

BAB V

PEMBAHASAN

A. Prosedur Pelayanan Produk Simpanan Haji di KSPPS BMT PETA Tulungagung

Prosedur adalah suatu urutan yang kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi secara berulang-ulang. Di dalam suatu sistem, biasanya terdiri dari beberapa prosedur dimana prosedur-prosedur tersebut saling terkait dan saling mempengaruhi. Akibatnya jika terjadi perubahan maka salah satu prosedur, maka akan mempengaruhi prosedur-prosedur yang lain.¹

Artinya dalam suatu perusahaan atau instansi yang melakukan transaksi pasti akan ada suatu prosedur yang dilakukan untuk menunjang transaksi tersebut. Tidak hanya di perusahaan atau di instansi lain, rupanya KSPPS BMT PETA Tulungagung juga membutuhkan prosedur-prosedur yang dibuat untuk melayani para anggotanya yang membutuhkan pelayanan dalam pembukaan simpanan maupun dalam pengajuan pembiayaan.

Anggota yang ingin melakukan pembukaan simpanan maupun pengajuan pembiayaan harus memenuhi syarat-syarat dan ketentuan yang sudah dibuat oleh pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung. Tidak hanya memenuhi syarat, calon anggota juga harus mengikuti atau melakukan prosedur-prosedur dalam

¹ Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), hlm. 5.

pembukaan simpanan maupun pengajuan pembiayaan sesuai dengan prosedur yang sudah ditetapkan oleh pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung.

Seperti yang dikatakan oleh pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung sebelum melakukan prosedur, anggota harus memenuhi syarat pembukaan simpanan yaitu berupa fotocopi identitas (Kartu Tanda Prnduduk atau Kartu Keluarga). Syarat yang digunakan dalam pembukaan simpanan itu sama, yang membedakan hanyalah saldo awal untuk Simpanan Haji sebesar Rp. 200.000,- dan simpanan biasa sebesar Rp. 20.000,-.

Setelah semua syarat terkumpul anggota selanjutnya harus mengikuti atau melakukan tahap-tahap untuk pembukaan rekening Simpanan Haji. Prosedur pelayanan pembukaan rekening Simpanan Haji:

1. Calon anggota datang ke kantor KSPPS BMT PETA Tulungagung.
2. Calon anggota menemui *Customer Service* untuk menanyakan produk Simpanan Haji.
3. Selanjutnya anggota menyerahkan persyaratan (fotocopi identitas) kepada *Customer Service*, kemudian *Customer Service* mengisi formulir sesuai dengan identitas anggota.
2. Setelah *Customer Service* mengisi formulir kemudian *Customer Service* memproses pembukaan rekening dan menerbitkan buku tabungan.
3. Setelah calon anggota mendapatkan buku tabungan dari *Customer Service*, calon anggota kemudian melakukan setoran awal sebesar Rp. 200.000,- ke *Teller*, dan *Teller* akan membukukan setoran awal calon anggota sebesar yang disetorkan.

4. Kemudian *Teller* memvalidasi buku tabungan beserta slip setoran dan memberikan kepada anggota.

Sebenarnya prosedur pembukaan rekening Simpanan Haji itu hampir sama disetiap Bank Syariah maupun Koperasi Syariah. Hal ini diperkuat dengan penelitian yang dilakukan oleh Fadilah², Wijayanti³, Fadmawati⁴ menjelaskan bahwa prosedur pembukaan rekening Simpanan Haji: calon nasabah datang ke kantor, kemudian menemui *Customer Service* dan mengisi formulir pembukaan rekening dengan menyerahkan persyaratan, setelah itu *Customer Service* memproses pembukaan rekening dan menerbitkan buku tabungan, selanjutnya nasabah melakukan setoran awal ke *Teller*, dan *Teller* akan membukukan setoran awal nasabah dan memvalidasi buku tabungan beserta slip setoran dan memberikan kepada nasabah.

Kita bisa melihat bahwa terkait dengan prosedur Simpanan Haji peneliti terdahulu dan saat ini sama, yang berbeda adalah setoran awal. Fadilah menjelaskan setoran awal di PT. Bank BRI Syariah Cabang Pembantu Rungkut Surabaya sebesar Rp. 50.000,-. Wijayanti juga menjelaskan bahwa setoran awal PT. Bank BRI Syariah Cabang Surabaya juga sebesar Rp. 50.000,-. Sama seperti Fadilah dan Wijayanti, Fadmawati juga menjelaskan bahwa saldo awal pembukaan Simpanan Haji di Di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Salatiga sebesar Rp. 100.000,-.

² Eva Nur Fadilah, *Pelaksanaan Tabungan Haji Pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Pembantu Rungkut Surabaya*, 2015.

³ Kartika Kusumo Wijayanti, *Prosedur Pelaksanaan Tabungan Haji Pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Surabaya*, 2016.

⁴ Oktavia Fadmawati, *Prosedur Dan Strategi Pemasaran Tabungan Haji Di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Salatiga*, 2015.

Dari penelitian yang saya lakukan kemarin saya menemukan satu hal yaitu akad yang digunakan untuk Simpanan Haji yaitu Akad *Wadi'ah Yadh Dhomanah*. *Wadi'ah Yadh Dhomanah* adalah titipan yang selama belum dikembalikan kepada penitip dapat dimanfaatkan oleh penerima titipan.⁵

Karena berupa titipan di KSPPS BMT PETA Tulungagung Simpanan Haji tidak boleh diambil selama Simpanan Haji tersebut belum mencapai nominal Rp. 25.000.000,-. Hal ini menjadi salah satu perbedaan antara KSPPS BMT PETA Tulungagung dengan Koperasi Syariah lainnya, yaitu apabila di Koperasi Syariah lain Simpanan Haji dapat diambil sewaktu-waktu namun di KSPPS BMT PETA Tulungagung Simpanan Haji tidak dapat diambil sebelum mencapai nominal Rp. 25.000.000,-.

Terkait dengan pelayanan yang diberikan, Kepala KSPPS BMT PETA Tulungagung mengatakan bahwa anggota sudah puas dengan pelayanan yang diberikan oleh KSPPS BMT PETA Tulungagung. Pernyataan tersebut ternyata sama dengan beberapa anggota yang berhasil saya wawancara. Mereka mengatakan sudah puas dengan pelayanan yang diberikan, karena pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung terutama *Teller* dan *Customer Service* ramah dalam melayani anggota. Selain itu mereka juga mengatakan bahwa pelayanan dalam pembukaan rekening yang mereka terima cepat dan mudah.

⁵ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: Unit Penerbitan dan Percetakan (UPP), 2002), hlm. 234.

B. Strategi Pemasaran Produk Simpanan Haji di KSPPS BMT PETA Tulungagung

Strategi pemasaran adalah rencana yang menyeluruh terpadu serta menyatu dibidang pemasaran yang memberikan panduan tentang kepentingan yang dijalankan untuk mencapai tujuan pemasaran.⁶

Manajemen pemasaran dapat dikelompokkan dalam empat aspek dan dikenal dengan *marketing mix* atau bauran pemasaran. Untuk menganalisa pemasaran Produk Simpanan Haji di KSPPS BMT PETA Tulungagung menggunakan strategi bauran pemasaran 4P (*Price, Product, Place* dan *Promotion*), yaitu:

1. *Product* (Produk)

Produk adalah suatu kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pasar sasaran.

KSPPS BMT PETA Tulungagung menawarkan suatu produk berdasarkan prinsip syariah. Selain produk yang ditawarkan berdasarkan prinsip syariah, ternyata produk yang ada di KSPPS BMT PETA Tulungagung sedikit menyinggung tasawuf. Tentunya nama—nama produk tersebut berbeda dengan yang ada di Koperasi Syariah lainnya.

Berikut arti dari nama-nama produk simpanan di KSPPS BMT PETA Tulungagung:

- a. Tabaruk adalah mengharap keberkahan dari Allah, dengan sesuatu yang mulia dalam pandangan Allah. Tabaruk boleh dilakukan dengan

⁶ Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran...*, *op. cit.*, hlm. 7.

barang-barang, tempat atau orang dengan syarat sesuatu yang digunakan dalam tabarak itu mulia dalam pandangan Allah. Misalnya, pribadi Rasulullah.

- b. Taburi adalah singkatan dari produk Simpanan Barokah Idul Fitri. Taburi memang tidak mempunyai arti dalam tasawuf, namun kata taburi digunakan agar masyarakat mudah ingat dengan produk tersebut.
- c. Tafakur adalah perbuatan yang diperintahkan dalam agama dan ditunjukkan bagi mereka yang memiliki pengetahuan untuk merenungkan berbagai fenomena alam. Termasuk dalam aktivitas tafakur ialah menelaah ayat-ayat Allah SWT, sehingga dapat dipahami dan diamalkan dengan benar dalam kehidupan sehari-hari.
- d. Tadabur adalah memahami makna lafal-lafal Al-Qur'an, dan memikirkan apa yang ayat-ayat Al-Qur'an tunjukkan tatkala tersusun, dan apa yang menjadikan makna-makna Al-Qur'an itu sempurna, dari segala isyarat dan peringatan yang tidak tampak dalam lafal Al-Qur'an, serta pengambilan manfaat oleh hati dengan tunduk di hadapan nasehat-nasehat Al-Qur'an, patuh terhadap perintah-perintahnya.
- e. Tahajud adalah shalat sunnah yang dilakukan seseorang setelah ia bangun dari tidurnya di malam hari meskipun tidurnya hanya sebentar. Sangat ditekankan apabila shalat ini dilakukan pada sepertiga malam yang terakhir karena pada saat itulah waktu dikabulkannya doa.⁷

⁷ <https://www.islampos.com>, diakses pada hari Sabtu, 07 Juli 2018, pukul 12.34 WIB.

Berikut nama-nama produk simpanan di KSPPS BMT PETA Tulungagung:

- a. Simpanan Tabaruk adalah simpanan yang dapat diambil sewaktu-waktu dengan proses mudah.
- b. Simpanan Taburi adalah simpanan dana yang efektif untuk memenuhi kebutuhan menjelang Hari Raya dengan hati yang tenang dan bahagia menyambut Idul Fitri.
- c. Simpanan Tafakur adalah simpanan yang mewujudkan niat calon nasabah berqurban dai Hari Raya Idul Adha dengan mudah, aman dan terpercaya.
- d. Simpanan Tadabur adalah simpanan untuk mempermudah niat calon nasabah yang ingin berlibur, wisata atau ziarah wali.
- e. Simpanan Tahajud adalah simpanan yang memudahkan calon nasabah dalam mewujudkan niat ibadah Haji dan Umroh ke tanah suci dengan aman dan terjamin.

KSPPS BMT PETA Tulungagung tentunya tidak sembarang membuat nama untuk produk mereka, dengan nama-nama produk yang mudah diingat tersebut KSPPS BMT PETA Tulungagung berharap banyak anggota yang menggunakan produk-produk tersebut.

2. *Price* (Harga)

Harga adalah jumlah uang yang harus dibayarkan oleh pelanggan untuk memperoleh suatu produk.

Dalam menetapkan harga jual yang baik pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung menetapkan harga yang tidak sama dengan lembaga yang lain, contohnya: untuk saldo awal Simpanan Haji, pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung menetapkan harga sebesar Rp. 200.000,-. Harga tersebut tentunya bisa lebih murah atau bahkan bisa lebih mahal dibanding dengan Koperasi Syariah lain.

Menurut pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung mereka menetapkan harga sebesar Rp. 200.000,- karena harga tersebut relatif murah yang bisa dijangkau oleh banyak orang. Selain itu dengan harga Rp. 200.000,- calon anggota bisa langsung mendapatkan buku tabungan tanpa ada biaya administrasi lainnya. Sedangkan untuk selanjutnya tidak ada patokan dalam sebulan calon anggota harus menabung dalam jumlah sekian.

3. *Promotion* (Promosi)

Promosi adalah aktivitas yang menyampaikan produk dan membujuk pelanggan untuk membelinya.

Dalam memperkenalkan produk Simpanan Haji kepada masyarakat pada umumnya dan masyarakat Kota Tulungagung pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung hanya menggunakan brosur dan sosialisasi kepada jemaah. Simpanan Haji di KSPPS BMT PETA Tulungagung belum dikhususkan atau diutamakan seperti Simpanan Umum. Hal ini dikarenakan masyarakat banyak yang memilih produk Simpanan Umum dari pada Simpanan Haji. Dari penjelasan pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung, masyarakat banyak yang memilih Simpanan Umum karena

mereka beranggapan bahwa Simpanan Umum lebih mudah daripada Simpanan Haji. Menurut mereka apabila mereka sewaktu-waktu membutuhkan uang melalui Simpanan Umum mereka bisa dengan mudah langsung mengambil uangnya. Sedangkan apabila mereka memilih Simpanan Haji mereka tidak bisa mengambil uang ketika mereka sedang membutuhkan, karena Simpanan Haji hanya boleh diambil ketika simpanannya sudah mencapai Rp. 25.000.000,-.

Pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung juga menjelaskan bahwa usaha yang dijalankan adalah Simpanan Umum sedangkan Simpanan Haji hanya mengalir saja. Selain itu, pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung juga menjelaskan bahwa memang yang saat ini benar-benar ada jaringannya diseluruh Indonesia lewat kelompok adalah Simpanan Umum bukan Simpanan Hajinya.

Hal ini tentunya sangat berbeda dengan yang di Cabang Grobogan, disana Simpanan Hajinya lebih diutamakan. Karena memang di Cabang Grobogan banyak peminat atau anggota yang mengambil produk Simpanan Haji daripada Simpanan Umumnya.

4. *Place* (Tempat)

Tempat atau saluran pemasaran meliputi suatu kegiatan perusahaan yang membuat produk tersedia bagi pelanggan sasaran.

KSPPS BMT PETA Tulungagung memilih tempat di pusat Kota Tulungagung, yang lebih tepatnya di Jl. KH. Wachid Hasyim 15 A Tulungagung. KSPPS BMT PETA Tulungagung dekat dengan alun-alun

Tulungagung serta dekat dengan penduduk sekitar, selain itu KSPPS BMT PETA Tulungagung lokasinya juga mudah dijangkau.

Meskipun lokasi yang mudah dijangkau, namun di sekitar kantor KSPPS BMT PETA Tulungagung terdapat banyak kantor biro Haji dan Umroh.

Sebenarnya KSPPS BMT PETA Tulungagung sudah menggunakan bauran pemasaran 4P. Namun karena strategi pemasaran tidak diterapkan secara tepat dan tidak ada perencanaan yang matang. Selain itu tidak adanya analisis kompetitif yang dilakukan oleh KSPPS BMT PETA Tulungagung. Analisis Kompetitif adalah tinjauan kompetisi di pasar. Unsur yang ditinjau meliputi jumlah pesaing, biaya, saluran distribusi, dan kekuatan merek di pasar.⁸

Hal tersebut tentunya berdampak bagi bauran pemasaran 4P. Dampak bagi produk (*product*) Simpanan Haji KSPPS BMT PETA Tulungagung yaitu Simpanan Umum lebih banyak dicari dari pada Simpanan Haji. Pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung juga mengaku sedikit susah untuk membuat masyarakat tertarik pada produk Simpanan Haji, karena pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung tidak menargetkan produk Simpanan Haji, melainkan lebih menargetkan Simpanan Umumnya. Selain itu KSPPS BMT PETA Tulungagung baru buka sekitar 4 tahun, sehingga masyarakat tahunya produk Simpanan Haji di Instansi atau di Koperasi Syariah yang lain.

Selanjutnya dampak dari harga (*price*) Simpanan Haji yaitu menurut saya Simpanan Haji di KSPPS BMT PETA Tulungagung lebih mahal daripada di

⁸ Kamus Bisnis dan Manajemen dalam <http://googleweblight.com/i?u=http://kamusbisnis.com/arti/analisis-kompetitif/&hl=id-ID>, diakses tanggal 05 Juli 2018, pukul 11.41 WIB.

Koperasi Syariah lainnya. Namun bagi KSPPS BMT PETA Tulungagung harga tersebut relatif murah yang bisa dijangkau oleh semua orang. Padahal apabila kita mau melihat harga di Koperasi Syariah lainnya, Koperasi Syariah yang lain menawarkan harga yang lebih murah yaitu antara Rp. 50.000,- sampai dengan Rp. 100.000,- sedangkan di KSPPS BMT PETA Tulungagung Rp. 200.000,-. Pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung sepertinya belum tahu harga dipasaran, karena mereka mengakui juga telat info di pasaran.

Selain itu dampak bagi promosi (*promotion*) di KSPPS BMT PETA Tulungagung yaitu dalam melakukan promosi disini pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung hanya menggunakan brosur dan sosialisasi kepada jemaah. Pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung menjelaskan bahwa maksimal untuk promosi hanya dengan menggunakan media tersebut. Mereka juga menjelaskan bahwa calon anggota mengetahui produk di KSPPS BMT PETA Tulungagung dari anggota yang sudah menggunakan produk KSPPS BMT PETA Tulungagung atau bisa dikatakan dari mulut ke mulut. Hal ini diperkuat dengan penjelasan dari kedua anggota yang saya wawancarai, mereka mengatakan bahwa mereka tahunya KSPPS BMT PETA Tulungagung itu dari tetangga dan teman-teman mereka.

Dampak terakhir yaitu tempat (*place*) kantor KSPPS BMT PETA Tulungagung berdekatan dengan kantor biro Haji dan Umroh serta Koperasi Syariah yang juga menjual produk yang sama.

Bagi KSPPS BMT PETA Tulungagung itu mereka menjual jasa untuk tempat menabung bagi jemaah, sehingga harus selalu mengutamakan serta

memudahkan jemaah. Kenapa harus jemaah? Jawabannya adalah bahwa KSPPS BMT PETA Tulungagung adalah BMT pondok. Jadi target pasar dari KSPPS BMT PETA Tulungagung yaitu jemaah dan selain itu prosedurnya juga harus memudahkan jemaah. Sebagian besar anggota dari KSPPS BMT PETA Tulungagung adalah jemaah, masyarakat umum hanya sekitar 20%-30%. Sosialisasi yang dilakukan pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung juga tidak khusus untuk media promosi Produk Simpanan Haji, melainkan untuk semua produk simpanan yang ada di KSPPS BMT PETA Tulungagung.

Simpanan Haji di KSPPS BMT PETA Tulungagung juga tidak disuguhkan kepada anggota untuk menjadi simpanan yang diutamakan. Selain hal itu, Simpanan Haji juga jarang dicari oleh anggota. Pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung akan menjelaskan tentang Simpanan Haji ketika anggota bertanya tentang produk Simpanan Haji tersebut. Maksudnya adalah pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung tidak menyuguhkan atau menawarkan kepada anggota bahwa di KSPPS BMT PETA Tulungagung ada yang namanya Produk Simpanan Haji, hanya saja jika anggota bertanya tentang Simpanan Haji, dan ingin membuka Simpanan Haji maka barulah pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung menjelaskan tentang produk tersebut.

Hal ini pastinya juga sangat berbeda dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Che-awae⁹ menjelaskan bahwa cara menjalankan strategi bauran promosi di dalamnya termasuk ada periklanan, promosi menggunakan

⁹ Miss Ni-asuenah Che-awae, *Strategi Pemasaran Tabungan Haji Di Koperasi Ibn Affan Wilayah Patani Thailand Selatan*, (UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Skripsi 2013).

media cetak serta media elektronik, serta menjadi sponsor dalam acara bakti sosial. Yuliana¹⁰ juga menjelaskan strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Magelang strategi pemasaran menggunakan 4P yaitu: *Price* (harga) terjangkau untuk semua masyarakat muslim karena pembukaan rekening tabungan hanya dengan Rp 50.000, *Product* (produk) sesuai dengan masyarakat Indonesia yang sebagian besar beragama Islam, *Place* (tempat) lokasi Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Magelang sangat strategis karena terletak dipusat Kota Magelang, dan *Promotion* (promosi) dengan menggunakan brosur, presentasi, *opentable* (cara memasarkan terbuka di Instansi-instansi yang ada di wilayah Magelang), melalui nasabah eksis (menawarkan secara langsung kepada anggota yang datang ke Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Magelang), serta bekerja sama dengan Kementerian Agama dan Kelompok Bimbingan Ibadah Haji.

Perbedaan dengan penelitian terdahulu sangat jelas terlihat, bahwa pada penelitian terdahulu strategi pemasaran untuk Simpanan Haji diutamakan. Promosi yang dilakukan juga tidak hanya menggunakan brosur namun juga menggunakan media yang lain.

¹⁰ Yuliana, *Analisis Produk Tabungan Haji Arafah Dengan Akad Wadi'ah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Magelang*, (IAIN Salatiga, Skripsi 2016).

C. Kendala Yang Dihadapi Dalam Memasarkan Produk Simpanan Haji di KSPPS BMT PETA Tulungagung

Dalam memasarkan produk Simpanan Haji pastinya tidak akan berjalan semudah atau semulus yang dibayangkan. KSPPS BMT PETA Tulungagung pastinya menghadapi beberapa kendala untuk memasarkan produk Simpanan Haji tersebut. Karena kendala adalah suatu hambatan atau rintangan yang harus dihadapi agar tercapainya suatu sasaran.

KSPPS BMT PETA Tulungagung harus menghadapi kendala dari dalam maupun kendala dari luar untuk memasarkan produk Simpanan Haji. Yang dimaksud kendala dari dalam dan kendala dari luar yaitu kendala internal dan kendala eksternal.

a. Kendala Internal

Kendala internal adalah kendala yang datangnya dari KSPPS BMT PETA Tulungagung sendiri. Kendala internal tersebut yaitu:

1. Tidak ada target untuk produk Simpanan Haji

Hal ini dikarenakan pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung tidak menargetkan dalam waktu sebulan tabungannya harus sejumlah sekian, bagi pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung bahwa BMT tersebut hanya menjual jasa penyimpanan.

2. Perencanaan strategi yang kurang baik

Hal ini dikarenakan produk Simpanan Haji di KSPPS BMT PETA Tulungagung tidak diutamakan seperti Simpanan Umum. Dari awal

pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung hanya menyediakan saja, tidak menawarkan secara langsung kepada anggota.

3. Promosi yang kurang optimal

KSPPS BMT PETA Tulungagung hanya menggunakan brosur dan sosialisasi kepada jemaah untuk memasarkan produk Simpanan Haji. Namun sosialisasi yang dilakukan juga untuk mempromosikan seluruh produk simpanan bukan dikhususkan untuk Simpanan Haji.

b. Kendala Eksternal

Kendala eksternal adalah kendala yang didapatkan dari pihak luar BTM. Kendala eksternal tersebut yaitu:

1. Kurangnya minat masyarakat terhadap produk Simpanan Haji

Hal ini dikarenakan masyarakat banyak yang memilih produk Simpanan Biasa dari pada Simpanan Haji.

2. Banyaknya lembaga yang menjual produk sejenis

Hal ini dikarenakan banyak lembaga atau instansi di sekitar KSPPS BMT PETA Tulungagung menjual produk tersebut.

3. Kurang informasi dari pasar

Hal ini karena KSPPS BMT PETA Tulungagung adalah koperasi syariah yang baru dibuka sekitar 4 tahun lalu, sehingga masyarakat tahunya produk Simpanan Haji itu di koperasi syariah lainnya bukan di KSPPS BMT PETA Tulungagung.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Midawiah¹¹ yang menjelaskan bahwa faktor penghambat Tabungan Haji di Bank Negara Syariah Cabang Makassar adalah terkait dengan masalah biaya, karena masyarakat masih hidup dibawah kemiskinan. Selain itu penelitian yang dilakukan oleh Kurnia¹² yang menyatakan bahwa faktor penghambat Tabungan Haji di Bank Muamalat Indonesia adalah terkait dengan kurangnya antusias masyarakat terhadap tabungan haji, banyaknya pesaing serta keadaan ekonomi yang buruk.

D. Solusi Dalam Menghadapi Kendala di KSPPS BMT PETA Tulungagung

Dengan adanya berbagai kendala tersebut, tidak membuat pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung patah semangat untuk memasarkan produk tersebut. Pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung menjelaskan solusi kendala internal dan solusi kendala eksternal apa saja yang harus dilakukan untuk kendala tersebut:

a. Solusi Kendala Internal

Karena kendala internal seperti tidak ada target untuk produk Simpanan Haji, Simpanan Haji tidak dikhususkan, promosi yang kurang optimal. Maka solusi yang harus dilakukan adalah untuk kedepannya pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung menjelaskan harus ada target untuk Simpanan Haji seperti yang dilakukan oleh Koperasi Syariah yang lain.

¹¹ Midawiah, *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Pada Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Makassar*, (UIN Alauddin Makassar, Skripsi 2012).

¹² Cipta Kurnia Aji, *Pendekatan Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji Arafah (Studi Kasus Pada Bank Muamalat Indonesia)*, (UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Skripsi 2008).

Selain itu promosi yang dilakukan harus lebih mengutamakan Simpanan Haji serta menambah media promosi. Sepertinya ini menjadi solusi yang tepat untuk kendala internal, apabila sudah ada target maka pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung akan menarik calon anggota yang banyak untuk menggunakan Simpanan Haji agar target tersebut dapat terpenuhi. Apalagi ditambah dengan adanya penambahan media promosi serta mengutamakan promosi untuk produk Simpanan Haji, bukan tidak mungkin anggota untuk produk Simpanan Haji akan bertambah.

b. Solusi Kendala Eskternal

Kendala eksternal ini disebabkan karena kurangnya minat masyarakat, banyak lembaga yang menjual produk sejenis, dan kurang informasi dari pasar. Dalam hal ini pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung menjelaskan solusi yang digunakan adalah menawarkan kepada setiap anggota tentang produk Simpanan Haji serta harus mengikuti info-info produk terbaru yang ada di pasar. Solusi tersebut pastinya akan menjadi solusi yang tepat, apabila kita menawarkan serta menjelaskan keunggulan Simpanan Haji kepada setiap calon anggota bukan tidak mungkin minat masyarakat terhadap Simpanan Haji akan meningkat. Begitu juga pasti banyak masyarakat yang akan mengetahui bahwa di KSPPS BMT PETA Tulungagung juga menyediakan produk Simpanan Haji sama seperti Koperasi Syariah yang lain.

Namun untuk saat ini solusi yang sudah dilakukan adalah pihak KSPPS BMT PETA Tulungagung sudah melakukan sosialisasi ke beberapa titik

wilayah yang ada di Tulungagung. Maksudnya disini adalah sosialisasi ke setiap titik itu yaitu titik jemaah atau titik anggota yang ada di Kabupaten Tulungagung. Setiap titik ada sekitar 10-20 anggota. Cara ini digunakan agar informasi tentang KSPPS BMT PETA Tulungagung itu cepat menyebar, contohnya adalah tentang informasi produk yang terbaru di KSPPS BMT PETA Tulungagung.