

BAB V

PEMBAHASAN

Penelitian ini dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi yang berlangsung di BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng Gresik terkait standar operasional prosedur penghimpunan dana simpanan akad *wadiah yad dhamanah* dan akad *mudharabah* dan strategi untuk meningkatkan jumlah anggota, di mana temuan tersebut telah sesuai dengan tujuan penelitian. Setelah mengetahui standar operasional prosedur dan strategi untuk meningkatkan jumlah anggota maka diperoleh hasil pembahasan dengan mencocokkan data hasil temuan dengan teori-teori yang sudah dikemukakan oleh peneliti pada BAB II dengan tujuan penelitian sebagai berikut:

A. Standar Operasional Prosedur Penghimpunan Dana Simpanan Akad *Wadiah Yad Dhamanah* dan Akad *Mudharabah* Untuk Meningkatkan Jumlah Anggota di BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng Gresik

Berdasarkan wawancara dan penelitian yang telah dilakukan peneliti dengan karyawan BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng Gresik dalam standar operasional prosedur penghimpunan dana simpanan akad *wadiah yad dhamanah* dan akad *mudharabah* untuk meningkatkan jumlah anggota. Demi keberhasilan penghimpunan dana simpanan, maka memerlukan penerapan standar operasional prosedur dan sistem bagi hasil agar dapat meningkatkan jumlah anggota.

Berikut standar operasional dan sistem bagi hasil penghimpunan dana simpanan akad *wadiah yad dhamanah* dan akad *mudharabah* untuk meningkatkan jumlah anggota di BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng Gresik:

1. Standar operasional prosedur penghimpunan dana simpanan akad *wadiah yad dhamanah* dan akad *mudharabah* di BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng Gresik

Berdasarkan hasil penelitian, standar operasional diterapkan agar anggota merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan sesuai dengan ketentuan standar operasional prosedur (SOP) yang berlaku. Sehingga calon anggota mau menjadi anggota penghimpunan dana di BMT Mandiri Sejahtera. Berikut standar operasional prosedur yang berlaku di BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng Gresik:

- 1) Simpanan akad *wadiah yad dhamanah*
 - a) Simpanan masyarakat sejahtera (simaster)
 - 1) Calon anggota mengajukan pembukaan simpanan pada marketing.
 - 2) Calon anggota mengisi form pembukaan simpanan dan menyerahkan foto copy KTP (Kartu Tanda Penduduk) atau surat tanda pengenal lainnya.
 - 3) Calon anggota mengisi slip setoran (yang telah ada stempel kasir) sesuai dengan nilai uang yang akan disetorkan dan sekaligus menandatangani.

- 4) Calon anggota dapat melakukan setoran awal minimal Rp 10.000,- (sepuluh ribu rupiah), dan membayar simpanan pokok sebesar Rp 10.000,- (sepuluh ribu rupiah) sebagai persyaratan menjadi anggota BMT yang dihibahkan kepada BMT. Dan disetiap akhir bulan akan mendapatkan bonus dengan range 0.20 – 0.30 %.
- 5) *Customer service* mendaftarkan pembukaan rekening simpanan sesuai dengan data yang ada di form.
- 6) *Customer service* memberikan form pembukaan simpanan kepada kasir untuk ditransaksi nilai setorannya dan divalidasi, serta dibuatkan buku simpanan dan kartu anggota.
- 7) Kasir menyerahkan buku simpanan yang sudah ditransaksi beserta kartu anggota kepada anggota serta menjelaskan saldo simpanan kepada anggota.
- 8) Anggota melakukan tanda tangan disesement sebagai bukti kepemilikan buku simpanan tersebut.
- 9) Anggota dapat melakukan pengambilan simapanan kapan saja. dengan syarat pengambilan harus membawa KTP dan buku simpanan, dan jika pengambilan diatas Rp 10.000.000,- (sepuluh juta rupiah) harus menghubungi pihak BMT terlebih dahulu.

b) Simpanan qurban

- 1) Calon anggota atau anggota mengajukan pembukaan simpanan pada *customer service* atau marketing.
- 2) Calon anggota atau anggota mengisi form pembukaan simpanan dan menyerahkan foto copy KTP (Kartu Tanda Penduduk) atau surat tanda pengenal lainnya.
- 3) Calon anggota mengisi slip setoran (yang telah ada stempel kasir) sesuai dengan nilai uang yang akan disetorkan dan sekaligus menandatangani.
- 4) Calon anggota melakukan setoran awal minimal Rp 100.000,- (seratus ribu rupiah), dan membayar simpanan pokok sebesar Rp 10.000,- (sepuluh ribu rupiah) sebagai persyaratan menjadi anggota BMT yang dihibahkan kepada BMT. Dan disetiap akhir bulan akan mendapatkan bonus dengan range 0.10 – 0.18 %.
- 5) *Customer service* mendaftarkan pembukaan rekening simpanan sesuai dengan data yang ada di form.
- 6) *Customer service* memberikan form pembukaan simpanan kepada kasir untuk ditransaksi nilai setorannya dan divalidasi, serta dibuatkan buku simpanan dan kartu anggota.
- 7) Kasir menyerahkan buku simpanan yang sudah ditransaksi beserta kartu anggota kepada calon anggota serta menjelaskan saldo simpanan kepada .

- 8) Calon anggota melakukan tanda tangan dispesement sebagai bukti kepemilikan buku simpanan tersebut.
 - 9) Anggota dapat melakukan pengambilan simpanan pada saat menjelang hari raya Idul Adha dengan syarat pengambilan harus membawa KTP dan buku simpanan yang bersangkutan.
 - 10) Untuk Pembelian hewan qurban, anggota dapat membeli sendiri hewan qurbannya atau bisa juga meminta pihak BMT untuk membelikan hewan tersebut dengan kriteria yang diinginkan anggota.
- c) Simpanan haji
- 1) Calon anggota atau anggota mengajukan pembukaan simpanan pada *customer service* atau marketing.
 - 2) Calon anggota atau anggota mengisi form pembukaan simpanan dan menyerahkan foto copy KTP (Kartu Tanda Penduduk) atau surat tanda pengenal lainnya.
 - 3) Calon anggota mengisi slip setoran (yang telah ada stempel kasir) sesuai dengan nilai uang yang akan disetorkan dan sekaligus menandatangani.
 - 4) Calon anggota melakukan setoran awal minimal Rp 100.000,- (seratus ribu rupiah), dan membayar simpanan pokok sebesar Rp 10.000,- (sepuluh ribu rupiah) sebagai persyaratan menjadi anggota BMT yang dihibahkan kepada BMT. Dan disetiap

akhir bulan akan mendapatkan bonus dengan range 0.10 – 0.18 %.

- 5) *Customer service* mendaftarkan pembukaan rekening simpanan sesuai dengan data yang ada di form.
 - 6) *Customer service* memberikan form pembukaan simpanan kepada kasir untuk ditransaksi nilai setorannya dan divalidasi, serta dibuatkan buku simpanan dan kartu anggota.
 - 7) Kasir menyerahkan buku simpanan yang sudah ditransaksi beserta kartu anggota kepada calon anggota serta menjelaskan saldo simpanan kepada.
 - 8) Calon anggota melakukan tanda tangan dispesement sebagai bukti kepemilikan buku simpanan tersebut.
 - 9) Anggota dapat melakukan pengambilan simpanan pada saat akan daftar Haji atau untuk Pelunasan ONH dengan syarat pengambilan harus membawa KTP dan buku simpanan yang bersangkutan.
- d) Simpanan umroh
- 1) Calon anggota atau anggota mengajukan pembukaan simpanan pada *customer service* atau marketing.
 - 2) Calon anggota atau anggota mengisi form pembukaan simpanan dan menyerahkan foto copy KTP (Kartu Tanda Penduduk) atau surat tanda pengenal lainnya.

- 3) Calon anggota mengisi slip setoran (yang telah ada stempel kasir) sesuai dengan nilai uang yang akan disetorkan dan sekaligus menandatangani.
- 4) Calon anggota melakukan setoran awal minimal Rp 100.000,- (seratus ribu rupiah), dan membayar simpanan pokok sebesar Rp 10.000,- (sepuluh ribu rupiah) sebagai persyaratan menjadi anggota BMT yang dihibahkan kepada BMT. Dan disetiap akhir bulan akan mendapatkan bonus dengan range 0.10 – 0.18 %.
- 5) *Customer service* mendaftarkan pembukaan rekening simpanan sesuai dengan data yang ada di form.
- 6) *Customer service* memberikan form pembukaan simpanan kepada kasir untuk ditransaksi nilai setorannya dan divalidasi, serta dibuatkan buku simpanan dan kartu anggota.
- 7) Kasir menyerahkan buku simpanan yang sudah ditransaksi beserta kartu anggota kepada calon anggota serta menjelaskan saldo simpanan kepada .
- 8) Calon anggota melakukan tanda tangan dispesement sebagai bukti kepemilikan buku simpanan tersebut.
- 9) Anggota dapat melakukan pengambilan simpanan pada saat akan daftar atau melaksanakan Ibadah Umroh dengan syarat pengambilan harus membawa KTP dan buku simpanan yang bersangkutan.

2) Simpanan akad *mudharabah*

a) Simpanan berjangka (simjaka)

- 1) Untuk simpanan berjangka atau simjaka calon anggota harus terlebih dahulu mempunyai simpanan simaster.
- 2) Anggota yang sudah mempunyai simpanan simaster mengajukan pembukaan simpanan berjangka (Simjaka) pada *customer service* atau marketing.
- 3) Marketing atau *customer service* menjelaskan jenis simjaka kepada anggota, adapun jenis simjaka antara lain adalah:
 - a) Simjaka 3 bulan
 - b) Simjaka 4 bulan
 - c) Simjaka 6 bulan
 - d) Simjaka 12 bulan
 - e) Simjaka 24 bulan

Dan untuk setoran yang di depositokan minimal Rp 1.000.000,- (satu juta rupiah). Range pemberian bagi hasil simpanan perbulan untuk simjaka adalah 0.50 %- 0.60%.

- 4) Anggota mengisi form pembukaan simpanan dan menyerahkan foto copy KTP (Kartu Tanda Penduduk) atau surat tanda pengenal lainnya.
- 5) Calon anggota mengisi slip setoran simjaka (yang telah ada stempel kasir) sesuai dengan nilai uang yang akan disetorkan dan sekaligus menandatangani.

- 6) *Customer service* mendaftarkan pembukaan rekening simpanan sesuai dengan data yang ada di form.
 - 7) *Customer service* memberikan form pembukaan simpanan kepada kasir untuk ditransaksi nilai setorannya dan divalidasi, serta dibuatkan buku simpanan dan kartu anggota.
 - 8) Kasir melakukan register deposit sesuai dengan pilihan anggota, dan membuatkan warkat .
 - 9) Pengambilan simjaka hanya bisa diambil sesuai dengan jenis simjakanya. Sedangkan untuk bagi hasil masuk ke simpanan simaster dan bisa diambil tiap bulannya.
- b) Simpanan khusus (simpsus)
- 1) Sama seperti simjaka dalam simpsus calon anggota juga harus terlebih dahulu mempunyai simpanan simaster.
 - 2) Anggota mengajukan pembukaan simpanan khusus pada *customer service* atau marketing.
 - 3) Marketing atau *customer service* menjelaskan Simpsus kepada anggota, untuk simpsus jangka waktu penyimpanan minimal lima tahun. Dalam simpsus anggota memperoleh bagi hasil per tahun.
 - 4) Anggota mengisi form pembukaan simpanan dan menyerahkan foto copy KTP (Kartu Tanda Penduduk) atau surat tanda pengenal lainnya.

- 5) Calon anggota mengisi kwitansi penerimaan (yang telah ada stempel kasir) sesuai dengan nilai uang yang akan disetorkan dan sekaligus menandatangani.
 - 6) Setoran simpsus minimal Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah).
 - 7) *Customer service* mendaftarkan pembukaan rekening simpanan sesuai dengan data yang ada di form.
 - 8) *Customer service* memberikan form pembukaan simpanan kepada kasir untuk ditransaksi nilai setorannya dan divalidasi, serta dibuatkan buku simpanan dan kartu anggota.
 - 9) Kasir melakukan register simpsus.
 - 10) Pengambilan simpanan untuk pokoknya hanya bisa diambil minimal lima tahun. Sedangkan untuk bagi hasil masuk ke simaster dan bisa diambil tiap satu tahun sekali.
- c) Simpanan wajib
- 1) Simpanan Wajib sebesar Rp.30.000,- perbulan yang cara pembayarannya satu kali dalam satu tahun
 - 2) Yang melakukan pembayaran Simpanan Wajib adalah Anggota Pendiri
- d) Penutupan rekening
- Penutupan rekening dilakukan jika anggota meminta untuk ditutup rekeningnya, atau jika anggota sudah tidak aktif maksimal satu tahun dan pengendapan saldo minimal Rp 20.000, maka otomatis simpanan akan di tutup dan untuk dana penutupan

rekening dimasukkan wakaf uang. Jika anggota ingin menabung atau menyimpan uangnya kembali di BMT, maka harus membuka simpanan baru dan membayar simpanan pokok kembali.

Hal ini sesuai dengan yang dikemukakan Ahmad Ifham Sholihin menyatakan bahwa pada standar operasional prosedur dapat dijadikan acuan/ panduan bagi pihak manajemen BMT dalam memberikan pelayanan bermutu bagi anggotanya dan pengguna jasa lainnya. Dalam menjalankan standar operasional prosedur BMT harus secara profesional, transparan, dan akuntabel baik bagi pihak internal maupun pihak eksternal BMT.⁶⁸

Jadi dapat disimpulkan bahwa dalam melaksanakan penghimpunan dana simpanan harus mengetahui terlebih dahulu standar operasional prosedur sebelum mengetahui sistem bagi hasil yang di peroleh antara anggota dan BMT.

Para anggota juga mengatakan bahwa:

“SOP yang diberikan oleh lembaga sudah lebih optimal dan terarah, serta persyaratan tiap produknya sangat mudah”.

- 2) Sistem bagi hasil simpanan akad *wadiah yad dhamanah* dan akad *mudharabah* di BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng Gresik

Berdasarkan hasil penelitian, untuk mendapatkan bagi hasil anggota dan BMT dari produk penghimpunan dana harus mengetahui

⁶⁸ Ahmad Ifham Sholihin, Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010), hlm. 483

nisbah bagi hasil terlebih dahulu agar dapat mengetahui berapa perolehan yang diterima oleh anggota. Berikut tabel nisbah bagi hasil.

Tabel 5.1
Nisbah Bagi Hasil Penghimpunan Dana Akad *Wadiah Yad*
***Dhamanah* per Bulan November 2021**

No	Produk Simpanan	Nisbah Bagi Hasil	
		Anggota	Lembaga
1	Simpanan masyarakat sejahtera (Simaster)	10%	90%
2	Simpanan Qurban	4%	96%
3	Simpanan Umroh	4%	96%
4	Simpanan lembaga	4%	96%
5	Simpanan haji mabrur (Simpaham)	4%	96%

Sumber: BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng Gresik Tahun 2021

Hal ini sesuai dengan yang dinyatakan Wiroso bahwa akad *wadiah yad dhamanah* penerima titipan diberi izin untuk menggunakan dan mengambil manfaat dari titipan tersebut. Penyimpan mempunyai kewajiban untuk bertanggungjawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang tersebut. Semua keuntungan yang diperoleh dari titipan tersebut menjadi hak penerima titipan. Sebagai imbalan kepada pemilik barang atau dana dapat diberikan semacam insentif berupa bonus yang tidak diisyaratkan sebelumnya.⁶⁹

Dapat disimpulkan bahwa nisbah bagi hasil akad *wadiah yad dhamanah* untuk anggota merupakan bonus dari BMT. Jadi persentase di atas untuk menghitung berapa perolehan bonus antara anggota dan BMT.

⁶⁹ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Grasindo, 2005), hlm. 23

Tabel 5.2
Nisbah Bagi Hasil Penghimpunan Dana Akad Mudharabah per
Bulan November 2021

No	Produk Simpanan	Jangka Waktu	Nisbah Bagi Hasil	
			Anggota	BMT
1	Simpanan Berjangka (Simjaka)	3 Bulan	35%	65%
		4 Bulan	35%	65%
		6 Bulan	35%	65%
		12 Bulan	20%	80%
		24 Bulan	25%	75%

Sumber: BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng Gresik Tahun 2021

Hal ini sesuai dengan yang dikemukakan Muhammad bahwa transaksi penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.⁷⁰

Jadi dapat disimpulkan bahwa nisbah bagi hasil pada akad mudharabah sudah sesuai dengan kesepakatan di awal, dan jatuh temponya sesuai dengan kebijakan yang berlaku. Dalam perhitungan nisbah bagi hasil dilakukan secara transparan sehingga anggota dapat mengetahuinya.

⁷⁰ Muhamad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), hlm. 17

B. Strategi Untuk Meningkatkan Jumlah Anggota Dengan Menggunakan Akad *Wadiah Yad Dhamanah* dan Akad *Mudharabah* di BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng Gresik

Berdasarkan hasil observasi, wawancara dan dokumentasi perkembangan jumlah anggota dalam penerapan strategi untuk meningkatkan jumlah anggota dengan akad *wadiah yad dhamanah* dan akad *mudharabah* menggunakan strategi promosi periklanan serta hubungan dengan masyarakat dengan memperhatikan etika BMT, sejauh ini berjalan dengan baik. Berikut strategi promosi:

1) Strategi promosi melalui periklanan

Untuk melakukan kegiatan promosi yang efektif dan efisien, BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng Gresik melakukan program seperti:

a) Mengidentifikasi sasaran pasar

BMT Mandiri Sejahtera melakukan pengelompokkan potensi pasar, menentukan mana saja yang akan menjadi sasarannya dan mana saja yang harus ditingkatkan promosinya dalam upaya meningkatkan jumlah anggota.

b) Merancang pesan yang akan disampaikan

Karakteristik pesan iklan yang disampaikan oleh BMT Mandiri Sejahtera harus bermakna, menunjukkan manfaat yang membuat produk lebih diinginkan, dan dapat dipercaya dalam hal produk dan jasa akan memberikan manfaat yang dijanjikan.

c) Memilih media yang akan digunakan

BMT Mandiri Sejahtera menyampaikan produk dan jasanya melalui tulisan berupa brosur yang telah disediakan lembaga. Dalam setiap brosur produk dan jasa telah dijelaskan bagaimana ketentuan dan syarat-syarat yang dibutuhkan, dan disertai dengan *contact person* karyawan yang menangani prosedur pelaksanaan tersebut.

d) Mengukur dampak dari iklan

Mengevaluasi seberapa pengaruhnya iklan terhadap peningkatan jumlah anggota di BMT.

2) Strategi promosi melalui hubungan masyarakat

Hubungan masyarakat dapat membawa dampak yang luar biasa terhadap kesadaran publik. Hubungan masyarakat yang baik akan meningkatkan citra BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng Gresik. Alat utama yang di gunakan yaitu melalui berita. Dengan hubungan masyarakat yang terbina dengan baik, maka dapat menjadi sarana untuk menangani dan menyingkirkan berita hoax, gosip, atau peristiwa yang dapat merugikan BMT. Hubungan masyarakat ini lebih kepada pengaruh mulut ke mulut, yang merupakan komunikasi pribadi yang dilakukan oleh anggota dengan tetangga, teman, saudara, maupun keluarganya. Langkah yang dilakukan oleh BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng Gresik adalah dengan menciptakan opini yang baik, salah satu caranya dengan memberikan produk dengan syarat yang mudah dan menarik. Memberikan pelayanan semaksimal mungkin dengan tidak memberatkan anggotanya, BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng Gresik

menetapkan tujuan hubungan masyarakat ini sebagai salah satu strategi promosinya yaitu, meyakinkan masyarakat bahwa BMT Mandiri Sejahtera adalah lembaga keuangan syariah yang dapat dipercaya dan bisa menjadi mitra yang baik bagi para anggotanya. Tujuan lainnya seperti meningkatkan citra dan pangsa pasar dari produk dan jasa yang diberikan oleh BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng Gresik.

Karena lokasinya terletak di antara pasar dan terminal, sehingga sangat menguntungkan bagi BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng Gresik untuk membangun hubungan masyarakat yang baik. Karena para pedagang hampir sebagian besar merupakan anggota BMT, dimana mereka berasal tidak hanya dari satu wilayah desa saja melainkan dari beberapa wilayah yang ada di Kecamatan Benjeng. Jika anggota sudah memiliki tanggapan dan opini yang baik, maka hubungan masyarakat antara anggota dengan tetangga, teman, saudara, maupun keluarga, dapat mempengaruhi peningkatan jumlah anggota di BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng Gresik. Jika dilihat dari data jumlah anggota terakhir:

Tabel 5.3
Jumlah Anggota dan Jumlah Simpanan Akad Wadiah Yad
Dhamanah dan Akad Mudharabah per Bulan Januari – November
2021

No	Produk Simpanan	Jumlah Anggota		Jumlah Simpanan	
		Januari	November	Januari	November
1	Simpanan masyarakat sejahtera (Simaster)	1.445	1.648	2.602.838.303	2.896.910.467
2	Simpanan qurban	1	2	10.221.001	2.310.471
3	Simpanan haji mabrur	375	378	114.845.185	108.198.804
4	Simpanan umroh	3	3	3.141.582	3.157.328
5	Simpanan lembaga	26	27	217.756.163	106.534.381
6	Simpanan berjangka				
	3 bulan	2	2	80.000.000	80.000.000
	4 bulan	3	3	30.000.000	30.000.000
	6 bulan	1	1	30.000.000	30.000.000
	12 Bulan	-	-	-	-
	24 bulan	-	-	-	-

Sumber: BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng Gresik Tahun 2021

Berdasarkan tabel 5.3 dapat dijelaskan bahwa jumlah anggota dari bulan januari sampai bulan november mengalami kenaikan. Namun jika dilihat dari jumlah simpanan ada yang mengalami penurunan. Maksud dari penurunan tersebut, bahwa dipertengahan bulan ada anggota yang sudah melakukan penarikan sehingga jumlah simpanan mengalami

penurunan. Meskipun anggota sudah mengalami penarikan, tetapi data jumlah anggota tetap tercantum.

Dapat disimpulkan bahwa strategi promosi periklanan dan hubungan masyarakat yang diterapkan di BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng telah terbukti dapat meningkatkan jumlah anggota yaitu dengan bukti tercapainya target peningkatan jumlah anggota. Dalam melakukan promosi harus dijelaskan seluruh produk yang dimiliki lembaga khususnya pada simpanan akad *wadiah yad dhamanah* dan akad *mudharabah*. Tidak lupa dijelaskan mengenai keuntungan atau kelebihan dalam menggunakan simpanan akad *wadiah yad dhamanah* dan akad *mudharabah*, sehingga calon anggota mengetahuinya agar bisa tertarik untuk menjadi anggota di BMT.

Ini sesuai dengan hasil wawancara dengan anggota, dimana para anggota merasakan bagaimana strategi yang di berikan oleh anggota sangat bermanfaat sesuai kebutuhannya masing-masing. Seperti yang dikatakan oleh Ibu Siti Ma'rufah.

“saya mengetahui adanya BMT Mandiri Sejahtera Cabang Benjeng Gresik dari saudara saya, sehingga saya sekarang juga bergabung menjadi anggota dengan menggunakan simpanan masyarakat sejahtera akad *wadiah yad dhamanah*.”

Hal ini sesuai dengan yang dinyatakan Fandy Tjiptono bahwa suatu bentuk komunikasi pemasaran yang berusaha untuk

mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimiliki secara langsung maupun tidak langsung.⁷¹

⁷¹ Fandy Tjiptono, Strategi Pemasaran, (Yogyakarta: Andi, 2000), hlm. 219