

BAB V

PEMBAHASAN

1. Strategi pemasaran produk Simpanan Pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi

Simpanan pendidikan adalah suatu simpanan yang diperuntukkan bagi para siswa untuk biaya pendidikan. Simpanan ini bisa diambil ketika kenaikan kelas atau pada waktu semesteran tiba. Simpanan ini dibuka untuk mereka yang sudah kanak-kanak hingga mereka yang sudah belajar di Perguruan Tinggi. Simpanan pendidikan ini merupakan sarana yang terbaik bagi para orang tua dalam penyediaan dana untuk biaya pendidikan anak di masa mendatang. Dengan adanya simpanan ini juga akan menumbuhkan budaya menabung dan mempersiapkan untuk masa depan yang baik.

Namun disamping itu masih ada kendala-kendala yang harus dihadapi BMT Makmur Sejahtera Wlingi. Salah satu kendala tersebut adalah kurangnya kepercayaan masyarakat terhadap lembaga BMT Makmur Sejahtera serta kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai simpanan pendidikan. Oleh karena itu, BMT Makmur Sejahtera menggunakan strategi pemasaran produk simpanan pendidikan yang dilakukan dengan cara marketing BMT terjun langsung ke lapangan untuk menawarkan produk simpanan pendidikan sekaligus memberikan penjelasan terkait dengan simpanan tersebut dan menjelaskan prosedur pembukaannya. Hal ini dimaksudkan agar nasabah tertarik dan berminat untuk membuka Simpanan Pendidikan.

Dalam rangka menarik minat nasabah untuk membuka Simpanan Pendidikan, BMT Makmur Sejahtera Wlingi memiliki beberapa strategi. Diantara strategi tersebut antara lain:

a. Strategi Produk

Strategi produk merupakan suatu cara yang dilakukan oleh suatu perusahaan dalam memasarkan produk-produknya agar banyak diminati oleh masyarakat. 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.

b. Strategi Harga

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.

c. Strategi Distribusi

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.

d. Strategi Promosi

Promosi yang dilakukan BMT Makmur Sejahtera Wlingi pada produk Simpanan Pendidikan adalah melalui penjualan pribadi (*personal selling*) yaitu promosi yang dilakukan oleh marketing BMT dalam melayani, menawarkan dan mempengaruhi serta mensosialisasikan produk Simpanan Pendidikan secara langsung kepada calon anggota mitra baru.

Selain itu, promosi juga dilakukan melalui periklanan (*advertising*). Dalam hal ini BMT melakukan promosi dengan cara menyebar beberapa brosur kepada orang tua yang sekiranya masih

memiliki anak usia sekolah atau membagikan kepada institusi-institusi yang berhubungan dengan pendidikan.

2. 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 memberikan promo dengan adanya hadiah menarik/ souvenir yang akan diberikan.

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

3. Manfaat Simpanan Pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi

Simpanan Pendidikan merupakan simpanan perorangan yang diperuntukkan bagi siswa yang baru masuk sekolah (kanak-kanak) sampai Perguruan Tinggi. Simpanan ini digunakan untuk biaya pendidikan pada saat kenaikan kelas atau pada saat semesteran. Simpanan Pendidikan dikemas secara menarik dengan tujuan agar masyarakat membuka simpanan ini. Karena tujuan dari adanya simpanan ini tidak lain untuk memberikan kemudahan kepada masyarakat agar tidak terlalu keberatan dalam masalah biaya pendidikan, yaitu dengan cara membuka Simpanan Pendidikan untuk putra-putrinya.

Adapun kelebihan dari simpanan pendidikan ini adalah mitra dibebaskan pada biaya administrasi perbulannya. Setiap siswa yang berprestasi akan mendapatkan souvenir dari BMT Makmur Sejahtera sebagai bentuk apresiasi terhadap prestasi yang diperoleh. Selain itu, pemberian souvenir ini juga bertujuan untuk membangkitkan semangat belajar bagi mereka dan sekaligus sebagai promosi untuk anak-anak yang lain agar tertarik dan kemudian ikut membuka Simpanan Pendidikan di BMT Makmur Sejahtera Wlingi.