/2002 Tanggal 17 Mei 2002.⁸⁹ Dengan terbitnya SK tersebut maka telah berdiri koperasi baru yang bernama Koperasi Muamalah Syari'ah (Komsyah) Istiqomah Tulungagung. Dengan badan hukum Koperasi memungkinkan

⁸⁹ Buku Profil BMT Istiqomah, hal. 1

Komsyah Istiqomah untuk memperluas layanan dengan membuka unit-unit usaha baru, walaupun sampai hari ini yang dimiliki masih Unit Simpan Pinjam yang berupa BMT.⁹⁰

Setelah mengantongi badan hukum Koperasi, Komsyah Istiqomah menapaki babak baru dengan semakin meluasnya jangkauan wilayah pelayanan. Oleh karena itu pihak pengurus mengupayakan pendirian kantor cabang BMT. Maka pada bulan Nopember 2002 berhasil didirikan kantor cabang yang beradadi kawasan Bago Tulungagung. Kantor tersebut diresmikan pada tanggal 4 Nopember 2002 oleh Direktur Pelaksana Pinbuk Tulungagung.⁹¹

Pembukaan Kantor Cabang BMT semakin mendongkrak volume usaha, yang secara otomatis meningkatkan volume kegiatan kantor. Kantor Pusat yang semula dirasa cukup kini sudah tidak lagi nyaman. Tidak nyaman oleh berjubelnya dokumen, berjubelnya karyawan, dan tentu saja berjubelnya anggota yang antri untuk dilayani. Maka muncullah gagasan untuk pembangunan kantor baru. Gagasan ini kemudian diusung Pengurus ke dalam forum RAT tanggal 9 Mei 2003. Dalam RAT tersebut anggota menyetujui dan menyerahkan perencanaan pembangunan Kantor BMT dengan catatan tidak mengganggu kegiatan operasional.

⁹⁰ *Ibid.*, hal. 1

⁹¹ *Ibid.*, hal 2

Catatan tersebut memang benar adanya. Artinya, kondisi keuangan memang tidak memungkinkan untuk pembangunan sebuah kantor yang representatif. Kebutuhan pembangunan kantor baru tidak didasarkan pada kemampuan, melainkan karena tuntutan keadaan.

Tahap pertama yang dilakukan Pengurus adalah pembebasan lahan seluas 315 M2. Pembebasan lahan ini ternyata membawa dampak yang sangat positif untuk memaksimalkan partisipasi anggota pada tahap berikutnya. Kemudian sebuah pertemuan terbatas dicoba untuk dilakukan untuk memastikan greget anggota. Meskipun belum maksimal, tanggapan anggota cukup memberikan keberanian untuk melanjutkan proses pembangunan. Maka ritual peletakan batu pertama segera dilaksanakan, yaitu pada tanggal 5 Juli 2003 oleh KH. Muhsin Ghozali selaku Ketua Dewan Pengawas Komsyah Istiqomah.

Secara perlahan tapi pasti, proses pembangunan terus berjalan. Partisipasi anggotapun terus mengalir hingga tahap finishing, bahkan sampai pada acara puncak peresmian. Partisipasi anggota tersebut ada yang berupa dana, material, tenaga dan juga pikiran. Hanya saja semua bentuk partisipasi tidak lagi dalam konteks sambatan, melainkan diperhitungkan oleh Pengurus sebagai penyertaan modal. Tepat dalam jangka waktu satu tahun, dan tanpa mengganggu keuangan BMT, sebuah kantor yang cukup representatif berhasil diwujudkan. Peresmian diselenggarakan pada

tanggal 24 Juli 2004 oleh Bupati Tulungagung, Bapak Ir. Heru Tjahjono, MM.

Keberadaan kantor merupakan jantung bagi sebuah organisasi. Dari sanalah denyut nadi organisasi dipompakan. Namun demikian, sekalipun sudah tersedia kantor yang cukup representatif, masih sangat diperlukan adanya penataan dan penguatan pada sisi yang lain. Penataan sistem, peningkatan SDM dan etos kerja adalah PR' berikutnya yang harus segera mendapatkan perhatian.⁹²

b. Visi dan Misi

(1) Visi

Visi adalah cara pandang atau obsesi terhadap sesuatu. Maka dalam pengertian ini visi yang dikembangkan oleh Komsyah Istiqomah adalah meningkatkan kualitas ibadah anggota BMT sehingga berperab sebagai khalifah Allah.⁹³

(2) Misi

BMT Istiqomah adalah penerapan Prinsip-prinsip syariah dalam kegiatan ekonomi, pemberdayaan usaha micro, serta membina kepedulian kepada agnia kepada dhuafa secara berpola dan berkesinambungan.⁹⁴

c. Produk-Produk BMT Istiqomah Karangrejo

⁹² Fitria Ariestyani, *Study Strategi Service Excellent dalam Upaya Peningkatan Pembiayaan Ba'i Bi Tsaman Ajil di BMT Istiqomah Plosokandang Tulungagung dan BMT Harapan Umat Tulungagung*, 2019

⁹³ Buku Profil BMT Istiqomah, hal. 2

⁹⁴ *Ibid.*, hal. 2

(1) Simpanan

- (a) Simpanan pokok anggota koperasi Yaitu simpanan sebesar Rp. 1.000.000,00 setiap anggota lalu dibayarkan dalam 1 kali pada awal masuk sebagai anggota koperasi.
- (b) Simpanan pokok pembiayaan Yaitu simpanan yang harus dibayar oleh calon anggota pembiayaan sebelum menjadi anggota pembiayaan, sebesar Rp. 5.000,00.
- (c) Simpanan wajib anggota koperasi Yaitu simpanan rutin yang harus dibayar oleh anggota koperasi sebesar Rp. 50.000,00.
- (d) Simpanan wajib pembiayaan Yaitu simpanan yang harus dilakukan anggota pembiayaan selama yang bersangkutan mempunyai pinjaman di BMT, dengan nilai Rp. 1000,00 perbulan.
- (e) Penyertaan modal Penyertaan modal merupakan suatu bentuk penyertaan modal dari pemodal pada komsyah. Ketentuan mengenai penyertaan modal antara lain: Penyertaan modal diperuntukan bagi mereka yang telah menjadi anggota komsyah, Sertifikat penyertaan modal dapat diperjualbelikan dalam lingkup anggota komsyah.
- (f) Simpanan sukarela Produk simpanan sukarela yang BMT Istiqomah adalah: Tabungan masyarakat syariah Yaitu diperuntukan bagi perorangan atau kolektif (yayasan atau lembaga). Setoran pertama minimal Rp. 50.000,00 dan

setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,00. Besar nisbah bagi hasil perbulan yaitu 50% berdasarkan jumlah pendapatan BMT dan besarnya saldo rata-rata tabungan tiap hari. Dan Tabungan pendidikan Istiqomah yaitu ini dikembangkan dalam bentuk tabungan kotak yang disebarakan ke wilayah yang terjangkau di Tulungagung. Tabungan pendidikan diperuntukkan bagi siswa sekolah TK sampai Perguruan Tinggi. Setoran minimal Rp. 25.000,00 setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,00. Perhitungan saldo rata-rata dalam satu bulan dengan saldo minimal Rp. 10.000,00.

- (g) Simpanan berjangka Yaitu simpanan yang diperuntukkan bagi masyarakat umum dengan sistem jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan. Besarnya porsi nisbah bagi hasil perbulan berdasarkan jumlah pendapatan BMT setiap bulannya.

(2) Penyaluran Dana

- (a) BBA (*Ba'i bi Tsaman 'Ajil* Yaitu hubungan akad jual beli (investasi atau pembelian barang) dengan pembayaran tangguh atau angsuran (jual beli kredit).
- (b) *Murobahah* yaitu pembayarannya dilakukan oleh anggota setelah jatuh tempo pengembalian dengan harga barang yang dibeli kemudian ditambah dengan keuntungan yang disepakati bersama.

(c) *Musyarakah* Yaitu pembiayaan dimana anggota bertindak sebagai *mudharib* yang menjalankan usaha manajemennya.

d. Susunan Pengurus BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung

Susunan pengurus baru BMT Istiqomah Karangrejo periode 2019-2020 berdasarkan rapat anggota tahunan (RAT) Pertanggung jawaban pengurus tahun buku 2019.⁹⁵

(1) Susunan Pengawas tahun 2020

- (a) Pengawas Syariah : K.H Muhsin
- (b) Pengawas Adm Keuangan : Winarto. S.Ag

(2) Susunan Pengurus tahun 2020

- (a) Ketua : Nursalim, SS
- (b) Sekertaris : Adib Makarim, S.Ag
- (c) Bendahara : Yoyok Sunaryo, SE

(3) Susunan Pengelola tahun 2020

- (a) Manager Unit : Arif Jauhari, S.H
- (b) Kasir : Dini Indrawati, A.Md
- (c) Pembukuan : Riska Putri Wijayanti, S.Pd
- (d) Marketing 1 : Heru Sunarko
- (e) Marketing 2 : Mugiono
- (f) Pembiayaan 1 : Umam Mustakim
- (g) Pembiayaan 2 : Novan Ega R

⁹⁵ Sumber data BMT Rizwa Penanggung Jawab Pengurus 2020.

B. Pemaparan Data Hasil Wawancara

1. Strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar di BMT Rizwa manba'ul 'Ulum Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo
 - a. BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung

BMT Rizwa Tulungagung bahwa dalam melakukan strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar dengan melakukan edukasi ke pelajar. Seperti hasil wawancara dengan Bapak Muhlis Prasetya, beliau mengungkapkan:

“Ya jadi di BMT ini kita punya salah satunya produk tabungan simpanan pelajar, ya kita ada istilahnya Sidik (Simpanan Pendidikan), nah terus siapa sasarannya? Nah ini mulai dari semua pelajar dari tingkat TK, SD, MI, SMP, MTs nah ini sasarannya seperti itu, jadi kita punya Yayasan untungnya kita punya lembaga Pendidikan ada RA, MI, MTs jadi kebanyakan yang mengisi atau yang menjadi anggota ya dari mereka ini siswa-siswinya, terutamanya yang paling banyak yaitu MI yang setiap tahun penambahan siswa sekitar 100 siswa”⁹⁶

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa BMT Rizwa mempunyai produk tabungan simpanan pelajar istilahnya Simpanan Pendidikan. BMT Rizwa mempunyai Yayasan Pendidikan sendiri ada RA, MI, MTs, untuk produk simpanan Pendidikan yang banyak menabung dari siswa-siswinya terutama siswa-siswi MI. Dalam melakukan pemasarannya tentu BMT Rizwa mempunyai cara yang menarik, seperti yang disampaikan Bapak

⁹⁶ Wawancara dengan Bapak Muhlis Prasetya, (General Manajer BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung), pada 14 Desember 2020

Zekky selaku Marketing Manajer BMT Rizwa beliau mengungkapkan bahwa:

*“Biasanya kita beri iming-iming kalau menabung di BMT Rizwa nanti akan dapat hadiah gitu, walaupun hadiahnya tidak seberapa nilainya”.*⁹⁷

BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung memberikan iming- iming hadiah kepada anggota Produk simpanan pelajar (Simpanan Pendidikan) agar pelajar tertarik untuk menabung. Hal ini didukung dengan wawancara Bersama Arrizqi sebagai anggota simpanan pelajar MI di BMT Rizwa Tulungagung, mengungkapkan bahwa:

*“Ya kalau menabung di BMT suka diberi hadiah-hadiah gitu mbak, awal e nabung ya pas sekolah nek kene, kelas 1 MI mbak”*⁹⁸

Septiara sebagai anggota tabungan simpanan pelajar MTs tertarik akan strategi pemasaran yang dilakukan BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung dengan memberikan hadiah-hadiah kepada anggota yang menabung, beliau mengungkapkan bahwa:

*”Saya nabung di BMT sejak kelas 1 MI sampai sekarang kelas 2 MTs mbak awalnya nabung ya dulu disuruh orang tua katanya kalau nabung nanti dapat hadiah terus ya jadi kebiasaan sampai sekarang”.*⁹⁹

⁹⁷ Wawancara dengan Bapak Zekky Ahfaz Fahrudin, (Marketing Manajer BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung), pada 14 Desember 2020

⁹⁸ Wawancara dengan Mochamad Rayhan Hafid Arrizqi, (Anggota simpanan pelajar MI di BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung), Pada 14 Desember 2020

⁹⁹ Wawancara dengan Fadila Ayu Septiara, (Anggota Simpanan Pelajar MTS di BMt Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung), pada 14 Desember 2020

Dari penjelasan di atas menerangkan strategi pemasaran yang dilakukan BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung dengan memberikan hadiah-hadiah kepada anggota simpanan pelajar terutama di Yayasan Pendidikan BMT Rizwa sendiri. Dalam memasarkan produk Simpanan pelajar BMT Rizwa Tulungagung mengimplemtasikan empat karakteristik yaitu Ketuhanan, Etis, Humanis dan Realistis, Hasil wawancara dengan Bapak Zekky Ahfas Fahrudin selaku Manajer marketing BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung, beliau mengungkapkan bahwa:

“Ya kita ini lembaga keuangan yang nonBank sebenarnya, yaitu BMT dasarnya sendiri adek-adek kita sudah, jadi yang pertama ya Harus sesuai dengan Pancasila yang sila pertama Ketuhanan yang Maha Esa, nah dari situ intinya segala aspek sudah masuk disitu, jadi asasnya kita dari Pancasila dan Undang-undang Dasar. Dan kebanyakan siswa yang menabung disini adalah Madrasah MI dan MTs jadi yaitu tadi kita tetap mengedukasi, ohh ini lho caranya menabung dan kita bedanya dari keuangan yang lain misalnya Bank jadi Ketika anak-anak menabung disini nabung Rp1000 ya tabungannya tetap Rp1000 nabung Rp2.000 ya tetap Rp2.000 jika nanti ditambah ya terus bertambah tidak akan berkurang, prinsipnya menabung kan disitu kita kasih gambaran seperti itu meskipun kita tidak pernah menyampaikan secara langsung satu persatu tetapi secara praktiknya seperti itu, jadi ini pelatihan kepada mereka ohh.. menabung itu seperti ini, kalua nanti lama-lama kan pasti banyak, bahkan kita ada pancingan-pancingan agar nanti lebih gemar menabung ada bonus ada hadiah, Cindra mata seperti itu bahkan setiap 2tahun sekali ada gebyar hadiah tabungan berkah kita punya pogram itu agar anak-anak semangat menabung, luar biasa hasilnya anak- anak semangat banyak menabung”¹⁰⁰.

¹⁰⁰ Wawancara dengan bapak Zekky Ahfaz Fahrudin (Marketing Manager BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung), pada 14 Desember 2020

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam menerapkan empat karakteristik tersebut, BMT Rizwa menerapkan empat karakteristik dalam simpanan. Yang pertama, aspek Ketuhanan, bahwa hukum-hukum syariat yang bersifat Ketuhanan dan sama seperti Pancasila Sila ke Satu (Ketuhanan Yang Maha Esa), Etis yang mengedepankan moral etika dalam seluruh aspek kehidupan dalam hal etis ini BMT Rizwa slalu mengedukasi kepada pelajar MI-MTs untuk gemar menabung, nilai Realistis dengan melakukan pancingan- pancingan seperti memberi hadiah, dan Humanistis sesuai dengan Undang-undang Dasar.

Dalam strategi pemasaran BMT Rizwa Tulungagung juga membangun citra baik (ta'awun) dikalangan pelajar MI-MTS, Hasil wawancara dengan Bapak Zekky selaku Manajer marketing BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung, beliau mengungkapkan bahwa:

"ya jadi memang prinsipnya kita BMT ini prinsipnya juga ta'awun (tolong-menolong), jadi terkait itu ya pastinya Ketika menabung karena disini juga selain lembaga sosial, khasnya BMT lembaga yang komersil juga kan gitu kan,, kita lembaga komersilnya, jadi prinsip tolong menolongnya Ketika anak-anak ini ingin menabung nanti dari hasil tabungan mereka yang pertama ini kita berikan kita masukan ke pembiayaan prodak kita, pembiayaan yang pertama, terus yang berikutnya kita juga punya pogram dana sosial, jadi dana sosial ini kita kembangkan ini juga hasil dari simpanan seluruhnya, baik simpanan pelajar, simasya dan sebagainya, ada dana yang kita kumpulkan fungsinya untuk dana sosial, dana sosial untuk santunan anak yatim, untuk siswa yang berprestasi dan untuk

*membantu sesama yang membutuhkan itu juga pogram kita seperti itu”.*¹⁰¹

Hal ini didukung dengan wawancara Bersama Septiara dan Arrizqi sebagai anggota simpanan pelajar MI-MTS di BMT Rizwa Tulungagung, mengungkapkan bahwa:

*“kata Bapak Zekky selalu memberi tahu bahwa kita harus ingat dengan sesama harus tolong menolong dengan menyisihkan tabungan kita ke sesama orang yang membutuhkan”.*¹⁰²

Dari penjelasan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa BMT Rizwa dalam membangun citra baik ta’awun yaitu dengan ada pogram dana sosial yang dikembangkan dari hasil simpanan seluruhnya baik Simpel, simasya dan sebagainya, yang dari hasil itu dana sosial untuk santunan anak yatim piatu, siswa yang beprestasi, dan untuk membantu sesama yang membutuhkan.

Dalam melakukan pemasaran dimana untuk meyakinkan pasar yang dituju, maka dari itu strategi pemasaran BMT Rizwa Tulungagung juga melakukan Penetapan segmentasi pasar, target pasar dan posisi pasar Hasil wawancara dengan Bapak Muhlis Prasetya selaku General Manager BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung, beliau mengungkapkan bahwa:

“Jadi gini terkait kita lembaga keuangan ini memang sebenarnya target kita yang pertama ya menghimpun dana yang bisa berupa tabungan, tabungan yang pertama memang pelajar, pelajar ini memang kita diuntungkan

¹⁰¹ *Ibid*

¹⁰² Wawancara dengan Fadila Ayu Septiara dan Mochamad Rayhan Hafid Arrizqi, (Anggota Tabungan Simpanan pelajar MI-MTS di BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung), pada 14 Desember 2020

Yayasan kita yang punya lembaga Pendidikan jadi kita tidak perlu repot-repot mencari atau apa siswa-siswi yang harus menabung, selain lembaga Pendidikan disini juga ada tetapi presentasinya dibawah Yayasan kita, jadi ini salah satu sasaran kita ke siswa-siswi dan juga lembaga pendidikannya selain yang menabung ini siswa-siswinya lembaga pendidikannya ini juga kita beri pengertian atau kita iming-iminglah, kita punya prodak ini-ini, mudah-mudahan juga bisa menabung disini, ini juga ada beberapa sekolah yang menabung dikita gitu. Terus selain itu selain pelajar dan tabungan pelajar ini luar biasa, kalau kita mengelolanya secara benar ya hasilnya luar biasa, jadi ini diluar ekspektasi kita ya, kalau kita menganggap ohh ternyata tabungan siswa ini pasti pasti kecil, paling ya siswa Rp 1.000-Rp 2.000 nabungnya, tapi tidak, Ketika kita punya pogram-pogram yang jelas terus kita punya tujuan, kita punya itu beri pengertian kepada pelajar ternyata pelajar ini luar biasa, Girahnya untuk menabung ini luar biasa, setaiap hari pasti ada yang menabung dan ternyata jumlahnya luar biasa fantastis kalo menurut saya ini sudah cukup sekali karena nominalnya dana penghipun untuk pelajar ini hampir mendekati Rp 1.000.000.000-, lebih dari Rp 700.000.000 ya mungkin Rp 800.000.000 lebih, peningkatan yang luar biasa. Terus yang selain pelajar Pendidikan ini kita juga ada masyarakat umum jadi”.¹⁰³

Dari penjelasan Bapak Muhlis Prasetya dapat disimpulkan bahwa target menghimpun dana yang berupa tabungan simpanan pelajar. BMT Rizwa diuntungkan mempunyai Yayasan lembaga Pendidikan sendiri tetapi produk tabungan simpanan pelajar ini juga di peruntukan untuk masyarakat umum, seperti yang ditambahkan Bapak Zekky mengungkapkan bahwa:

“tabungan simpanan Pendidikan ini juga untuk masyarakat umum ini kita bebaskan, masyarakat umum ini bisa dari wali murid bahkan warga selain itu yang ada diwilayah Rejotangan dan kecamatan Ngunut. Bidikan kita hanya di Kecamatan Rejotangan dan Kecamatan Ngunut, tapi tidak

¹⁰³ Wawancara dengan Bapak Muhlis Prasetya, (General Manajer BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung), Pada 14 Desember 2020

*memungkinkan itu ternyata diluar itu juga kita punya anggota diluar kecamatan, bahkan inginnya kita melebarkan sayap juga tapi ya ini kita masih punya kelemahan di SDM kita masih terbatas jadi kalau diluar wilayah kita juga kesulitan, hanya menyangkup kecamatan Rejotangan dan Kecamatan Ngunut sementara ini itu pun sudah luar biasa, sudah kualahan. Ada juga yang diluar kecamatan tapi tidak banyak ya lebih dari 10 anggota”.*¹⁰⁴

Dari penjelasan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa BMT Rizwa Tulungagung target yang pertama yaitu menghimpun dana yang berupa tabungan simpanan pelajar yang tujuannya tidak hanya untuk lembaga Pendidikan dari BMT saja, tetapi ditujukan untuk masyarakat umum dan memungkinkan untuk lembaga Pendidikan sekolah lainya diluar kecamatan Ngunut dan Rejotangan. Dalam pemasaran produknya tentu BMT mempunyai pemasaran operasional yang efektif untuk menggaet nasabah tentunya dikalangan pelajar MI- MTs, Hasil wawancara dengan Bapak Muhlis Prasetya selaku General Manager BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung, beliau mengungkapkan bahwa:

“Jadi Ketika promosi ini saya kira penting, kita punya strategi ada offline dan online, promosi offline ini ya seperti bikin poster- poster, terus kita langsung ketika ada misalnya yang ada dilembaga pendidikan biasanya nunut ada pertemuan walimurid kita biasanya menyampaikannya tidak langsung kesiswa tetapi kita menyampaikannya ke wali muridnya. jadi kalau kita sampaikan ke siswa ini jarang, karena nanati banyak yang begitu tidak langsung faham, kalau disampaikan keorang tuanya kan nanti dirumah bisa diberi pengertian, kita masuk disitu kita sering Ketika pertemuan wali murid kita minta izin waktu sebentar untuk ikut ngisi lah promosi disitu baik di RA, MI dan MTs ketiga

¹⁰⁴ Wawancara dengan Bapak Muhlis Prasetya (General Manager BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung), pada 14 Desember 2020

lembaga ini yang kita utamakan, terus ya yang lain- lainnya browsur, poster. Kalau yang online ya media sosial terus kita punya Whatsapp sender kita mengumpulkan nomer Hp terus kita kirim tidak hanya Whatsaap saja tapi juga SMS kita kumpulkan Nomor Hp kita punya data base kita kirim, disitu ada pemberitahuan paling tidak satu minggu 1-2x ada SMS dan Whatsapp yang terkirim kenomer-nomer itu ya, terutama dinasabah kita, harapannya Ketika nasabah itu merima itu bisa gepuk tular ketetangga tetangganya".¹⁰⁵

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan pemasaran BMT Rizwa mempunyai Whatsaap sender, SMS sender dan juga sosial media, tidak itu saja BMT Rizwa menggunkan brosur,poster. BMT Rizwa selalu rutin membuat pemberitahuan menggunakan Whatsaap sender dan SMS sender setiap 1-2x dalam satu minggu.¹⁰⁶

Gambar 4.1
Poster dan Whtsaap Sender BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung



Sumber: Dokumentasi Poster dan Whatsapp Sender BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung

¹⁰⁵ Ibid

¹⁰⁶ Dokumentasi Whatsapp Sender dan Brosur BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung

Hal ini didukung dengan wawancara bersama Septiara dan Arrizqi sebagai anggota simpanan pelajar MI-MTS di BMT Rizwa Tulungagung, mengungkapkan bahwa:

“iya mbak, setiap ada pengumuman BMT selalu memberi pengumuman lewat Whatsapp”.¹⁰⁷

Lalu Bapak Prasetya menambahkan:

“Dalam menggaet nasabah dua-duanya saling mendukung sih, tetapi biasanya kalau ketemu langsung itu lebih enak ada tanya jawab gitu enak, jadi kalau misalnya ada yang kurang paham bisa langsung ditanyakan dan langsung kita jawab, jadi akan langsung gamblang gitu loh. Sementara ini ya semuanya ada kelebihan dan kelemahan, kalau saya sebenarnya suka yang digital itu yang sosmed dan sebagainya tapi kita disosmed juga follower kita kurang banyak sih jadi infonya hanya orang-orang tertentu yang tahu kalau lewat medsos kalau lewat Whatsapp ya cukup banyak, tetapi dimusim seperti ini (Covid-19) tidak mungkin mengumpulkan anak, jadi kita punya Whatsapp dan SMS senter ini yang saat ini yang paling dominan, ya ini promosinya lewat Whatsapp sender dan SMS senter”.¹⁰⁸

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa BMT Rizwa Tulungagung menggunakan strategi pemasaran online dan offline, pemasaran online seperti sosial media, Whatsapp sender dan SMS sender, sedangkan untuk pemasaran offlinenya seperti memasang poster-poster, brosur dan langsung datang kesekolah saat ada acara wali murid dengan menggunakan kesempatan itu BMT memberikan pengertian-pengertian kepada walimurid agar

¹⁰⁷ Wawancara dengan Mochamad rayhan Hafid Arrizqi dan Fadila Ayu Septiara (Anggota Tabungan Simpanan Pelajar MI, MTs di BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung), pada 14 Desember 2020

¹⁰⁸ Wawancara dengan Bapak Muhlis Prasetya (General Manager BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung), pada 14 Desember 2020

memberikan pengertian- pengertian kepada anaknya dirumah. Dalam menggaet nasabah dua- duanya saling mendukung ketika ketemu langsung (tatap muka) bisa bertanya jawab jika ada yang kurang dan kalau online menggunakan sosial media follower masih kurang, tetapi disaat musim pandemi (Covid-19) pemasaran secara online yang digunakan.

Produk simpanan pelajar mempunyai keunggulan, Hasil wawancara dengan Bapak Muhlis Prasetya selaku General Manager BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung, beliau mengungkapkan bahwa:

“jadi gini produk simpanan pelajar ini sesuai dengan Namanya, fungsinya atau tujuannya, intinya sebenarnya untuk melatih edukasi tadi kepada anak-anak biar gemar menabung intinya disitu sebenarnya, jadi kita untuk akadnya pun kita juga wadiah beda dengan simasya, intinya kita menekankan edukasi kalau sudah diluar pelajar siswa-siswi itu nanti sudah beda ada bagi hasil kita pakai akad yang berbeda ya Mudharabah dan sebagainya. Kalau yang pelajar ini sebenarnya ini unik Ketika kita memberitahu kelebihan”¹⁰⁹

Keunggulan dari produk simpanan pelajar ini beda dari tabungan- tabungan lainnya, tabungan ini dikhususkan hanya untuk pelajar saja yang dimana keistimewaanya untuk mengedukasi anak-anak supaya gemar menabung dan tidak ada bagi hasil dalam produk tabungan simpanan pelajar ini. Syarat-syarat untuk membuka rekening buku tabungan pun juga mudah, seperti yang dituturkan

¹⁰⁹ *Ibid*

Bapak Zekky Ahfas Fahrudin selaku Manajer marketing BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung, beliau mengungkapkan bahwa:

*“syaratnya sangat mudah tidak ada syarat yang menyulitkan, yang penting kalau pelajar dia sedang dalam belajar dan terus membuka buku rekening terus nanti bisa setor Tarik semaunya, tidak ada syarat yang sulit disini jadi ya dia ada kemauan, terkait belum punya data misal KTP ya KKnya yang dibawa dan juga yang tidak kalah pentingnya ada nomer Hp kita minta soalnya ya tadi untuk kita buat promosi juga”.*¹¹⁰

Persyaratnya mudah tidak memberatkan anggota, akad yang digunakan juga tidak membelitkan anggota, seperti yang dituturkan Bapak Zekky Ahfas Fahrudin selaku Manajer marketing BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung, beliau mengungkapkan bahwa:

*“akad tabungan simpanan pelajar ya akad Wadiah kita jadi titipan saja tidak ada bagi hasil”.*¹¹¹

Dalam melakukan strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar tentunya mempunyai kendala-kendala saat memasarkan produknya, seperti yang dituturkan Bapak Zekky Ahfas Fahrudin selaku Manajer marketing BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung, beliau mengungkapkan bahwa:

“kendala untuk saat ini kita Pandemi ini kita jarang ketemu dengan orangtua, kalau yang dulu-dulu kita sering katakanlah satu semester 1-2x ketemu dengan orang tua, paling tidak 1 tahun 2-4x minimal. Untuk saat ini kita tidak pernah ada pertemuan hampir 1 tahun ya kita hanya bisa

¹¹⁰ Wawancara dengan bapak Zekky Ahfaz Fahrudin (Manager Marketing BMT Rizwa manba'ul 'Ulum Tulunaggung), pada 14 Desember 2020.

¹¹¹ *Ibid*

mengandalkan lewat medsos itu sama Whatsapp dan SMS itu, untuk woro-woro, ya kalau pandemi ini berdampak atau tidak ya berdampak, berdampaknya kita tidak bisa bertemu dengan banyak orang padahal disitu kita kesempatan yang enak ketemu orang nanti kita bisa interaksi yang enak seperti itu kendalanya tidak bisa promosi secara langsung intinya itu”¹¹²

Dari penjelasan Bapak Zekky dapat disimpulkan bahwa kendala yang dihadapi saat ini dalam musim pandemi Covid-19 sangat berdampak jika melakukan pemasaran, berbeda dari pemasaran sebelumnya yang langsung datang ke sekolah, saat ini pemasaran hanya mengandalkan Sosmed saja. Dalam melakukan pemasaran tentu ada yang dirasakan Anggota terhadap pemasaran yang dilakukan BMT Rizwa, Hasil wawancara dengan Bapak Muhlis Prasetya, beliau mengungkapkan:

“Jadi Kalau siswa ini saat inikan promosinya yang paling utama hanya lewat medsos, whatsapp dan SMS, ya sampai saat ini kita meskipun ada Corona tapi ternyata untuk tabungan siswa-siswi ini ya tetap aman tidak ada penarikan jadi ya aman, mereka tidak ada masalah Ketika ada Corona misalnya, memang diawal-awal dulu ya tiga bulan ya sedikit ada kejolak banyak sekali penarikan tabungan gitu ya, tapi untuk yang siswa ini ya tidak ada yang menarik secara besar-besaran, ya yang mungkin yang menarik itu yang sudah lulus”¹¹³

Pak Zekky Ahfaz Fahrudin selaku marketing manajer menambahkan:

”Yang dirasakan anggota ya terutama pelajar dari Yayasan kami, anak-anak bisa tahu caranya menabung, hemat

¹¹² *Ibid*

¹¹³ Wawancara dengan Bapak Muhlis Prasetya (General Manager BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung), pada 14 Desember 2020

*dan sama seperti yang Bapak Muhlis katakan, anak-anak akan merasa aman”.*¹¹⁴

Hal ini didukung dengan wawancara Arrizqi sebagai anggota simpanan pelajar MI di BMT Rizwa Tulungagung, mengungkapkan bahwa:

*“nabung di BMT uang e tidak mudah saya ambil I mbak, kalau nabung dirumah sering saya ambil li, lak nek BMT kan bisa nabung aman dak gampang tak jikuk, dadi aman, tak ambil mugin pas aku pengen tumbas sesuatu”.*¹¹⁵

Septiara sebagai anggota tabungan simpanan pelajar MTS di BMT Rizwa Tulungagung mengungkapkan bahwa:

*“saat saya nabung di BMT saya merasa senang dan aman mbak, saya jadi bisa berhemat, Ibu memberi saya saku Rp 10.000 sehari terus nanti yang Rp 3.000 kadang Rp 5.000 saya tabungkan gitu, nanti jika ada kebutuhan apa gitu nanti saya ambil sebagian. Nabung di BMT dikit-dikit tapi nanti lama-lama banyak beda kalau saya nabung sendiri dirumah dicelengan Ayam kadang suka saya ambil seenaknya mbak, jadi gak penuh-penuh, di BMT kan ada bukunya jadi saya tahu tabungan saya berapa-berapa gitu”.*¹¹⁶

Dari wawancara dengan Manager, Marketing dan anggotanya, hal yang dirasakan dalam produk tabungan simpanan pelajar ini anggota merasa aman dalam menyimpan uangnya. Dalam melakukan strategi pemasaran ada hasil yang diperoleh, Hasil wawancara dengan Bapak Muhlis Prasetya, beliau mengungkapkan:

“Ya jadi terkait hasil memang harus kita lihat prosesnya terlebih dahulu, kalau di bicarakan dari tahun sebelumnya beda karena ada corona ini, kalau hasil sebelum ada corona

¹¹⁴ Wawancara dengan Bapak Zekky Ahfaz Fahrudin (Manager Marketing BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung), pada 14 Desember 2020

¹¹⁵ Wawancara dengan Mochamad rayhan Hafid Arrizqi (Anggota Tabungan Simpanan Pelajar MI di BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung), pada 14 Desember 2020

¹¹⁶ Wawancara dengan Fadila Ayu septiara, (Anggota Tabungan simpanan Pelajar MTs di BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung), pada 14 Desember 2020

*ini ya luar biasa ya saat ini pun tetap bagus sih tetapi ada penurunan sedikit saja terkait hasil, penurunnya Ketika ada corona ini sekolahkan tidak masuk belajar dirumah, Ketika belajar dirumah siswa-siswi pun jarang yang kesini ya nabungnya jarang sekali ya tabungan mereka tetap tabungan yang lama mengendap tidak ditarik , jadi untuk saat ini ya masih aman lah”.*¹¹⁷

b. BMT Istiqomah Karangrejo

Dari perolahan data yang diperoleh dari BMT Istiqomah Karangrejo dalam melakukan Strategi Pemasaran produk tabungan simpanan pelajar MI-MTs, pemasarannya melakukan *Door to door* dengan menyebarkan tabungan kotak ke sekolah-sekolah terdekat, seperti hasil wawancara dengan Bapak Heru selaku marketing mengungkapkan bahwa:

*“strategi pemasarannya awal-awalnya babat alas dulu saya dan Pak Arif (Pak Manajer) terjun langsung ke sekolah-sekolah MI-Mts terdekat istilahnya Door to door membagikan itu lo kotak warna hijau tabungan, sama anak-anak diisi uang koin kadang ya kita buka uang Rp 1.000-2.000 paling banyak dulu, itu tabungan kita ambil 1minggu sekali terus kita buat buku tabungan buat mereka, saya dengan bapak Arif tidak patah semangat kami terus melakukan itu Door to Door sampai sekarang Alhamdulillah menuai hasil yang memuaskan, dengan berkemabangnya zaman dan sudah banyak orang-orang yang tahu BMT Istiqomah kita tinggalkan Door to doornya, sekarang anak-anak kalau ingin menabung sudah langsung datang ke kantor dengan orang tuanya”.*¹¹⁸

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa BMT Istiqomah pada awalnya melakukan strategi pemasaran produk

¹¹⁷ Wawancara dengan Bapak Muhlis Prasetya (General Manager BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung), Pada 14 Desember 2020

¹¹⁸ Wawancara dengan Bapak Heru (Marketing BMT Istiqomah Karangrejo), pada 18 Desember 2020

tabungan simpanan pelajar dengan melakukan *Door to Door* yang artinya dari pintu kepintu langsung mendatangi sekolah-sekolah dengan membawa kotak tabungan. Lalu Bapak Arif Jauhari selaku manajer BMT Istiqomah Karangrejo menambahkan:

“Iya dulu kita melakukan pemasaran dengan door to door, dengan berkembangnya BMT Istiqomah sudah tidak sesusah waktu babat dulu sekarang ya menggunkan brosur dan sosial media mengikuti perkembangan zaman”.¹¹⁹

Hal ini didukung dengan wawancara Bersama Hasna anggota tabungan simpanan pelajar MTs di BMT Istiqomah Karangrejo mengungkapkan bahwa:

“saya menabung sejak kelas satu MTS, saat awal masuk dulukan ada pertemuan wali murid, terus ibu saya diberi tahu oleh Bu Guru agar belajar menabung, nah dari itu saya jadi menabung”.¹²⁰

Lalu Salsabila sebagai anggota produk tabungan simpanan pelajar MI di BMT Istiqomah Karangrejo mengungkapkan bahwa:

“Dari kelas satu MI disuruh ibuk nabung di bu Guru”.¹²¹

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa BMT Istiqomah Karangrejo dalam melakukan strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar dulunya masih menyebarkan kotak tabungan kesekolah-sekolah tapi dengan berkembangnya teknologi sekarang menggunkan brousur dan sosial media. Dalam

¹¹⁹ Wawancara dengan Bapak Arif Jauhari, (Manager BMT Istiqomah Karangrejo), Pada 18 Desember 2020

¹²⁰ Wawancara dengan Aisyah Hasnah, (Anggota Tabungan Simpanan Pelajar MTs di BMT Istiqomah Karangrejo), pada 18 Desember 2020

¹²¹ Wawancara dengan Diva Salsabila, (Anggota Tabungan Simpanan Pelajar MI di BMT Istiqomah Karangrejo), pada 18 Desember 2020

memasarkan produknya BMT Istiqomah mengimplementasikan empat karakteristik yaitu Ketuhanan, etis, humanis dan realistik, seperti yang mengungkapkan Bapak Heru:

*“saya kira dalam teknis pemasaran Syariah empat karakter yaitu ketuhanan artinya bahwa apa yang kita lakukan itu berdasarkan nilai-nilai Syariah yang ada dan nilai Syariah itu kita mengenal istilah antarodin (sama-sama ridhonya) ini menjadi satu modal kita untuk bisa memperoleh keberkahan didalam semua aktifitas Syariah baik itu di pembiayaan dan tabungan simpanan Pendidikan Istiqomah. Kemudian Etis jelas artinya etis itu ada satu hal yang kita tidak boleh tinggalkan adalah bagaimana semua perhitungan yang kita tuangkan dalam akad itu harus berdasarkan atas karakter ta’awun atau saling tolong menolong, kemudian humanis ini sebagai satu sistem kemanusiaan yang ini merupakan bagian yang tidak bisa terpisahkan dari lebel ke syariah jadi Syariah itu berdiri dari atas nilai-nilai kemanusiaan dan realistik apa yang dituangkan dalam akad memang bisa dipertanggungjawabkan dan itu semua masuk akal”.*¹²²

Dari penjelasan diatas bahwa dalam mengimplementasikan empat karakteristik yaitu Ketuhanan BMT Istiqomah menerapkan Antarodhin (sama-sama ridho), kemudian etis akad yang digunakan itu jelas dan berdasarkan karakter ta’awun, serta humanis Syariah yang berdiri dari nilai-nilai kemanusiaan, dan kemudian realistik ini menggunakan akad ini bisa dipertanggung jawabkan dan masuk akal semua. Dalam melakukan strategi pemasaran BMT Istiqomah juga membangun citra ta’awun dikalng pelajar, seperti yang diungkapkan Bapak Heru:

¹²² Wawancara dengan Bapak Heru, (Marketing BMT Istiqomah Karangrejo), pada 18 Desember 2020

*“citra yang dibangun BMT ini bagaimana mampu menjadi solusi alternatif, kalau di kalangan pelajar bagaimana teman-teman pelajar itu mampu menyisihkan sebagian dari uang sakunya untuk ditabung di BMT serta nanti sebagian dari tabungannya kita masukan ke dana sosial ya tidak banyak yang kita masukan paling ya Rp 500 perak, maka ini diperlukan satu strategi syiar atau dakwah sehingga betul-betul kita dapat rasakan bahwa tabungan ini bisa diperuntukan sebagai solusi kehidupan dimasa depan”.*¹²³

Hal ini didukung dengan wawancara Bersama Hasna anggota tabungan simpanan pelajar BMT Istiqomah Karangrejo mengungkapkan bahwa:

*“sebelum menabung diberi tahu menabung itu banyak manfaatnya bisa membantu dalam sesama juga, dan katanya sebagian dari tabungan nanti dikasih ke orang yang membutuhkan, jadi ya bisa nabung sambil mencari pahala”.*¹²⁴

BMT Istiqomah Karangrejo dalam membangun citra ta’awun dengan melakukan syiar atau dakwah kepada anak-anak pelajar yang dimana dari sebagian tabungan sedikit dari uang mereka dimasukan ke dana sosial. Terus dalam melakukan strategi pemasaran BMT Istiqomah juga menetapkan segmentasi pasar, target pasar dan posisi pasar, seperti yang diungkapkan Bapak Jauhari:

“saya kira begini segmentasi pasar, target pasar dan posisi pasar ini kita tidak bisa berkuat dimasal yang terkait diwilayah yang ada maka kewilayahan ini yang mendukung jadi karena memang BMT ini didirikan pada keberadaan usaha mikro dan wilayah yang terbatas ini bukan kita mencari pasar tapi bagaimana kita memanfaatkan peluang pasar maka ini yang kita masukan dalam strategi promosi.

¹²³ *Ibid*

¹²⁴ Wawancara dengan Aisyah Hasnah, (Anggota Tabungan Simpanan Pelajar MTs di BMT Istiqomah Karangrejo), pada 18 Desember 2020

*Ya produk tabungan simpanan pelajar ini memang ditargetkan khusus untuk pelajar, Ketika ada sekolah ada acara walimurid apa gitu kita coba pasarkan kita bagi brosur dan pengertian kepada guru agar disampaikan, contohnya di MTs Karangrejo dan sekolahan terdekat dari BMT Karangrejo, ya yang masih bisa kita jangkau lah”.*¹²⁵

Dalam segmentasi pasar, target pasar dan posisi pasar BMT Istiqomah Karangrejo memanfaatkan peluang pasar yang dimana Ketika ada acara disekolah BMT meberikan brosur kepada guru agar diberikan ke siswa- siswi. Dalam melakukan pemasaran selama ini tentunya ada bentuk opsional yang paling efektif untuk menggaet nasabah, seperti yang diungkapkan Bapak Heru:

*“pemasarn yang kita lakukan dulu saat proses awal kita lakukan door to door artinya upaya itu kita lakukan ada petugas langsung yang datang ke sekolah atau madrasah yang menawarkan bagaimana ada kerja sama tabungan yang dulu dikelola oleh sekolah kemudian dikelola oleh BMT tentunya pengelolaan ini berdasarkan sistem Mudharabah jadi tidak hanya sekedar kita mencari laba, tapi bagaimana kita mecari keberkahan dari sebuah usaha yang dikembangkan BMT Istiqomah”.*¹²⁶

Dari penjelan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam opsional yang dilakukan dengan *Door to Door* untuk menggaet nasabah. Dalam sebuah produk simpanan pelajar mempunyai unggulan darai produk lainnya, seperti yang diungkapkan Bapak Heru:

“keunggulan dari produk ini ya produk ini dikhususkan untuk pelajar saja, dari usia anak-anak TK-Perguruan Tinggi, yang masih usia pelajar, beda sama produk yang lainnya,

¹²⁵ Wawancara dengan Bapak Arif Jauhari, (Manager BMT Istiqomah Karangrejo), pada 18 Desember 2020

¹²⁶ Wawancara dengan Bapak Heru, (Marketing BMT Istiqomah Karangrejo), pada 18 Desember 2020

*terus produk ini salah satu cara mengedukasi anak supaya suka menabung”.*¹²⁷

Dari keunggulan produk tabungan simpanan pelajar di BMT Istiqomah Karangrejo yaitu tabungan yang hanya dikhususkan hanya untuk pelajar dan dapat mengedukasi anak supaya gemar menabung. Dalam menabung di BMT Istiqomah tentunya ada syaratnya, seperti yang diungkapkan bapak Heru:

*“untuk syarat nya mudah, jika belum mempunyai KTP bisa fotocopy pakai kartu Pelajar terus untuk setoran awalnya Rp 25.000 selanjutnya minimal Rp. 5000”.*¹²⁸

Syarat yang digunakan dalam menabung di BMT Istiqomah sangat mudah dan tidak memberatkan nasabah, dalam sebuah produk tentunya ada akad yang digunakan seperti yang diungkapkan Bapak Heru:

*“akad yang digunakan dalam produk simpanan pelajar atau yang di BMT Namanya Tabungan Pendidikan Istiqomah ini menggunakan akad Mudharabah”.*¹²⁹

Dalam memasarkan produknya tentu di BMT Istiqomah mempunyai kendala-kendala, seperti yang di ungkapkan Bapak Heru:

“yang menjadi kendala adalah terbatasnya baik karyawan yang kita miliki dan operasional, karena kita bisa membayangkan dua tiga orang ini harus mengoperasionalkan disekian puluh sekolah yang ada di kecamatan Karangrejo maka awal kita yang sudah kita lakukan dan berhasil kemudian menjadikan perubahan sistem mereka yang sekarang ini dikoordiner oleh Guru setempat kemudian datang ke BMT biasanya jumlah

¹²⁷ *Ibid*

¹²⁸ *Ibid*

¹²⁹ *Ibid*

*tabungannya itu kolektif jadi dari sekolah itu berapa lalu kemudian dimasukkan di BMT atas nama tabungan sekolahan tersebut tidak lagi person yang ada tapi langsung dikelola oleh atas nama lembaga siswa tersebut”.*¹³⁰

Dari penjelasan kendala diatas dapat disimpulkan bahwa BMT Istiqomah terkendala dari ketersediaan SDM yang harus mengoperasionalkan tabungan simpanan pelajar, maka dari itu BMT Istiqomah mempunyai solusi yaitu dengan megolektifkan tabungan ke Guru dan mengatas namakan lembaga siswa tersebut.. Dalam melakukan pemasaran tentu ada yang dirasakan Anggota terhadap pemasaran yang dilakukan BMT Istiqomah Karangrejo Hasil seperti yang diungkapkan Bapak Jauhari:

*“ya yang dirasakan anggota ya,dengan adanya tabungan ini bisa bermanfaat mereka bisa belajar menabung dari uang kecil nanti lama-lama akan jadi banyak, terus mengajarkan mereka agar tidak boros dan tentunya mereka dapat menyimpan uang mereka dengan aman”.*¹³¹

Hasil ini didukung wawancara dengan Salsabila mengungkapkan bahwa:

*“ya kalau nabung di sini kan aman terus uang e enggak hilang, kalau nabung dirumah gak kekumpul-kumpul, malah buat jajan terus”.*¹³²

Lalu Hasna juga mengungkapkan bahwa:

¹³⁰ *Ibid*

¹³¹ Wawancara dengan Bapak Arif Jauhari (Manager BMT Istiqomah Karangrejo), pada 18 Desember 2020

¹³² Wawancara dengan Diva Salsabila, (Anggota Tabungan Simpanan Pelajar MI di BMT Istiqomah Karangrejo), Pada 18 Desember 2020

“dengan menabung disini ya uangnya aman, tidak sering saya ambil seenaknya saja, ya kalau diambil nanti kalau sudah banyak”.¹³³

Dengan strategi yang digunakan ada hasil yang diperoleh, seperti yang diungkapkan Bapak Heru:

“hasil yang diperoleh ya Alhmdulillah banyak lembaga sekolah yang percaya dengan BMT Istiqomah, banyak siswa-siswi yang menabung, sehingga dapat menamkan jiwa menabung mereka”.¹³⁴

2. Strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar MI-MTS dalam meningkatkan literasi ekonomi Syariah di BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung dan BMT Istiqomah Karangrejo.
 - a. BMT Rizwa Manb’ul ‘Ulum Tulungagung

Strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar dalam meningkatkan literasi ekonomi Syariah MI-MTs dalam memberikan beasiswa tabungan ke siswa, brosur, semenir dan sejenisnya yang akhirnya siswa faham ekonomi Syariah. Hasil wawancara dengan Bapak Muhlis Prasetya, beliau mengungkapkan bahwa:

“Ya jadi terkait perekonomian Syariah memang kita kalau secara langsung kita beri pengertian Pendidikan kita belum pernah ya secara langsung wohh seperti ini ya ekonomi Syariah kita belum pernah seperti itu. Siswa ini perlu waktu yang lama mungkin karena memang terkait perekonomian kan juga perlu dijelaskan lebih detail, tapi intinya kita membangun ekonomi Syariah ini memang sejak awal kita, intinya begini kerja sama juga sudah Syariah, kita beritahu tujuannya Ketika nabung nanti dananya akan digunakan untuk kita Kelola utuk ini-ini kita beritahu kewali murid biasanya seperti itu diawal-awal mesti kita presentasikan.

¹³³ Wawancara dengan Aisyah Hasna (Anggota Tabungan Simpanan Pelajar MTs Di BMT Istiqomah Karangrejo), Pada 18 Desember 2020

¹³⁴ Wawancara dengan Bapak Heru, (Marketing BMT Istiqomah Karangrejo), pada 18 Desember 2020

*Nah kita juga punya itu tadi ada pogram beasiswa, ada pogram santunan anak yatim itu juga ada, bahkan dikaum duaafa selain disiswa ada juga kita berikan kewarga yang membutuhkan. Terus yang saat ini tahun ini kita banyak berikan kenasabah kita sendiri untuk dana sosial kita”.*¹³⁵

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa BMT Rizwa belum pernah memberikan pengerian terkait perekonomian Syariah, tetapi BMT Rizwa memberikan literasi melalui orangtua wali murid dan adanya pogram beasiswa, santunan anak yatim juga kaum duaafa. Lalu Bapak Zekky menabahkan bahwa:

*”Benar yang dikatan bapak Muhlis, terkait dengan memberitahukan tentang perekomomian Syariah secara langsung memang belum pernah, tapi kita membagun kerja sama kita presentasikan kepada walimurid begini lo, ini lo manfaat menabung untuk anak sejak dini. Dan kita juga memberitahu kepada walimurid bahwa kita juga ada pogram beasiswa, santunan anak yatim piatu dan kaum duaafa, jadi mereka tahu bahwa ohh nanti menabung juga bisa bersedekah juga bisa sambil mencari pahala, walaupun jumlahnya tidak seberapa”.*¹³⁶

Dari pejelasan Bapak Muhlis dan Bapak Zekky dapat disimpulkan bahwa dalam meningkatkan literasi ekonomi Syariah, untuk melakukan pendekatan ke siswa-siswi tidak langsung kepada yang bersangkutan tetapi pendekatannya melalui walimuridnya dikarenakan jika langsung kepada yang bersangkutan akan kesulitan karena usia mereka masih anak-anak, dengan melakukan pendekatan kepada orang tuanya di harapkan nanti setelah itu orang

¹³⁵ Wawancara dengan Bapak Muhlis Prasetya, (General Manajer BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung), pada 14 Desember 2020

¹³⁶ Wawancara dengan Bapak Zekky Ahfaz Fahrudin, (Marketing Manager BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung), pada 14 Desember 2020

tuanya sendiri yang memberi pengertian-pengertian keanak-anaknya. BMT memberikan beasiswa, santunan anak yatim piatu dan kaum duafa, tetapi terkait dengan perekonomian Syariah secara langsung memang belum pernah karena akan memerlukan waktu yang lama dan harus detail. Tetapi BMT memberi pengertian kepada walimurid bahwa dengan menabung kita bisa membangun kerja sama dan bisa memberi antar sesama.

Disini BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung mempunyai peran penting sebagai media meningkatkan literasi ekonomi Syariah pada MI-MTs, seperti yang dituturkan Bapak Muhlis Prasetya bahwa:

*“ya jadi kita tetap itu tadi sistem kita memang Syariah di awal memang Syariah, jadi dari menabung ini sudah kita kegiatan menabung sejak dari awal akad dan sebagainya sudah kita sesuai syariahkan misalnya wadiah, wadiah itu apa ya, wadiah itu disini nanti setelah dititipkan disini kita Kelola yakan dan memang tiap bulan tidak kita beri bagi hasil atau apa tidak. Tapi diakhir-akhir tahun akan ada bonus itu tidak seberapa sih yang penting ada kegiatan menabung dan dari menabung ini kan nanti mereka tahu semuanya. Untuk literasinya ya selalu kita sesuaikan dengan syarat-syarat kita yang mungkin karena Syariah dari awal pokok e Ketika ini kita saling setujukan sudah selesaikan, dan Insha Allah nasabah kita yang siswa ini juga banyak ini tetap kita jaga, bahkan yang lulus pun ada tabungannya disini, ya mungkin mereka sudah mempercayakan kita jadi akhirnya tidak diambil-ambil bahkan sudah kuliah atau apa masih disini, jadi kita tetap berprinsip disyariahnya tadi”.*¹³⁷

¹³⁷ Wawancara dengan Bapak Muhlis Prasetya, (General Manajer BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung), pada 14 Desember 2020

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa BMT Rizwa sistem yang digunakan sejak awal Syariah, akad yang digunakan akad wadiah yang dimana tabungan yang dikelola sesuai dengan akad diawal, BMT Rizwa selalu memberikan bonus kepada siswa-siswi yang menabung dan yang terpenting selalu ada kegiatan menabung. Lalu bapak Zekky menabahkan bahwa:

“jadi kita sebagai media literasinya meskipun secara tidak langsung kita beri pengertian kepada mereka masing-masing nasabah yakan kita slalu berkomitmen prodak-prodak kita ini ya produknya yang halal dan sebagainya kita jaga ya, intinya kita punya diakhir tahun RAT disitu nanti ada media untuk memberikan pengertian-pengertian menerima usulan-usulan terus selalu kita kembangkan produk-produk apa yang baru dan ada media sosial ini kita pakai seperti Instagram dan Facebook kita banyak posting-posting produk kita disitu, produk kita seperti apa terkait Syariah seperti apa, kita banyak posting disitu, jadi peran media sosial ini sangat penting juga dari situ banyak orang yang membaca bahkan Web kita berikan produk-produk kita dan orang yang membaca akhirnya mereka tahu itinya seperti itu”¹³⁸.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa BMT Rizwa Tulungagung sebagai media meningkatkan literasi ekonomi syariah dikalangan pelajar, meskipun memberikanya secara tidak langsung kepada pelajarnya, tetapi BMT Rizwa slalu berkomitmen produk- produknya halal, disetiap tahunnya BMT mempunyai RAT(rapat akhir tahun) dimana menjadi media untuk memberikan usulan-usulan dan akan dikembangkan, sama halnya dengan konsep

¹³⁸ Wawancara dengan Bapak Zekky Ahfaz Fahrudin, (Marketing Manager BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung), pada 14 Desember 2020

literasi keuangan mengandung unsur kemanfaatan bagi keluarga dan individu karena Literasi keuangan sebagai kemampuan untuk penilain dan pengambilan keputusan yang efektif berdasarkan informasi yang benar mengenai penggunaan dan pengelolaan uang.

Dengan berbagai cara yang dilakukan BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung untuk meningkatkan Literasi ekonomi Syariah pada MI-MTs apakah sudah efektif dan bertambahnya pelajar yang menabung, seperti yang dituturkan Bapak Zekky Bahwa:

“sudah cukup efektif karena disetiap tahun kita slalu ada penambahan setidaknya ada 80 siswa setiap tahun ada”.¹³⁹

Lalu Bapak Muhlis menambahkan:

“terkait dengan tabungan istilahnya kita memberi edukasi menabung kepada mereka terus biasanya menabung diperbankan kita alihkan disini, belajar menabung disini berarti tanggungannya ini nanti bisa diambil, bisa disetor sewaktu-waktu jadi selayaknya Bank, jadi kita memberikan edukasi sebenarnya”.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa BMT Rizwa dalam meningkatkan literasi siswa menabung sudah cukup efektif dengan mengedukasi pelajar yang biasanya menabung di Perbankan, disini BMT Rizwa mengalihkannya agar pelajar menabung di BMT yang sudah selayaknya Bank, bukti adanya literasi siswa-siswi menabung di BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung.¹⁴⁰

¹³⁹ *Ibid*

¹⁴⁰ Dokumentasi Buku Tabungan (BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung), Pada 14 Desember 2020

Gambar 4.2
Buku Tabungan Simpanan Pelajar BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum
Tulungagung



Sumber: Dokumentasi Buku Tabungan BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung

Kendala-kendala dalam meningkatkan literasi ekonomi

Syariah pada MI-MTs

“kendalanya itu tadi yang pertama pelajar ini memang apalagi siswa yang usianya masih anak-anak itu memang kita kesulitan terkait promosi, terkait memberitahun produk kita, terus kalau anak-anak inikan memang sulit diberi pengertian, akhirnya kita punya solusikan yang sudah saya sampaikan didepan tadi melakukan pendekatan melalui orang tua. Jadi kesulitan kita sebenarnya selama ini kita masih mengurus siswa-siswi yang ada di yayasan kita saja kebanyakan, inginnya kita juga mengembangkan lembaga yang lain ini masih tanda tanya besar kita dan juga tantangan sih sebenarnya untuk melabarkan sayap ini ke lembaga Pendidikan yang lain, tetapi sudah ada beberapa sih tetapi belum banyak, mudah-mudahan bisa, kendala kita ya siswa-siswi ini usianya macam-macam ada yang masih anak-anak yang kita kesulitan promosi disitu, kemudian

*kesulitan kita lagi kalau lembaga selain Yayasan kita, kita masih belum banyak ini mudah-mudahan nanti kedepannya akan ada kemajuan- kemajuan lagi lah”.*¹⁴¹

Dari penuturan diatas dijelaskan bahwa dalam kendala-kendala dalam meningkatkan literasi ekonomi Syariah yaitu,yang pertama kendala usia siswa-siswi yang usia macam-macam ada yang masih anak-anak jadi kesulitan untuk melakukan promosi, anak-anak sulit untuk diberi pengertian-pengertian, tetapi BMT mempunyai solusi yaitu dengan melakukan pendekatan kepada orang tunya. Yang kedua masih mengurus anak-anak dari Yayasan BMT Rizwa sendiri karena dari lembaga Pendidikan lain masih sedikit. Dengan melakukan edukasi untuk meningkatkan literasi ekonomi Syariah tentunya ada hasil yang diperoleh seperti yang dituturkan Bapak Muhlis Prasetya mengungkapkan bahwa:

*“jadi Alhamdulillah dengan memberika edukasi terhadap walimurid, banyak siswa-siswi yang mengerti menabung, manfaat menabung dan berbagi terhadap sesama. kita tetap dipercaya untuk nasabah-nasabah kita meskipun ada Corona yang menyerang ini tidak ada nasabah yang pindah dari kita, mereka tetap mempercayakan kita bahkan selama ini yang menabung terus semakin banyak setelah corona ini dalam prediksi kita waah ini pasti banyak penarikan tabungan tetapi hanya diawal-awal saja, intinya kepercayaan nasabah kepada kita semakin besar”.*¹⁴²

Hal ini didukung wawancara dengan Arrizqi sebagai anggota simpanan pelajar MI di BMT Rizwa Tulungagung, mengungkapkan bahwa:

¹⁴¹ *Ibid*

¹⁴² Wawancara dengan Bapak Muhlis Prasetya, (General Manajer BMT Rizwa Manba’ul ‘Ulum Tulungagung), pada 14 Desember 2020

“ya bisa menabung jadi tahu berhemat terus sedikit-sedikit kan uangnya nanti jadi banyak bisa buat beli HP, katane ibukku gitu”.¹⁴³

Septiara sebagai anggota tabungan simpanan pelajar MTS di BMT

Rizwa Tulungagung mengungkapkan bahwa:

“saya jadi tahu caranya menabung dengan baik, tidak boros, terus jika saya ingin beli sesuatu saya harus menabung terlebih dahulu mbak”.¹⁴⁴

Dari penuturan diatas dapat disimpulkan bahwa hasil dari strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar untuk meningkatkan literasi ekonomi Syariah, berdampak baik dan banyak siswa-siswi yang menabung dan akhirnya tahu manfaat menabung dan cara berbagi terhadap sesama, walaupun anak-anak menabung bertujuan untuk konsumtif tetapi setidaknya mereka tahu cara berhemat untuk membeli sesuatu yang mereka inginkan.

b. BMT Istiqomah Karangrejo

Strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar dalam meningkatkan literasi ekonomi Syariah MI-MTs dalam memberikan beasiswa, uduan-uduan berhadiah atau sejenisnya yang akhir siswa faham ekonomi Syariah dan siswa tertarik untuk menabung. Hasil wawancara dengan Bapak Arif Jauhari selaku Manajer BMT Istiqomah Karangrejo mengungkapkan bahwa:

“untuk memberi tahu tentang ekonomi syariah kepada

¹⁴³ Wawancara dengan Mochamad rayhan Hafid Arrizqi (Anggota Tabungan Simpanan Pelajar MI di BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung), pada 14 Desember 2020

¹⁴⁴ Wawancara dengan Fadila Ayu Septiara, (Anggota Simpanan Pelajar MTS di BMT Rizwa Manba'ul 'Ulum Tulungagung), pada 14 Desember 2020

pelajar itu memang kita belum pernah kalau secara gamblang atau secara langsung, tapi disini kita belajar prakteknya, tapi ada kalanya saat ada acara walimurid kita sebagai BMT sampaikan dulu tentang produk kami ke Guru lalu nanti guru atau kepala sekolah akan memberikan pengertian-pengertian kepada walimurid diharapkan orangtua akan memberikan arahan atau pengertian kepada anaknya untuk menabung, terus begini intinya strategi yang dilaksanakan BMT itu sesuai dengan kondisi BMT dan juga keadaan lembaga tersebut, adanya kalanya mungkin satu tahun sekali kita juga ada beasiswa ada kalanya juga kita mengadakan undian-undian berhadiah tapi belum begitu membasis kayak bank Konvensional lainnya, mungkin saya kira memang sebagai satu bentuk jalan ukhuwah saja antara BMT dengan lembaga MI atau MTs tersebut ”.¹⁴⁵

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam meningkatkan literasi ekonomi Syariah BMT Istiqomah Karangrejo melakukan pendekatan kepada Guru sekolah terlebih dahulu agar nanti guru dapat menyampaikannya ke walimurid, BMT Istiqomah kalau secara langsung memberikan pengertian tentang ekonomi Syariah memang belum pernah, tapi BMT memberi pelajaran secara prakteknya, dengan memberikan beasiswa dan undian-undian kepada siswa-siswi. Dalam meningkatkan literasi ekonomi Syariah BMT Istiqomah Karangrejo mempunyai peran penting, seperti yang dituturkan Bapak Jauhari mengungkapkan bahwa:

“Kami sebagai media literasi ekonomi syariah selalu memberikan edukasi seperti kita memberikan pemahaman atau pengertian terlebih dahulu kepada Guru agar menabung beralih ke BMT Istiqomah yang sistemnya

¹⁴⁵ Wawancara dengan Bapak Arif Jauhari, (Manager BMT Istiqomah Karangrejo), Pada 18 Desember 2020

sesuai dengan Syariah yang nantinya pemahaman itu bisa disampaikan kepada siswa-siswi MI-MTS dan memberikan fasilitas kepada siswa-siswi untuk menabung, kita memberikan edukasi atau pengertian kepada kepada Guru agar disampaikannya kepada siswa-siswi, karena jika kita nanti langsung yang memberikan pengertian akan sulit oleh karena itu maka kita pendekatan terlebih dahulu ke Guru agar disampaikan kesiswa-siswinya agar lebih paham, jadi ya kita memberikan edukasinya tidak secara langsung”¹⁴⁶

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa BMT Istiqomah Karangrejo sebagai media literasi ekonomi Syariah BMT Istiqomah memberikan fasilitas dan edukasi kepada siswa-siswi yang diperantarakan kepada Guru di sekolah. Dengan berbagai cara yang dilakukan BMT Istiqomah Karangrejo untuk meningkatkan Literasi ekonomi Syariah pada MI- MTs apakah sudah efektif dan bertambahnya pelajar yang menabung, seperti yang dituturkan Bapak Heru Bahwa:

“ya jadi gini yang ditargetkan BMT itu kan bukan pelajar secara person tetapi secara kelembagaan, ya ada atas nama pelajar yang tidak dikoordiner oleh sekolah atau lembaga jadi tetap kita layani, ya maka dari itu menurut saya cukup efektif sih”¹⁴⁷

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan strategi dalam memingkatkan literasi ekonomi Syariah di BMT Istiqomah Karangrejo cukup efektif karena tidak hanya yang bersifat kelembagaan saja yang menabung tetapi juga yang bersifat

¹⁴⁶ *Ibid*

¹⁴⁷ Wawancara dengan Bapak Heru, (Marketing BMT Istiqomah Karangrejo), Pada 18 Desember 2020

individu. Dengan melakukan strategi yang dilakukan tentunya ada hasil yang diperoleh seperti yang dituturkan Bapak Heru:

“hasilnya ya baik tidak mengecewakanlah, anak-anak jadi tahu tentang menabung, manfaat menabung kita tetap dipercaya oleh lembaga sekolah untuk mengelola keuangannya dengan aman, dan Insha Allah akan tetap amanah mengedukasi tidak hanya pelajar tapi ya masyarakat umum juga”.¹⁴⁸

Hasil ini didukung wawancara dengan Salsabila mengungkapkan bahwa:

“ya diajarkan cara menabung, lak mau beli sesuatu nabung dulu”.¹⁴⁹

Lalu Aisyah Hasna juga mengungkapkan bahwa:

“saya jadi tahu manfaat menabung belajar supaya tidak boros juga, dan nanti uangnya bisa buat jaga-jaga kebutuhan kedepanne lak mau sesuatu”.¹⁵⁰

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa BMT Istiqomah Karangrejo dengan melakukan edukasi melalui Guru sekolah dengan memberikan pemahan yang akan disampaikan kepada siswa-siswi MI- MTs yang membuat pelajar mengerti tentang menabung, adanya bukti literasi menabung siswa-siswi MI-MTs.¹⁵¹

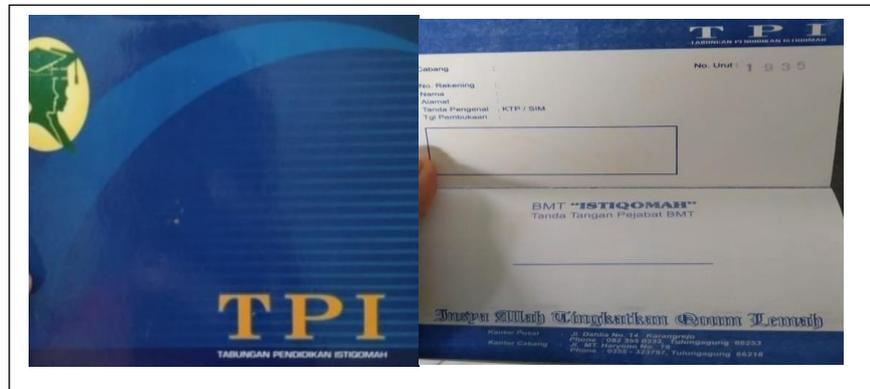
¹⁴⁸ *Ibid*

¹⁴⁹ Wawancara dengan Diva Salsabila, (Anggota Tabungan Simpanan Pelajar MI di BMT Istiqomah Karangrejo), Pada 18 Desember 2020

¹⁵⁰ Wawancara dengan Aisyah Hasnah, (Anggota Tabungan Simpanan Pelajar MTs di BMT Istiqomah Karangrejo), Pada 18 Desember 2020

¹⁵¹ Dokumentasi Buku Tabungan, (BMT Istiqomah Karangrejo), Pada 18 Desember 2020

Gambar 4.3
Buku Tabungan Simpanan Pelajar BMT Istiqomah Karangrejo



Sumber: Dokumentasi Buku Tabungan Simpanan Pelajar BMT Istiqomah Karangrejo