

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Pada saat ini perkembangan usaha Lembaga Keuangan Syariah sudah semakin maju, tidak terkecuali dengan perkembangan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT). Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) kian berkembang jumlahnya, khususnya di daerah Wlingi-Blitar yang hampir tidak terhitung berapa jumlah keberadaannya. Hal ini membuktikan bahwa masyarakat sudah mulai mengenal tentang Baitul Maal Wa Tamwil (BMT). Dimana telah banyak diketahui bahwa sebagian besar masyarakat hanya mengenal dan tahu bahwa Lembaga Perbankanlah yang dapat melayani mereka dalam melakukan transaksi keuangan baik menyimpan (menabung), melakukan penarikan maupun melakukan pembiayaan.

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil*. *Baitul Maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana *non profit*, seperti zakat, infaq, dan shodaqoh. Sedangkan *Baitul Tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersil. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tak terpisahkan dari kegiatan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah. Di tengah ketatnya persaingan antar Lembaga Keuangan Syariah ini, salah satunya Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) yang merupakan suatu Lembaga Keuangan yang beroperasi pada prinsip-prinsip syariah, berusaha mempertahankan eksistensinya di masyarakat dengan menarik perhatian para anggota mitra maupun calon anggota mitra dan berusaha

untuk meningkatkan pelayanan kepada para mitra dan anggotanya. Salah satu kegiatan yang dilakukan untuk menarik perhatian dan meningkatkan pelayanan adalah melalui pemasaran (*marketing*). *Marketing* (pemasaran) adalah suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran (*exchange*).¹ Pemasaran dilakukan untuk Dengan adanya pemasaran, suatu Lembaga Keuangan dapat berkembang dan memperoleh *profit/* keuntungan. Maka dari itulah suatu pemasaran sangat dibutuhkan dalam suatu perusahaan, khususnya dalam suatu Lembaga Keuangan Syariah seperti Baitul Maal Wa Tamwil (BMT).

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) sebagai Lembaga Keuangan Syariah yang menghasilkan jasa keuangan juga membutuhkan strategi pemasaran untuk memasarkan produknya. Dalam melakukan pemasaran, Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) memiliki beberapa sasaran yang hendak dicapai. Artinya, nilai penting pemasaran terletak dari tujuan yang ingin dicapai tersebut seperti dalam hal meningkatkan mutu pelayanan dan menyediakan ragam produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan masyarakat. Untuk mencapai sasaran tersebut, maka suatu Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) perlu:

1. Menciptakan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan mitranya.
2. Memberikan nilai lebih terhadap produk yang ditawarkan dibandingkan dengan produk pesaing.

¹ Herry Sutanto, Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), hlm. 37.

3. Menciptakan produk yang memberikan keuntungan dan keamanan terhadap produknya.
4. Memberikan informasi yang benar-benar dibutuhkan mitra dalam hal keuangannya pada saat dibutuhkan.
5. Memberikan pelayanan yang maksimal.
6. Berusaha menarik minat konsumen untuk menjadi mitra.
7. Berusaha untuk mempertahankan mitra yang lama dan berusaha mencari mitra baru baik dari segi jumlah maupun kualitas mitra.²

Setiap bisnis harus merancang strategi untuk mencapai tujuannya. Selama melaksanakan strateginya, perusahaan harus menelusuri hasilnya dan memantau perkembangan baru di lingkungan internal dan eksternalnya. Porter mendefinisikan strategi sebagai penciptaan posisi yang mencakup perangkat kegiatan yang berbeda.³

Strategi pemasaran merupakan alat fundamental yang dirancang atau direncanakan untuk mencapai tujuan suatu perusahaan dengan melakukan pengembangan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program yang digunakan untuk melayani pasar sasarannya.⁴

Banyaknya Lembaga Keuangan makro maupun mikro syariah yang tersebar keberbagai pelosok tanah air, ternyata belum mencapai pada kondisi yang ideal/diinginkan jika diamati dengan teliti. Hal ini nampak dari banyaknya Lembaga Keuangan Syariah mikro yang hanya mengejar target pendapatan masing-masing,

² Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 189-191.

³ Hery Susanto & Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), hlm. 62.

⁴ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi, 1997), hlm. 6.

sehingga tujuan yang lebih besar terabaikan, khususnya dalam pengembangan dan kesejahteraan ekonomi masyarakat bawah. Padahal, Lembaga Keuangan Mikro Syariah mempunyai posisi strategis dalam pengembangan dan kesejahteraan ekonomi masyarakat kelas bawah. Dalam kondisi yang demikian inilah Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) muncul dan mencoba menawarkan solusi bagi masyarakat menengah dan kelas bawah untuk lebih meningkatkan kesejahteraan ekonominya.

Indikator kesejahteraan ekonomi masyarakat salah satunya bisa dilihat dari tingkat pendidikannya. Pendidikan merupakan kebutuhan pokok bagi anak-anak bangsa. Sementara biaya pendidikan semakin tahun semakin meningkat, akankah anak-anak bangsa gagal dalam pendidikan karena persoalan biaya? Berdasarkan pernyataan tersebut BMT Makmur Sejahtera Wlingi melakukan terobosan baru untuk ikut serta dalam meningkatkan mutu pendidikan anak-anak bangsa dan untuk memberikan langkah kemudahan bagi mereka dalam memperoleh pendidikan. Oleh sebab itulah BMT Makmur Sejahtera menerapkan produk Simpanan Pendidikan dalam rangka membantu perencanaan keuangan bagi para orang tua agar putra-putrinya sukses dalam pendidikannya. Tanpa adanya perencanaan yang baik, biasanya dana yang sudah dialokasikan untuk biaya pendidikan, terkadang terpakai juga untuk kebutuhan dan keperluan hidup yang lain. Sehingga untuk kebutuhan biaya sekolah anak menjadi terganggu.

Simpanan Pendidikan merupakan simpanan yang diperuntukkan bagi perseorangan untuk digunakan sebagai biaya pendidikan yang pengambilannya dilakukan setiap kenaikan kelas atau pada saat semesteran. Simpanan ini dibuka

untuk anak-anak mulai dari kanak-kanak hingga Perguruan Tinggi. Syarat pembukaannya yang mudah dan setoran yang tidak begitu memberatkan, membuat simpanan ini diminati. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Makmur Sejahtera Wlingi merupakan balai usaha mandiri terpadu yang kegiatannya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Makmur Sejahtera Wlingi lahir di tengah-tengah masyarakat dengan tujuan memberikan solusi pendanaan yang mudah,cepat dan memberi barokah, terhindar dari jerat rentenir dan mengacu pada prinsip syari'ah. Dalam operasionalnya, Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Makmur Sejahtera Wlingi juga dikelola oleh tenaga-tenaga muda yang progresif dan inovatif, serta pelayanannya yang berorientasi kepada kepuasan mitra membuat BMT Makmur Sejahtera Wlingi cepat populer di kalangan masyarakat..

Selain itu Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Makmur Sejahtera Wlingi juga bisa menerima titipan zakat, infaq, shadaqah serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan syariah dan amanahnya. Dengan demikian keberadaan BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama yaitu, sebagaimana media penyalur pendayagunaan harta ibadah seperti zakat, infaq dan wakaf, serta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak dibidang investasi yang bersifat produktif sebagaimana layaknya bank. Pada fungsi kedua ini dapat dipahami bahwa selain berfungsi sebagai Lembaga Keuangan Syariah, BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi.

Banyaknya Lembaga Keuangan Syari'ah menjadikan posisi BMT Makmur Sejahtera Wlingi sebagai salah satu Lembaga Keuangan Syari'ah harus mampu bersaing secara kompetitif memiliki karakter tersendiri dalam bersaing, terutama dengan Lembaga Keuangan maupun bank syari'ah ataupun konvensional yang sudah lama mempunyai nama di bidang keuangan, sumber daya manusia dan produk yang berkualitas. Melihat perkembangan Lembaga Keuangan Syari'ah yang begitu banyak muncul sebagai salah satu alternatif Lembaga Keuangan, BMT Makmur Sejahtera sebagai salah satu Lembaga Keuangan Syari'ah yang memberikan solusi dengan menawarkan berbagai macam produk, pembiayaan ataupun jasa yang mampu untuk bersaing.

Hadirnya Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) di tengah-tengah masyarakat memberikan kontribusi yang luar biasa bagi pertumbuhan ekonomi bangsa ini yang para mitranya antara lain para petani, pedagang, peternak, yang bergerak di usaha kecil dengan modal yang tidak terlalu besar. Dengan banyaknya BMT yang bermunculan di Wlingi salah satunya yaitu BMT Makmur Sejahtera yang juga ikut berperan dalam pemberdayaan masyarakat lapisan bawah. BMT Makmur Sejahtera sangat erat terhadap prinsip syariah dalam operasionalnya. Memiliki semboyan dalam melaksanakan tugasnya yaitu Aman Simpanannya, Mudah Prosesnya dan Barokah Bagi Hasilnya. Dengan semboyan itulah salah satunya yang membuat BMT Makmur Sejahtera Wlingi mampu bertahan hingga sekarang. Semakin banyaknya BMT yang muncul yang dibarengi dengan bermacam-macamnya produk yang ditawarkan, BMT Makmur Sejahtera Wlingi tidak mau ketinggalan. Mereka terus melakukan inovasi terhadap produk-produknya dengan

cara lebih menambah ragam produknya, yang disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan masyarakat.

BMT Makmur Sejahtera Wlingi mengeluarkan produk-produk yang tidak melanggar prinsip-prinsip syariah salah satunya adalah produk Simpanan Pendidikan. Simpanan ini dikemas untuk perorangan mulai dari kanak-kanak hingga perguruan tinggi. BMT Makmur Sejahtera Wlingi juga memiliki beberapa produk simpanan lain seperti Simpanan Ummat, Simpanan Qurban/ Aqiqah, Simpanan Hari Raya, Simpanan Walimah Nikah, Simpanan Haji/ Umroh. Selain produk simpanan, BMT Makmur Sejahtera juga memiliki beberapa produk pembiayaan. Diantaranya investasi (Bai' Bitsamanil Ajil, modal kerja (Murobahah) dan kebajikan (Qardhul Hasan).⁵ Dengan begitu BMT Makmur Sejahtera menerapkan strategi-strategi untuk memasarkan produknya.

Awal adanya produk Simpanan Pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi karena melihat mahalnya biaya pendidikan sekarang terutama sekolah-sekolah swasta, produk Simpanan Pendidikan ini dinilai bisa membantu para orang tua siswa dalam menyimpan uangnya guna persiapan biaya sekolah anaknya, juga bisa membantu siswa-siswa berlatih menabung dan berhemat karena produk Simpanan Pendidikan ini pembukaannya sangatlah mudah dan setorannya sendiri sangat murah dan terjangkau. Produk Simpanan Pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi dikatakan dapat membantu karena besar simpanannya atau biaya setoran tidak diwajibkan dalam jumlah besar, yaitu untuk awal setorannya sebesar Rp. 500.000,00 dan untuk setoran selanjutnya minimal

⁵ Brosur BMT Makmur Sejahtera

Rp. 200.000,00. Simpanan ini hanya dapat diambil saat awal semester dan pada saat kenaikan tahun ajaran baru. Produk Simpanan Pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi dipasarkan atau dikomunikasikan dengan cara pihak atau karyawan BMT Makmur Sejahtera Wlingi melakukan promosi produk tersebut melalui penyebaran brosur- brosur dan sosialisasi kepada masyarakat.

Berdasarkan pada pemikiran dan pernyataan di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti, mengkaji dan menganalisis lebih jauh dan mendalam mengenai pernyataan di atas dalam skripsi ini dengan judul **Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi.**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian tersebut, maka penulis merumuskan beberapa pokok permasalahan yang akan dijadikan sebagai fokus penelitian, yaitu:

1. Bagaimana strategi promosi pada Simpanan Pendidikan yang diterapkan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi?
2. Bagaimana upaya meningkatkan jumlah nasabah Simpanan Pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi?
3. Apakah manfaat dari produk Simpanan Pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

- a) Untuk mendeskripsikan mengenai strategi promosi pada Simpanan Pendidikan yang diterapkan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi.
- b) Untuk mendeskripsikan upaya meningkatkan jumlah nasabah Simpanan Pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi.
- c) Untuk memaparkan manfaat dari produk Simpanan Pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi.

D. Batasan masalah

BMT Makmur Sejahtera Wlingi menerapkan berbagai macam produk penghimpunan dana yang salah satunya adalah produk Simpanan Pendidikan dengan tujuan untuk membantu perencanaan keuangan bagi para mitra agar putra-putrinya sukses dalam pendidikan. Hal ini sangat menarik karena pendidikan di Indonesia harus lebih ditingkatkan kualitasnya. Kemerosotan mutu pendidikan tidak terletak pada kemampuan inteligensi para siswa, akan tetapi disebabkan karena kesempatan yang tidak merata untuk memperoleh pendidikan yang baik dari anak-anak bangsa kita. Selain itu kualitas pembinaan dari para guru, kesempatan belajar yang tersedia di dalam lingkungan sekolah dan masyarakat, serta biaya-biaya yang dibutuhkan di dalam pendidikan yang berkualitas yang belum secara merata dinikmati oleh anak-anak bangsa.

Aktifitas pemasaran diperlukan baik oleh lembaga keuangan yang baru diluncurkan maupun yang telah berjalan. Pemasaran merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan. Oleh sebab itu pemasaran selalu memperoleh posisi penting dan dipandang sebagai jantung dari suatu perusahaan.

Tanpa pemasaran, suatu perusahaan akan seperti kehilangan dorongan untuk bertahan dan bersaing yang selanjutnya membawa perusahaan pada titik kemunduran, bahkan kekalahan dalam persaingan.

Berdasarkan pernyataan di atas, maka sebuah perusahaan dalam hal ini BMT Makmur Sejahtera Wlingi haruslah memiliki strategi pemasaran yang baik mulai dari segmentasi pasar, penentuan target pasar dan positioning serta menerapkan berbagai macam strategi mulai dari strategi produk, strategi harga, strategi distribusi dan strategi promosi dalam memasarkan produk sehingga masyarakat dapat tertarik dan berminat untuk mengambil produk Simpanan Pendidikan.

Agar pembahasan dalam penelitian ini sesuai dengan fokus penelitian di atas, maka peneliti membatasi penelitian ini sebagai berikut:

1. Peneliti hanya mengkaji terkait dengan strategi promosi pada simpanan pendidikan dan upaya yang dilakukan untuk meningkatkan jumlah nasabah Simpanan Pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi serta manfaatnya.
2. Lokasi penelitian bertempat di BMT Makmur Sejahtera Wlingi – Blitar..

E. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoritis

Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan bisa bermanfaat bagi pembaca dan menambah pengetahuan tentang Lembaga Keuangan Syariah, khususnya tentang ke BMT-an

2. Secara Praktis

a. Bagi Lembaga Keuangan Syariah

Dengan adanya penelitian ini diharapkan Lembaga Keuangan Syariah dapat meningkatkan lagi strategi dalam upaya memasarkan produk-produknya.

b. Bagi Akademik

Penulis berharap dengan adanya penelitian ini bisa menambah perbendaharaan kepustakaan IAIN Tulungagung dan memberikan hasil penelitian yang bisa bermanfaat bagi pembaca.

c. Bagi Peneliti Lanjutan

Bagi peneliti lanjutan, penulis berharap penelitian ini bisa menjadi salah satu bahan referensi tambahan, sehingga ilmu pengetahuan tentang ke BMT-an bisa terus diikuti perkembangannya.

F. Penegasan Istilah

1. Penegasan Istilah Secara Konseptual

Untuk mengatasi pengertian dan untuk menghindari kesalahpahaman dalam menafsirkan istilah-istilah yang terdapat dalam judul diatas, maka penulis perlu untuk menguraikan secara singkat dari judul “Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pendidikan pada BMT Makmur Sejahtera Wlingi”

a. Strategi

Menurut Stephanie K. Marrus dalam buku “Desain Penelitian Manajemen Strategik” strategi didefinisikan sebagai suatu proses

penentuan rencana para pemimpin puncak yang terfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat tercapai.⁶

b. Pemasaran

Pemasaran adalah proses sosial dimana individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran yang bebas atas produk dan jasa yang bernilai dengan orang lain. Dengan kata lain pemasaran adalah memuaskan kebutuhan dan keinginan orang dengan mendapatkan keuntungan.⁷

c. Produk

Produk adalah suatu istilah umum meliputi barang-barang dan jasa. Produk dalam hal ini adalah suatu jasa yang ditawarkan kepada nasabah untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah.

d. Simpanan Pendidikan

Simpanan Pendidikan merupakan simpanan anggota maupun calon anggota pada BMT Makmur Sejahtera Wlingi yang kegunaannya diperuntukkan untuk biaya pendidikan bagi putra dan putri anggota dan calon anggota BMT Makmur Sejahtera Wlingi dari mulai tingkat kanak-kanak sampai Perguruan Tinggi. Simpanan ini bisa diambil ketika kenaikan kelas dan pada saat semesteran.

e. BMT Makmur Sejahtera Wlingi

⁶Husein umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategik: Cara Mudah Meneliti Masalah-Masalah Manajemen Strategik Untuk Skripsi, Tesis, dan Praktik Bisnis*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010).

⁷M. Taufiq Amir, *Dinamika Pemasaran*, (Raja Grafindo Persada, Jakarta: 2005), hlm.4.

BMT Makmur Sejahtera Wlingi adalah suatu kelompok swadaya masyarakat yang menghimpun dana dari umat untuk didistribusikan kembali kepada umat dengan imbalan bagi hasil atau mark-up serta menghimpun dana zakat, infaq dan shodaqah (ZIS) yang dibagikan kepada mereka yang berhak untuk menerima tanpa mengambil keuntungan.⁸ BMT Makmur Sejahtera Wlingi beralamat di Jl. Arjuno No. 65 Darungan-Babadan-Wlingi-Blitar. Letak BMT Makmur Sejahtera cukup strategis, karena tidak jauh dari lokasi pasar yang kebanyakan para mitranya berprofesi sebagai pedagang. Selain itu juga dekat dengan rumah-rumah penduduk dan Masjid di sebelah utaranya.

2. Penegasan Istilah Secara Operasional

Yang dimaksud dengan “Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi” dalam skripsi ini adalah bagaimana strategi BMT Makmur Sejahtera Wlingi dalam memasarkan produk Simpanan Pendidikannya.

G. Sistematika Penulisan Skripsi

Secara sistematis, teknik penulisan yang digunakan dalam penulisan skripsi ini mengacu kepada buku Pedoman Penulisan skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung Tahun 2016. Adapun penulisan skripsi ini terdiri dari 3 bagian dan dibagi menjadi 6 (enam) bab, yaitu:

⁸ Brosur BMT Makmur Sejahtera Wlingi.

Bagian Awal terdiri dari sampul/ *cover* depan, halaman judul dan halaman persetujuan pembimbing.

Bagian Inti terdiri dari:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari konteks penelitian, fokus penelitian, tujuan penelitian, batasan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II : KAJIAN PUSTAKA

Bab ini berisi tentang deskripsi teori dan hasil-hasil penelitian terdahulu yang relevan.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknis analisis data, pengecekan keabsahan temuan dan tahap- tahap penelitian.

BAB IV : HASIL PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang paparan data, temuan penelitian dan pembahasan temuan penelitian.

BAB V : PEMBAHASAN

BAB VI : PENUTUP

Pada bagian penutup ini terdiri dari kesimpulan dan saran.

Bagian akhir berisi tentang Daftar Pustaka, Lampiran- lampiran, Surat Pernyataan Keaslian tulisan/ skripsi dan Daftar Riwayat Hidup.