

## **BAB IV**

### **DATA HASIL PENELITIAN LAPANGAN**

#### **A. Paparan Data**

##### **1. Sejarah BMT Makmur Sejahtera Wlingi**

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Makmur Sejahtera Wlingi didirikan secara resmi pada tanggal 10 Januari 2009 dan dilakukan *grand opening* pada tanggal 10 Maret 2009. Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Makmur Sejahtera Wlingi berbadab hukum koperasi dengan akta pendirian No. 33/19/BH/XVI.3/409.110/IV/2009 dengan nama resmi Koperasi Serba Usaha Syariah Baitul Maal Wa Tamwil Makmur Sejahtera Wlingi.

BMT Makmur Sejahtera Wlingi beralamat di Jl. Arjuno No. 65 Darungan Babadan Wlingi Blitar, 66184 Telp. (0342) – 5691410. Jika dilihat dari letak geografisnya, kantor BMT Makmur Sejahtera dinilai cukup strategis karena berada di pinggir jalan raya yang dekat dengan pemukiman penduduk sehingga mudah untuk dijangkau oleh para mitra dan calon anggota mitra. Lokasi BMT Makmur Sejahtera Wlingi terletak disebelah selatan Masjid At-Taqwa Darungan. BMT Makmur Sejahtera Wlingi dijalankan dengan modal awal sebesar Rp. 18.240.000,00. Meskipun BMT Makmur Sejahtera didirikan dengan modal yang tidak begitu banyak, namun BMT Makmur Sejahtera mampu bertahan dan bersaing di tengah-tengah kuatnya persaingan lembaga keuangan di Wlingi. BMT Makmur Sejahtera Wlingi

telah melaksanakan Rapat Anggota Keuangan pada tanggal 10 Januari 2017.<sup>55</sup>

Sebagai Lembaga Keuangan Syariah, BMT Makmur Sejahtera Wlingi didirikan untuk memfasilitasi masyarakat ekonomi menengah kebawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan Bank Syariah atau BPR Syariah. BMT Makmur Sejahtera Wlingi berupaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan memberantas kemiskinan dengan membangun kemandirian ekonomi masyarakat melalui program pelayanan sosial dan kegiatan-kegiatan pelatihan usaha pada sector riil.

Pendirian BMT Makmur Sejahtera Wlingi bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggota khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian dalam rangkamewujudkan masyarakat adil dan makmur. BMT ini beroperasi pada peningkatan kesejahteraan sosial ekonomi masyarakat setempat, antara lain dengan cara memobilisasi tabungan dan menyalurkan pembiayaan bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Selain itu BMT Makmur Sejahtera Wlingi merupakan suatu lembaga keuangan syariah yang bergerak di bidang social, antara lain bertugas untuk menghimpun dana ZIS (Zakat, Infaq dan Sadaqah).

BMT Makmur Sejahtera Wlingi akan melibatkan sejumlah anggota atau mitra yang banyak dan akumulasi keuangan yang besar dalam melakukan fungsi intermediasi keuangan meskipun hanya berskala mikro,

---

<sup>55</sup> Dokumen Sejarah Berdirinya BMT Makmur Sejahtera Wlingi. Diambil pada tanggal 09 Juni 2017 di kantor BMT Makmur Sejahtera Wlingi.

sehingga akan membutuhkan sumber daya manusia yang andal dalam kegiatan operasionalnya. Sebagai lembaga yang baru berdiri, BMT Makmur Sejahtera Wlingi telah memiliki beberapa sumber daya manusia yang dapat diandalkan untuk menunjang pelaksanaan kegiatan operasional BMT. Meskipun sumber daya manusia yang dimiliki jumlahnya masih sedikit (6 orang karyawan) dengan gaji yang tidak terlalu besar, mereka selaku pengelola BMT Makmur Sejahtera Wlingi merupakan orang-orang dengan kualitas yang sanggup bekerja secara optimal untuk mengembangkan BMT.

BMT Makmur Sejahtera Wlingi, yang berbadan hukum koperasi, wajib membuat laporan keuangan sesuai dengan ketentuan yang telah dijelaskan dalam Keputusan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) Nomor 91 Tahun 2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah. BMT wajib menyampaikan laporan keuangan berkala kepada pejabat yang berwenang memberikan pengesahan akta pendirian dan perubahan anggaran dasar koperasi yang bersangkutan. Laporan keuangan berkala terdiri atas laporan triwulan dan laporan tahunan. Laporan keuangan tahunan BMT terdiri atas Neraca, Perhitungan Hasil Usaha, Laporan Arus Kas dan Catatan atas Laporan Keuangan. BMT juga wajib membuat laporan penerimaan dan distribusi dana Zakat, Infaq dan Sadaqah serta Wakaf (ZISWAF).<sup>56</sup>

---

<sup>56</sup> Ibid.,

## 2. Visi dan Misi BMT Makmur Sejahtera Wlingi

Visi BMT Makmur Sejahtera Wlingi yaitu memberdayakan kemandirian ekonomi umat. BMT Makmur Sejahtera berupaya menjadikan masyarakat yang mandiri dalam memenuhi kebutuhan ekonomi dengan menggunakan ketrampilan yang dimiliki. BMT Makmur Sejahtera Wlingi berharap jiwa kewirausahaan masyarakat disekitarnya muncul dan berkembang sehingga mereka tidak akan kesulitan bertahan hidup dalam keadaan ekonomi yang berkecukupan. BMT Makmur Sejahtera Wlingi sebagai Lembaga Keuangan Mikro berbasis Syariah, merupakan fasilitator dari masyarakat yang ingin mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Oleh karena itu, kesejahteraan masyarakat menengah kebawah diharapkan dapat meningkat.

Untuk mewujudkan visi tersebut, BMT Makmur Sejahtera Wlingi memiliki beberapa misi sehingga dapat membantu tercapainya Visi tersebut. Diantara misi tersebut antara lain:

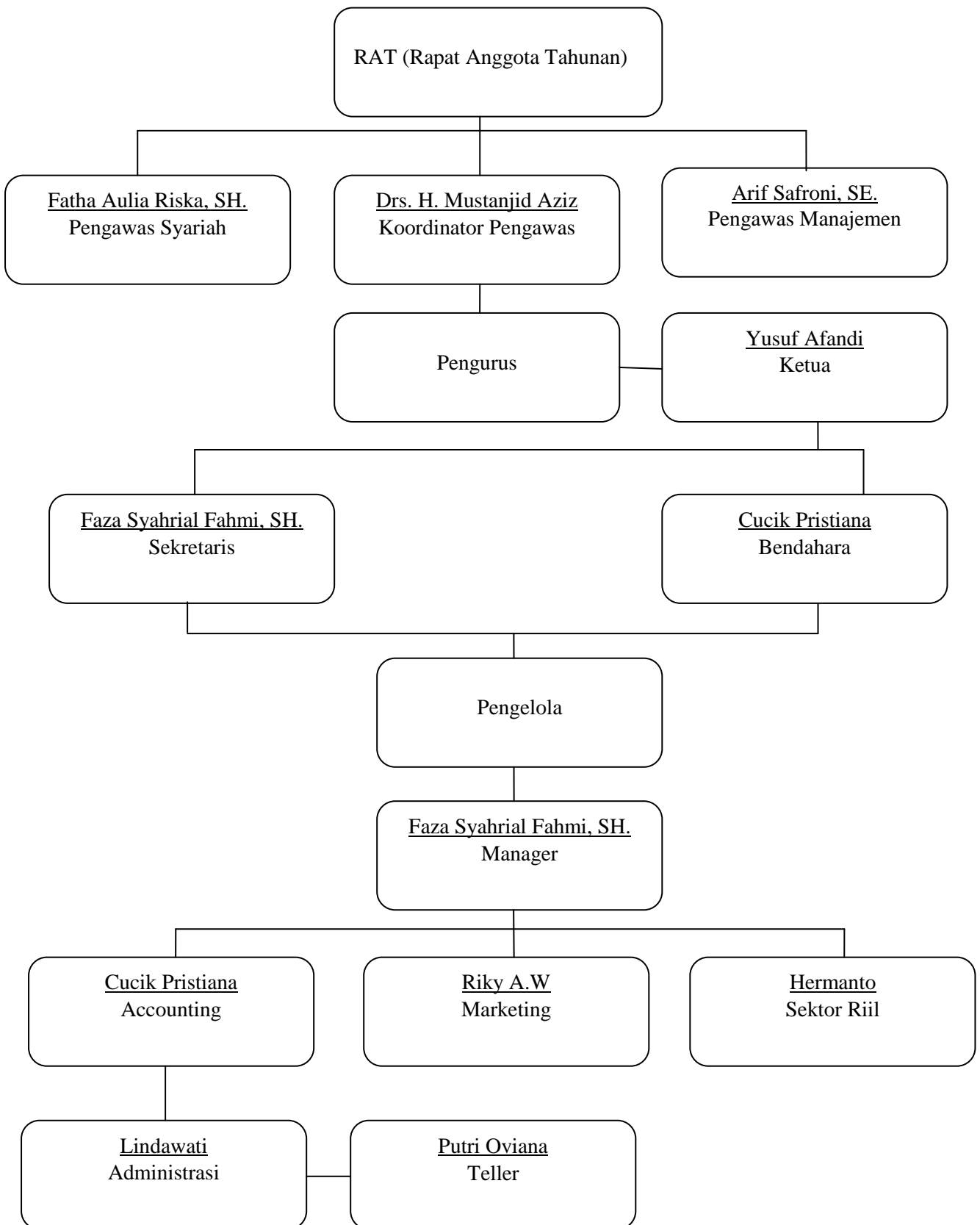
- a. Penyimpanan tabungan dengan aman. Jaminan keamanan yang diberikan pada BMT akan menciptakan rasa kepercayaan masyarakat untuk melakukan penyimpanan tabungan.
- b. Proses (mekanisme) yang tidak rumit. Proses yang sederhana akan membuat masyarakat bawah, yang biasanya juga berpendidikan sedang, tidak kesulitan dalam melakukan suatu transaksi.

- c. Bagi hasil yang membawa barokah. Kesepakatan yang telah dilakukan oleh pihak BMT dan masyarakat diharapkan member kemaslahatan pada kedua pihak, khususnya pada masyarakat.<sup>57</sup>

---

<sup>57</sup> Dokumen Visi Misi BMT Makmur Sejahtera Wlingi. Diambil pada tanggal 09 Juni 2017.

## 3. Struktur Organisasi

**Struktur Organisasi BMT Makmur Sejahtera Wlingi**

#### 4. Bidang Kepengurusan

Berdasarkan struktur organisasi BMT Makmur Sejahtera Wlingi diatas, *job description* dari masing- masing bagian antara lain:<sup>58</sup>

- a. Rapat Anggota Tahunan (RAT), memegang kekuasaan tertinggi didalam memutuskan kebijakan- kebijakan makro BMT.
- b. Dewan Pengawas Syariah (DPS), bertugas mengawasi BMT terutama yang berkaitan dengan sistem syariah yang dijalankan. Selain itu juga bertugas dalam pengawasan BMT terutama yang berkaitan dengan sistem syariah yang dijelankannya.
- c. Dewan Pengawas Manajemen (DPM), bertugas mengawasi BMT terutama yang berkaitan dengan operasional kerja pengurus. Dewan Pengawas Manajemen merupakan representasi anggota terutama berkaitan dengan operasional kerja pengurus. Masa kerja pengawas sama dengan pengurus. Anggota dewan pengawas manajemen dipilih dalam musyawarah anggota tahunan. Setiap anggota BMT punya yang sama untuk dipilih menjadi dewan pengawas manajemen. Fungsi dan perannya sebagai berikut:
  1. Mewakili anggota dalam memberikan pengawsan terhadap kerja pengurus terutama berkaitan dengan pelaksanaan keputusan musyawarah tahunan.
  2. Memberikan saran nasehat dan usulan kepada pengurus
  3. Mempertanggungjawabkan hasil kerja pengawasan anggota dalam musyawarah tahunan.

---

<sup>58</sup> Dokumen Struktur Organisasi BMT Makmur Sejahtera Wlingi. Diambil pada tanggal 09 Juni 2017.

- d. Pengurus, bertugas membina jalannya BMT dalam merealisasikan programnya. Mempunyai wewenang mewakili anggota, pengurus berwenang untuk memastikan jalannya tindakan BMT dan membuat kebijakan umum serta melakukan pengawasan.<sup>59</sup>
- e. Ketua, bertugas bertanggungjawab atas semua kegiatan operasional BMT.
- f. Sekretaris, bertugas mengelola dan mengatur jadwal program kerja setiap divisi.
- g. Bendahara, bertugas mengatur dan mengelola keuangan BMT.
- h. Pengelola, bertugas menyusun dan melaksanakan program kerja BMT.
- i. Manajer, bertugas menjalankan amanat dari RAT dan memimpin BMT dalam merealisasikan programnya. Manajer memiliki wewenang untuk memimpin jalannya BMT sehingga sesuai dengan tujuan dan kebijakan umum yang ditentukan oleh pengurus. Manajer bertugas untuk membuat rancangan kerja secara periodik, yang meliputi (rencana pemasaran, rencana pembiayaan, rencana biaya operasional dan rencana keuangan).
- j. Pembukuan, bertugas melakukan pembukuan hingga menghasilkan akuntabilitas laporan keuangan atas asset dan omzet BMT. Bagian ini bertugas membuat laporan keuangan minimal meliputi: laporan neraca, laba rugi, perubahan modal dan arus kas.
- k. Pemasaran, bertugas untuk mensosialisasikan dan mengelola produk-produk BMT. Melaksanakan kegiatan pemasaran produk-produk pelayanan BMT kepada anggota dan masyarakat sekitar. Pemasaran

---

<sup>59</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), hlm. 14.



bertugas menyusun rencana pemasaran, melakukan pemasaran terhadap produk-produk BMT, melakukan analisa hasil pemasaran dan membuat laporan hasil perkembangan pemasaran.

- l. Sektor Riil, bertugas untuk mengembangkan usaha sector riil dengan menawarkan kerjasama dengan anggota.
  - m. Administrasi, bertugas mengatur arus dokumen.
  - n. Teller, bertugas melayani nasabah yang melakukan transaksi. Bagian teller bertindak sebagai penerima uang dan juru bayar dan bertugas menerima atau menghitung uang dan membuat bukti penerimaan, melakukan pembayaran sesuai dengan perintah ketua dan membayar pengambilan simpanan, membuat buku kas kerja dan setiap akhir jam kerja menghitung uang yang ada dan meminta pemeriksaan dari ketua.
5. Produk-produk BMT Makmur Sejahtera Wlingi

KSU Syariah BMT Makmur Sejahtera Wlingi adalah 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 sadaqah (ZIS) untuk dibagikan kepada yang berhak menerima tanpa mengambil keuntungan. Untuk meningkatkan peran BMT Makmur Sejahtera Wlingi dalam kehidupan ekonomi masyarakat dan melaksanakan fungsi sebagai lembaga penghimpun dan penyalur dana kepada masyarakat BMT Makmur Sejahtera Wlingi mengeluarkan berbagai produk diantaranya:<sup>60</sup>

---

<sup>60</sup> Brosur BMT Makmur Sejahtera Wlingi.

### Produk Simpanan dan Penghimpunan Dana (*Funding*)

#### a) Simpanan Ummat

1. Simpanan yang dapat disetor dan diambil setiap saat
2. Setoran awal Rp. 10.000,-
3. Setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-
4. Pengambilan lewat bagian pemasaran harus konfirmasi 1 hari sebelumnya
5. Saldo minimal Rp. 10.000,-
6. Dapat dijadikan jaminan pinjaman pada BMT

#### b) Simpanan Berjangka

1. Simpanan yang disetor hanya pada awal pembuatan rekening dan dapat diambil dengan jangka waktu 3 bulan, 6 bulan , 9 bulan, 12 bulan atau 24 bulan dengan ketentuan nisbah
2. Ketentuan nisbah yang dimaksud adalah sebagai berikut:  
Jangka waktu 3 bulan: 60% mitra, 40% BMT  
Jangka waktu 6 bulan: 70% mitra, 30% BMT  
Jangka waktu 12 bulan: 80% mitra, 20% BMT  
Jangka waktu 24 bulan: 90% mitra, 10% BMT
3. Setoran minimal Rp. 10.000.000,-
4. Pengambilan lewat bagian pemasaran harus konfirmasi dulu satu hari sebelumnya

#### c) Simpanan Pendidikan

1. Setoran awal Rp. 500.000,-

2. Setoran selanjutnya minimal Rp. 200.000,-
  3. Hanya dapat diambil ketika awal semester dan kenaikan tahun ajaran baru
  4. Berguna untuk biaya pendidikan mulai kanak-kanak hingga perguruan tinggi.
- d) Simpanan Qurban/ Aqiqah<sup>61</sup>
1. Simpanan untuk persiapan pelaksanaan ibadah qurban/ aqiqah
  2. Setoran awal Rp. 10.000,-
  3. Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000
  4. Saldo minimal Rp. 10.000,-
  5. Berguna untuk melaksanakan ibadah qurban/ aqiqah
- e) Simpanan Ziarah Wali 9
1. Simpanan untuk persiapan pelaksanaan ziarah wali 9
  2. Setoran awal Rp. 10.000,-
  3. Setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-
  4. Saldo minimal Rp. 10.000,-
  5. Simpanan dapat diambil menjelang pemberangkatan ziarah wali 9 dengan total Rp. 290.000,-
- f) Simpanan Haji/ Umroh
1. Simpanan untuk persiapan pelaksanaan haji/ umroh
  2. Setoran awal Rp. 100.000,-
  3. Setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,-

---

<sup>61</sup> *Ibid.*,

4. Saldo minimal Rp. 10.000,-
5. Pengambilan hanya dapat dilakukan menjelang haji/ umroh

g) Simpanan Hari Raya

1. Setoran awal Rp. 10.000,-
2. Setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-
3. Saldo minimal Rp. 10.000,-
4. Hanya dapat diambil menjelang Idul Fitri

h) Simpanan Walimah Nikah

1. Simpanan untuk persiapan pelaksanaan pernikahan
2. Setoran awal Rp. 10.000,-
3. Setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-
4. Saldo minimal Rp. 10.000,-
5. Berguna untuk mempersiapkan biaya pernikahan
6. Pengambilan hanya dapat dilakukan menjelang pernikahan

Produk Pembiayaan (*Lending*)

a. Jual Beli (Murobahah)

Murobahah merupakan jual beli barang pada harga asal yang ditambah dengan keuntungan yang disepakati antara pihak BMT selaku penjual dengan nasabah selaku pembeli. Dalam praktiknya, BMT Makmur Sejahtera Wlingi melakukan suatu perjanjian yang menyatakan bahwa pihak BMT menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah sebesar harga jual (harga beli ditambah margin keuntungan)

pada waktu yang telah ditetapkan. Pihak dari BMT harus memberitahu besarnya harga pokok yang dibeli kepada nasabah dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya sesuai kesepakatan dengan nasabah.

b. Sewa- menyewa (Ijarah)

Ijarah merupakan suatu akad atau perjanjian pemindahan hak guna (manfaat) suatu barang dan jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/ upah tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang namun hanya perpindahan hak guna saja dari yang menyewakan kepada penyewa.

c. Permodalan (Mudharabah)

Mudharabah adalah suatu hubungan kemitraan antara BMT dengan anggota nasabah yang modalnya 100% dari BMT. Atas dasar proposal yang diajukan oleh nasabah, BMT akan mengevaluasi kelayakan usaha dan dapat menghitung tingkat nisbah yang dikehendaki. Jika terjadi resiko usaha, maka BMT akan menanggung seluruh kerugian tersebut selama kerugian tersebut disebabkan oleh faktor alam atau musibah di luar kemampuan manusia untuk menanggulangnya. Namun jika kerugian terjadi karena kelalaian manajemen atau kecerobohan anggota nasabah, maka mudhariblah yang harus menanggung pengembalian pokoknya.<sup>62</sup>

---

<sup>62</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm. 170.

Pembiayaan mudharabah dapat dijalankan apabila nasabah dapat membuat laporan keuangan usaha. Laporan ini sebaiknya ditulis dan disertai dengan bukti-bukti transaksi. Meskipun laporan dengan tanpa tulisan (pengakuan) dapat dipakai sebagai dasar, namun sulit untuk dilakukan pengujian kebenarannya. Oleh karena itu, BMT bisa melakukan pendampingan administrasi usaha, sehingga anggota partner usaha bisa melaporkan hasil usahanya secara benar.

d. Mitra Usaha (Musyarakah)

Musyarakah merupakan suatu akad atau perjanjian kerjasama antara dua orang atau lebih dimana masing-masing pihak berperan aktif dalam penyaluran modal usaha. Kerjasama antara BMT dengan anggota yang modalnya berasal dari kedua anggota dan bersepakat dalam keuntungan dan resiko. BMT akan menyertakan modal ke dalam proyek atau usaha yang diajukan setelah mengetahui besarnya partisipasi anggota.<sup>63</sup> Transaksi musyarakah dilandasi dengan adanya keinginan para mitra usaha untuk melakukan suatu kerjasama terhadap suatu bisnis tertentu.

e. Kebajikan (Qardhul Hasan)

Qardhul Hasan merupakan pinjaman tanpa imbalan dari pihak BMT kepada mitra yang memungkinkannya untuk menggunakan dana tersebut selama jangka waktu tertentu dan mengembalikannya dalam jumlah yang sama pada akhir periode yang disepakati. Jika mitra

---

<sup>63</sup> *Ibid.*, hlm. 171.

mengalami kerugian bukan karena kelalaiannya maka kerugian tersebut dapat mengurangi jumlah pinjaman. Pembiayaan ini biasanya diberikan kepada pengusaha kecil yang dananya bersumber dari Baitul Maal tanpa pembagian keuntungan.

1. Bidang Usaha
  - a. Menerima dan menyalurkan dana Zakat, Infaq dan Sadaqah serta Wakaf (ZISWAF).
  - b. Menerima dan menyalurkan hewan qurban.
2. Bidang Usaha Sektor Riil
  - a. Agen Tiket pesawat dan tiket laut.
  - b. Agen Tunggal Blitar Cat MS Serbaguna.<sup>64</sup>

## **B. Temuan Penelitian**

Temuan hasil penelitian ini disajikan oleh penulis sesuai dengan fokus penelitian yang sudah ada. Dalam penelitian ini, narasumber utama adalah Ibu Cucik Pristiana, selaku Bendahara BMT Makmur Sejahtera Wlingi. Wawancara dilakukan pada tanggal 10 Juni 2017 di BMT Makmur Sejahtera Wlingi yang beralamat di Jl. Arjuno No. 65 Darungan-Babadan-Wlingi-Blitar.

### **1. Bagaimana Strategi Promosi pada Produk Simpanan Pendidikan yang diterapkan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi?**

Untuk melakukan kegiatan pemasaran, BMT Makmur Sejahtera Wlingi mempunyai beberapa strategi pemasaran tersendiri, yaitu dengan

---

<sup>64</sup> Dokumen Produk-produk BMT Makmur Sejahtera Wlingi. Diambil pada tanggal 09 Juni 2017.

melakukan suatu promosi kepada para anggota maupun masyarakat sekitar. Hal ini dilakukan untuk menginformasikan jenis produk yang ditawarkan dan berusaha untuk menarik calon anggota baru. Ada tiga macam promosi yang digunakan BMT Makmur Sejahtera dalam memasarkan produknya, antara lain:

- a. Mencetak brosur untuk diberikan kepada para orang tua yang memiliki anak usia sekolah.
- b. Publisitas untuk memancing calon anggota mitra baru melalui *personal selling* atau penjualan pribadi yaitu dilakukan dengan cara marketing mendatangi dari rumah ke rumah (*door to door*) untuk menawarkan, menjelaskan manfaat dan prosedur pembukaan Simpanan Pendidikan.

Pernyataan diatas sesuai dengan apa yang telah dikemukakan oleh Ibu Cucik Pristiana dalam wawancara penulis dengan beliau pada tanggal 10 Juni 2017. Beliau mengatakan:<sup>65</sup>

“Strategi yang dilakukan ya salah satunya melalui brosur itu mbak, terus dari marketingnya sendiri biasanya juga melakukan promosi sendiri melalui anggota-anggota yang telah memiliki simpanan selain simpanan pendidikan, seperti anggota yang memiliki simpanan ummat, simpanan berjangka, simpanan haji/ umroh. Biasanya dari kami akan mempromosikan sekaligus memasarkan simpanan pendidikan ini pada saat anggota-anggota tersebut (selain anggota simpanan pendidikan) melakukan setoran ataupun penarikan. Dari pihak marketing memberikan informasi dan keunggulan-keunggulan yang dimiliki terkait dengan simpanan pendidikan agar anggota tertarik untuk membuka simpanan baru yaitu simpanan pendidikan.”

---

<sup>65</sup> Wawancara Ibu Cucik Pristiana, selaku Accounting/ Marketing BMT Makmur Sejahtera Wlingi. Wawancara dilakukan pada tanggal 10 Juni 2017.



Selain dari pernyataan Ibu Cucik Pristiana, Mbak Lindawati selaku Marketing BMT Makmur Sejahtera Wlingi juga ikut menambahkan. Beliau berkata:<sup>66</sup>

“Strateginya yaitu dengan cara mengunjungi satu rumah ke rumah yang lain untuk mempromosikan produk simpanan pendidikan ini. Disana kami menjelaskan apa itu simpanan pendidikan dan memberitahu keunggulan yang dimiliki dari simpanan ini dengan tujuan untuk menarik minat masyarakat untuk membuka simpanan pendidikan.”

Selain itu BMT Makmur Sejahtera Wlingi juga memperhatikan beberapa hal seperti :<sup>67</sup> Hasil wawancara penulis dengan Bapak Faza Syahrial Fahmi, SH. pada tanggal 06 Juni 2017.

“Strategi pertama yang di lakukan oleh BMT Makmur Sejahtera sebelum memasarkan produknya adalah dengan niat yang baik. Senantiasa mendekati diri kepada Allah dengan melakukan segala sesuatunya hanya untuk mengharap ridho-Nya. Yang kedua adalah layanan jemput bola. Layanan ini diberikan kepada semua anggota untuk memudahkan mereka dalam melakukan transaksi, seperti transaksi setoran dan penarikan. Jadi anggota tidak merasa diberatkan walaupun jarak tempuh tempat tinggal dengan tempat BMT lumayan jauh. Selanjutnya semua marketing BMT juga ikut serta dalam memasarkan produk-produk BMT baik secara *personal selling* (penjualan pribadi) maupun *door to door*.”

Langkah pertama yang di lakukan oleh BMT Makmur Sejahtera sebelum memasarkan produknya adalah dengan niat yang baik dengan selalu menyebut nama Allah dan selalu mendekati tindakan dengan visi BMT memberdayakan kemandirian ekonomi umat. Misi BMT penyimpanan tabungan dengan aman. Jaminan keamanan yang diberikan pada BMT akan menciptakan rasa kepercayaan masyarakat untuk melakukan penyimpanan tabungan, Proses (mekanisme) yang mudah. Proses yang sederhana akan membuat masyarakat bawah, yang biasanya juga berpendidikan sedang, tidak kesulitan dalam melakukan suatu transaksi dan

---

<sup>66</sup> Wawancara Mbak Lindawati, selaku Administrasi BMT Makmur Sejahtera Wlingi pada tanggal 10 Juni 2017.

<sup>67</sup> Wawancara Bapak Faza Syahrial Fahmi, selaku Manager BMT Makmur Sejahtera Wlingi pada tanggal 06 Juni 2017.

Bagi hasil yang membawa barokah. Kesepakatan yang telah dilakukan oleh pihak BMT dan masyarakat diharapkan member kemaslahatan pada kedua pihak, khususnya pada masyarakat.

Kedua adalah layanan jemput bola. Sama seperti BMT lainnya, BMT Makmur Sejahtera Wlingi juga menggunakan sistem jemput bola yaitu petugas langsung mendatangi nasabah di rumah-rumah atau ditempat mereka berdagang. Karena petugas lebih leluasa dalam menjelaskan dan memasarkan produk BMT Makmur Sejahtera Wlingi kepada calon nasabah.

Ketiga, seluruh karyawan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi bisa difungsiksn sebagai karyawan dengan kontrol utama adalah manajer marketing, yang bertujuan selain membantu marketing BMT, supaya seluruh pegawai BMT Makmur Sejahtera Wlingi bisa terjadi transfer ilmu antar pegawai BMT Makmur Sejahtera Wlingi selain menjadi marketing di BMT Makmur Sejahtera Wlingi juga sering di minta untuk menjadi konsultan usaha bagi nasabahnya, guna untuk memberi jalan keluar bagi problem-problem mereka dalam menjalankan usahanya. Disini peluang marketing BMT Makmur Sejahtera Wlingi untuk memasarkan produk sangat efektif.

Strategi produk yang dilakukan BMT Makmur Sejahtera Wlingi dalam upaya menarik minat mitra adalah dengan mencantumkan keunggulan dari produk tersebut, memberikan kemudahan dalam persyaratan pembukaan Simpanan Pendidikan. Untuk penarikannya dilakukan pada saat kenaikan kelas tiba atau pada saat semesteran. Dengan adanya produk Simpanan Pendidikan kebutuhan

masa depan bisa dipenuhi. Selain itu menumbuhkan budaya menabung bagi anak-anak sejak usia dini.

Mbak Putri Oviana mengatakan bahwa:

”Untuk menarik minat nasabah kami memberikan keunggulan pada produk Simpanan Pendidikan. Yaitu bagi setiap siswa yang berprestasi, dari BMT akan memberikan souvenir. Tujuannya agar teman-teman yang lain tertarik dan ikut membuka Simpanan Pendidikan. Selain itu kami juga memberikan persyaratan pembukaan Simpanan Pendidikan yang relatif mudah.”

Mbak Linda juga menambahkan bahwa:

“Dari segi harga disini kami menyesuaikan dengan kebutuhan atau biaya sekolah saat ini mbak. Klo dulu awal-awal setoran itu hanya 10.000 karena biaya sekolahkan juga belum semahal sekarang. Jadi dengan nominal yang tersebut masih bisa memenuhi kebutuhan. Tapi untuk sekarang biaya setoran awalnya sebesar Rp. 500.000 dan untuk setoran selanjutnya minimal Rp. 200.000. Nominal tersebut tidak memberatkan bagi nasabah ya karena dikita sudah menyesuaikan juga dengan kebutuhan biaya pendidikan sekarang.”

Marketing Mbak Cucik Pristiana juga menambahkan terkait dengan harga.

“Pasti ada pertanyaan apakah dengan setoran Rp. 500.000 nasabah tidak keberatan. Jawabnya adalah tidak. Kenapa? Karena kami juga melihat kebutuhannya mbak. Sekarang biaya pendidikan sudah tidak sama lagi dengan biaya pendidikan yang terjadi 5 tahun yang lalu kan. Memang dulu 4 tahun-an yang lalu untuk setoran simpanan pendidikan tidak sebesar yang sekarang. Dulu hanya Rp. 10.000,- untuk setoran awalnya. Dan untuk setoran selanjutnya minimal adalah Rp. 5.000,-. Dulu memang dengan setoran segitu bisa mencukupi kebutuhan biaya pendidikan saat itu. Jadi disini kami menentukan sesuatu itu selalu disesuaikan dengan situasi dan kebutuhan masyarakat. Jika sekarang setoran untuk pembukaan simpanan pendidikan itu Rp. 500.000,- itu telah disesuaikan dengan kebutuhan biaya pendidikan sekarang. Mengingat biaya pendidikan sekarang tidak ada yang murah. Namun disini untuk basilnya ya lumayan 0,7% per bulan.<sup>68</sup>

---

<sup>68</sup> Wawancara Mbak Lindawati, selaku Marketing BMT Makmur Sejahtera Wlingi pada 17 Juni 2017.

Seiring dengan berjalannya waktu BMT Makmur Sejahtera Wlingi selalu melakukan pembaruan terkait dengan permintaan dari nasabah konsumen yang juga disesuaikan dengan kebutuhan saat ini.

Harga disini adalah jumlah setoran awal untuk pembukaan Simpanan Pendidikan. Pada awal-awal dulu untuk setoran awalnya Rp. 10.000,-. Namun seiring dengan berjalannya waktu dan biaya pendidikan yang semakin lama semakin tinggi, jumlah setoran yang hanya Rp. 10.000,- dengan setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,- tersebut tidak dapat mencukupi kebutuhan biaya pendidikan yang sekarang ini. Oleh karena itu pada tahun 2015 kemarin BMT Makmur Sejahtera Wlingi melakukan pembaruan terhadap Simpanan Pendidikan. setoran yang awalnya Rp. 10.000,- menjadi Rp. 500.000,- dan untuk setoran selanjutnya minimal Rp. 200.000,-. Hal ini tidaklah memberatkan bagi nasabah, mengingat kebutuhan biaya pendidikan sekarang yang tidak sedikit lagi jumlahnya.

“klo dari strategi distribusinya, dari kita ada layanan jemput bola mbak, jadi pihak marketingnya yang akan mendatangi nasabah-nasabah yang akan melakukan transaksi baik itu setoran maupun ada penarikan. Ya biar memudahkan dari pihak nasabahnya mbak, Nasabah tidak perlu buang-buang waktu untuk datang ke BMT. Dari marketingnya juga dapat manfaatnya, karena dengan kita setiap hari bertatap muka dengan nasabah maka kita bisa semakin akrab dan selanjutnya kita bisa dengan mudah menawarkan produk-produk BMT.

Dari penjelasan Mbak Linda diatas, bisa disimpulkan bahwa mengenai strategi distribusi, BMT Makmur Sejahtera Wlingi menggunakan saluran distribusi langsung yaitu dengan cara layanan jemput bola (*pickup service*).

*Pickup service* dilakukan oleh marketing BMT dengan cara langsung mengunjungi mitra untuk mengambil setoran tabungan. Dengan adanya sistem ini diharapkan mitra akan puas karena mitra tidak perlu lagi repot-repot untuk datang ke BMT. Di pihak lain, BMT juga mendapat keuntungan karena bisa lebih akrab dengan mitra. Apabila keakraban sudah terjalin, maka akan mudah bagi pihak BMT untuk menawarkan produk-produk lainnya.

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada Manager BMT Makmur Sejahtera Wlingi, Bapak Faza Syahrial Fahmi, SH. rata-rata tingkat efektifitas BMT adalah 15% - 20% tiap bulannya sampai saat ini. Artinya target yang diharapkan oleh BMT Makmur Sejahtera Wlingi cukup memuaskan. Yaitu dengan makin tingginya presentase tingkat efektifitas maka makin besar pula tingkat kemajuan BMT tersebut. Pemasaran produk BMT yang efektif menurut manajer marketing BMT Makmur Sejahtera Wlingi adalah pemasaran yang sesuai dengan prinsip operasional BMT yang mengacu pada prinsip-prinsip syariah, dengan media pemasaran yang efisien dan efektif, dengan menekan serendah mungkin biaya pemasaran dan operasional untuk mendapatkan keuntungan yang optimal. Segmen pasar yang di bidik oleh BMT Makmur Sejahtera Wlingi adalah pasar tradisional dan rumah-rumah penduduk sekitar yang sebagian besar adalah berprofesi sebagai pedagang dan petani.

Pernyataan diatas sesuai dengan wawancara yang telah dikemukakan oleh Mbak Putri Oviana, selaku Teller di BMT Makmur Sejahtera pada tanggal 10 Juni 2017.<sup>69</sup>

“Kebanyakan itu anggota/ mitra kami adalah mereka-mereka yang berprofesi sebagai pedagang Mbak. Yang petani juga ada. Ya masyarakat sekitar BMT sini aja.”

Jadi kebanyakan mitra BMT Makmur Sejahtera Wlingi berprofesi sebagai pedagang. Karena biasanya pedagang lebih membutuhkan beberapa modal untuk mengembangkan usahanya agar tetap berkembang dan bisa meningkatkan kesejahteraan ekonomi. Selain pedagang juga petani yang menjadi sasaran pasar BMT untuk memasarkan produknya.

## **2. Bagaimana Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Simpanan Pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi?**

BMT Makmur Sejahtera Wlingi melakukan sosialisasi langsung untuk promosi kepada calon nasabah dengan menentukan target-target baru atau calon nasabah baru serta mengajukan proposal penawaran terkait dengan kerjasama dalam pengelolaan Simpanan Pendidikan dengan sekolah-sekolah, khususnya bagi para pelajar dan melakukan promo dengan adanya hadiah menarik/ souvenir yang akan diberikan.

Mbak Linda menjelaskan:

“Kami berusaha membuka kerjasama dengan sekolah-sekolah mbak, untuk menambah jumlah nasabah simpanan pendidikan. disana kita melakukan sosialisasi terkait dengan produk simpanan pendidikan. menjelaskan segala

---

<sup>69</sup> Wawancara Putri Oviana, selaku Teller BMT Makmur Sejahtera Wlingi pada tanggal 10 Juni 2017.

macam yang berkaitan dengan produk tersebut. Bisa dari prosedur dan manfaat yang ada. Memberikan promo kepada mereka terkait dengan adanya hadiah/ souvenir yang akan diterima pada saat siswa mendapat prestasi di sekolahnya.”

Selain melakukan kerjasama, setiap marketing BMT juga harus memiliki kemampuan untuk mempromosikan produk. Mempunyai kemampuan untuk meyakinkan nasabah bahwa produk yang ditawarkan sangat bermanfaat.

### **3. Apakah Manfaat dari Produk Simpanan Pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi?**

Strategi pemasaran sangat dibutuhkan pada setiap lembaga/perusahaan, khususnya BMT Makmur Sejahtera Wlingi. Adanya strategi pemasaran akan menjadikan suatu lembaga bisa terus mengembangkan usahanya. Setelah berkembang, maka kesejahteraan ekonomi anggota akan bisa tercapai. Selain itu, apa yang telah menjadi visi dan misi BMT akan terlaksana. Mbak Lindawati selaku Administrasi BMT Makmur Sejahtera Wlingi berkata:<sup>70</sup>

“Simpanan pendidikan itu kan diperuntukkan bagi para siswa mulai dari kanak-kanak hingga perguruan tinggi. Simpanan pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi ini untuk membantu pembayaran biaya pendidikan para siswa, seperti pada saat kenaikan kelas atau pada saat semesteran. Menariknya dari simpanan ini adalah apabila si siswa mendapatkan ranking/ siswa berprestasi dalam kelasnya maka dari pihak BMT akan memberikan souvenir. Souvenir yang diberikan berupa peralatan sekolah.”

Setiap lembaga keuangan pasti memiliki produk Simpanan Pendidikan, baik itu lembaga keuangan konvensional maupun yang berbasis syariah. Setiap lembaga tersebut memiliki produk Simpanan Pendidikan yang

---

<sup>70</sup> Wawancara Mbak Lindawati, selaku Marketing BMT Makmur Sejahtera Wlingi pada tanggal 10 Juni 2017.

bermacam-macam penyebutannya namun dalam cara pengelolaannya tidaklah sama (berbeda). Setiap produk yang ada pastilah memiliki keunggulan/pun kelemahan. Begitu juga dengan produk Simpanan Pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi ini. Seperti yang diungkapkan Ibu Cucik Pristiana:

”Klo dari sisi keunggulannya itu dari BMT akan memberikan hadiah atau souvenir kepada siswa-siswa yang mendapat prestasi di kelas. Namun jika dari pihak BMT nya diberi tahu sama orang tua wali mbak, tapi klo nggak diberitahu ya nggak dapat hadiah. Soalnya dari pihak BMT kan tidak mengetahui. Itu lebihnya dari Simpanan Pendidikan. Selain bisa menarik minat menabung, pengadaan souvenir juga bisa digunakan sebagai penyemangat siswa dalam belajar. Untuk kelemahannya biasanya kan kebutuhan orang satu dengan lainnya itu kan beda-beda. Tergantung tingkat pendidikannya. Biasanya itu sebelum hari ditentukannya pengambilan tabungan, yaitu pada saat kenaikan kelas. Ada beberapa orang tua yang menarik tabungannya, biasanya untuk pembelian buku-buku begitu.<sup>71</sup>

Keunggulan yang dimiliki dari Simpanan Pendidikan ini adalah adanya hadiah yang diperuntukkan bagi mereka yang mendapat prestasi. Dengan adanya apresiasi dari BMT ini diharapkan para siswa untuk rajin dalam menabung dan lebih giat lagi dalam belajarnya. Sedangkan dari sisi kelemahannya biasanya orang tua menarik simpanannya diluar waktu yang telah ditentukan dari pihak BMT. Hal ini telah dimaklumi adanya mengingat kebutuhan setiap mitra berbeda-beda dari satu orang dengan orang lainnya.

Dari hasil temuan penelitian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa dalam memasarkan produk-produknya, khususnya produk simpanan pendidikan BMT Makmur Sejahtera Wlingi melakukan beberapa strategi. Diantara strategi tersebut adalah mendatangi rumah ke rumah (*door to door*) untuk memperkenalkan,

---

<sup>71</sup> Ibu Cucik Pristiana, wawancara Accounting BMT Makmur Sejahtera Wlingi, tanggal 11 Juni 2017.



memasarkan sekaligus untuk mengajak para calon anggota untuk membuka simpanan pendidikan. Selain itu, strategi lain yang dilakukan adalah menyebar brosur-brosur, melakukan pengenalan produk kepada para anggota simpanan ummat, simpanan haji/umroh dan para anggota lain selain anggota simpanan pendidikan.

Simpanan pendidikan merupakan simpanan yang diperuntukkan bagi mereka yang telah memasuki usia sekolah hingga perguruan tinggi. Simpanan ini berguna untuk biaya pendidikan seperti pembiayaan uang SPP dan biaya semesteran. Untuk menarik minat calon anggota simpanan pendidikan, para marketing BMT Makmur Sejahtera Wlingi memberi apresiasi kepada para calon anak didik, bahwa apabila mereka mendapat prestasi di sekolah, maka pihak BMT Makmur Sejahtera Wlingi akan memberikan hadiah/ souvenir yang berupa peralatan sekolah. Hal ini dilakukan untuk menarik minat menabung para anak didik sekaligus memberinya semangat untuk lebih giat dalam belajar.

### **C. Analisis Data**

Strategi pemasaran yang dilakukan BMT Makmur Sejahtera Wlingi sangat banyak. Strategi ini dilakukan agar tujuan dari perusahaan sendiri bisa tercapai, yaitu dengan mensejahterakan ekonomi masyarakat sekitar. Diantara strategi yang dilakukan adalah dengan mendatangi rumah ke rumah untuk memperkenalkan, memasarkan sekaligus untuk mengajak para calon anggota untuk membuka simpanan pendidikan. Selain itu, strategi lain yang dilakukan adalah menyebar brosur-brosur, melakukan pengenalan produk kepada para anggota simpanan

ummat, simpanan haji/umroh dan para anggota lain selain anggota simpanan pendidikan.

Ada beberapa strategi yang dilakukan BMT Makmur Sejahtera dalam memasarkan produknya, beberapa dari strategi tersebut adalah melalui strategi produk, strategi harga, strategi tempat dan strategi promosi. Dari strategi produk, BMT Makmur Sejahtera memberikan kemudahan pembukaan simpanan pendidikan bagi calon anggota nasabah baru. Kemudian dari segi harga, setoran yang dikeluarkan sudah disesuaikan dengan permintaan dan juga kebutuhan. Sehingga tidak akan memberatkan nasabah. Karena tujuan dari adanya simpanan pendidikan adalah memberikan kemudahan bagi orang tua siswa dalam mempersiapkan biaya pendidikan anak-anaknya. Selanjutnya dari segi tempat, letak BMT Makmur Sejahtera sangat strategis. Terletak di pinggir jalan raya yang dekat juga dengan pasar. Sehingga mudah untuk dijangkaunya. Untuk menarik minat calon nasabah baru, BMT Makmur Sejahtera Wlingi juga melakukan promosi. Tujuannya agar calon nasabah mengenal produk-produk dari BMT Makmur Sejahtera, khususnya produk simpanan pendidikan yang harapannya mereka akan membeli /menggunakan dan memilih produk tersebut.

Simpanan pendidikan merupakan simpanan yang diperuntukkan bagi mereka yang telah memasuki usia sekolah hingga perguruan tinggi. Simpanan ini berguna untuk biaya pendidikan seperti pembiayaan uang SPP dan biaya semesteran. Simpanan ini hanya dapat diambil dua kali dalam satu tahun, yaitu pada saat semesteran dan pada saat kenaikan kelas. Untuk menarik minat calon anggota simpanan pendidikan, para marketing BMT Makmur Sejahtera Wlingi

memberi apresiasi kepada para calon anak didik, bahwa apabila mereka mendapat prestasi di sekolah, maka pihak BMT Makmur Sejahtera Wlingi akan memberikan hadiah/ souvenir yang berupa peralatan sekolah. Itulah salah satu dari manfaat adanya simpanan pendidikan di BMT Makmur Sejahtera.