

BAB IV
PEMBAHASAN

187. PAPAN DATA

188. PROFIL BMT NU KOTA KRAKSAAN

Gambar 1. Logo BMT NU Kota Kraksaan

189. Sejarah BMT NU Kota Kraksaan

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah yang disingkat KSPPS adalah Koperasi yang didirikan oleh PCNU Kota Kraksaan dan diresmikan oleh Drs. HA. Timbul Prihanjoko sebagai wakil bupati Probolinggo. Yang mana Baitul Maal wat Tamwil (BMT) NU Kota Kraksaan sebagai kantor BMT NU yang dibidang masih muda dan baru launching pada Minggu 5 Juni 2022 di Kantor PCNU Kota Kraksaan di Kelurahan Sidomukti Kecamatan Kraksaan. Kantor BMT NU bertempat di Jl. KH. Abdurrahman Wahid No 100 Sidomukti Kota Kraksaan.

Pendirian ini berangkat dari keprihatinan anggota PCNU Kota Kraksaan terhadap sektor keuangan yang berjalan selama ini. Selain itu, terdapat banyak lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah yang masih belum memisahkan diri dari induknya yang memberikan layanan dan akses yang mudah dijangkau masyarakat sekitar.

Faktor lain yang mendukung berdirinya lembaga tersebut adalah keinginan dan harapan PCNU agar BMT NU Kota Kraksaan bisa memberikan

pelayanan yang maksimal kepada warga NU, terutama masyarakat nahdiyyin di Kabupaten Probolinggo. BMT NU Kota Kraksaan juga menjadi sarana penunjang pengembangan dan pelatihan untuk menyalurkan teori yang didapat di bangku kuliah bagi mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah.

190. **VISI BMT NU Kota Kraksaan :**

191. Menjadi lembaga keuangan mandiri, sehat, dan kuat. dengan kualitas ibadah anggotanya meningkat sedemikian rupa, sehingga mampu berperan menjadi wakil pribadi Allah SWT, memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan umat manusia pada umumnya.

192. **MISI BMT NU Kota Kraksaan :**

193. Mengembangkan BMT NU yang maju berkembang, terpecaya, aman, nyaman, transparan dan berkehati - hatian sehingga dapat mewujudkan gerakan pembebasan anggota dan masyarakat dari rentenir, jerat kemiskinan dan ekonomi ribawi.

194. Gerakan pemberdayaan meningkatkan kapasitas dalam kegiatan ekonomi riil dan kelembagaannya menuju tatanan perekonomian yang makmur dan maju.

195. Gerakan keadilan membangun struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran, kemajuan, serta makmur maju berkeadilan berlandaskan syariah dan ridhla Allah SWT.

196. **Tujuan BMT NU Kota Kraksaan :**

197. Membantu perekonomian umat khususnya masyarakat nahdiyyin dengan menggunakan akad syariah.

198. Memberikan pembiayaan kepada masyarakat nahdiyyin.

199. **Struktur BMT NU Kota Kraksaan :**

200. Manager : Abdur Rahman,SE.i

201. Administrasi : Ummi Kulsum,S.i.Kom

202. Teller : Siti Lusiati Ningsih,S.P

203. Marketing : Umar Shaleh,S.Pd.I

204. **Tugas Struktur BMT NU Kota Kraksaan :**

205. Manager

- 206. Menyusun rencana jangka pendek dan jangka panjang BMT NU.
- 207. Menjalin kerja sama dengan pihak lain dalam rangka memenuhi kebutuhan BMT NU.
- 208. Menciptakan lingkungan kerja yang nyaman untuk karyawan BMT NU.

209. Administrasi

- 210. Menyediakan pelayanan administrasi
- 211. Mengimput data.
- 212. Merekap data simpanan dan pembiayaan.

213. Teller

- 214. Menyelesaikan laporan harian.
- 215. Menjaga keamanan kas.
- 216. Melaporkan laporan keuangan per minggu.

217. Marketing

- 218. Membuat strategi promosi produk.
- 219. Mencari informasi terkait dengan keluhan masyarakat.
- 220. Memahami keinginan nasabah.
- 221. Memastikan pelayanan terbaik untuk nasabah.

222. PRODUK BMT NU KOTA KRAKSAAN

223. Produk Simpanan BMT NU Kota Kraksaan

224. Simpanan Sukarela

Simpanan sukarela adalah suatu bentuk simpanan nasabah yang bisa di tarik kapan saja di karenakan ada kebutuhana nasabah. Simpanan sukarela sangat bagus untuk nasabah berpenghasilan rendah karena simpanan ini bersifat sukarela yang mana bentuk simpanannya minimal hanya sebesar RP.5000,00

225. Simpanan Sukarela Berjangka



Gambar 2. Produk Simpanan Sukarela Berjangka

Simpanan sukarela berjangka adalah Suatu bentuk simpanan nasabah yang berupa deposito yang mana simpanan ini tidak bisa di tarik oleh nasabah sesuai dengan waktu yang sudah di sepakati. Simpanan sukarela berjangka ini sangat bagus untuk nasabah yang memiliki uang lebih atau yang tidak terpakai . Karena nasabah akan mendapatkan hadiah berupa barang dan bagi hasil sesuai seberapa lama nasabah dan seberapa banyak nominal uang nasabah yang di simpan di BMT NU Kota Kraksaan ini. Tentu sesuai dengan kesepakatan yang sudah di setuju oleh kedua pihak yang bersangkutan.

226. Simpanan Pendidikan



Gambar 3. Produk Simpanan Pendidikan

Simpanan pendidikan adalah suatu bentuk simpanan nasabah yang mana simpanan ini tidak bisa di tarik kecuali anaknya sudah naik kelas dan membutuhkan dana untuk kepentingan pendidikan anaknya tersebut. Simpanan pendidikan ini sangat bagus untuk nasabah yang mempunyai rencana untuk menyekolahkan anaknya ke jenjang pendidikan yang lebih

tinggi. Karena bentuk simpanan ini juga mendapatkan hadiah berupa alat kebutuhan sekolah seperti seragam, buku, sepatu dan lain-lain. Tentu sesuai dengan kesepakatan yang sudah di setujui oleh kedua pihak yang bersangkutan.

227. Simpanan Hari Raya

Simpanan hari raya adalah suatu bentuk simpanan nasabah yang mana simpanan ini tidak bisa di tarik kecuali pada saat Bulan Ramadhan. Simpanan hari raya ini sangat bagus untuk nasabah kalangan menengah kebawah untuk memenuhi kebutuhan pada hari raya yang sangat begitu banyak. Bentuk simpanan ini juga mendapatkan hadiah berupa sembako dan baju baru. Tentu sesuai dengan kesepakatan yang sudah di setujui oleh kedua pihak yang bersangkutan.

228. Simpanan Haji

Simpanan haji adalah Suatu bentuk simpanan nasabah yang mana tabungan awal harus menyetorkan uang sebesar RP.1.000.000,00 kepada BMT NU Kota Kraksaan. Sehingga nasabah akan mendapatkan porsi haji. Mengenai pelunasannya akan di talangi BMT NU sendiri. Nasabah akan mencicil biaya talangan tersebut sesuai dengan kesepakatan yang sudah di setujui oleh kedua pihak yang bersangkutan.

229. Simpanan Umroh

Simpanan umroh adalah suatu bentuk simpanan nasabah yang mana tabungan awal harus menyetorkan uang sebesar RP.800.000,00 kepada BMT NU Kota Kraksaan. Ketika tabungan nasabah sudah mencapai RP.15.000.000,00. Maka nasabah sudah bisa mendaftar pemberangkatan umroh. Sisa pembiayaan umroh ini akan di talangi oleh BMT NU Kota Kraksaan sendiri. Nasabah akan mencicil biaya talangan tersebut sesuai dengan kesepakatan yang sudah di setujui oleh kedua pihak yang bersangkutan.

230. Produk Pembiayaan BMT NU Kota Kraksaan

Pembiayaan usaha produktif sebagai berikut:

231. Mudhorobah

Akad kerja sama usaha antara dua belah pihak, dimana nasabah sebagai mudhorib (pengelola usaha) dan BMT NU Kota Kraksaan sebagai shohibul maal (penyedia modal) atas kerja sama ini berlaku sistem bagi hasil.

232. Musyarokah

Akad kerja sama antara dua pelah pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu gimana masing — masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesekapan untung dan resiko akan di tanggung bersama.

Pembiayaan konsumtif sebagai berikut:

233. Murabahah

Jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati melalui sistem pengadaan barang dan didalamnya terdapat kesepakatan besarnya pemberian marjin dan pembayarannya secara jatuh tempo sesuai kesepakatan akad.

234. Bai Bitsama Ajil

Jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dan dibayar secara angsur dengan jangka waktu yang disepakati pula.

235. Al Qardhul Hasan

Pembiayaan dengan tujuan kebajikan yang mana diperuntungkan bagi nasabah dengan pertimbangan sosial dan tidak diambil keuntungan dari padanya, namun anggota hanya dimintai ujroh/upah sesuai dengan kesepakatan yang telah ditentukan.

236. Al Ijarah

Akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan kepemilikan barang itu sendiri Pembiayaan dengan akad gadai, nasabah menyerahkan jaminan atau agunan untuk digadaikan dan pencairan 50% dari harga jaminan.

237. Jangka Waktu pembiayaan maksimal 36 bulan

238. Ijroh pembiayaan atas barang yang dititipkan sebesar 1.7 % perbulan.

239. Besar pinjaman pembiayaan maksimal 60% s/d 70% dari nilai jaminan.

240. **UMKM DI DESA SIDOMUKTII**

Desa Sidomuktii merupakan salah satu desa yang berada di kecamatan kraksaan. Desa ini merupakan tempat yang sangat strategis. Karena di desa ini banyak terdapat komplek perumahan, pabrik, Taman wisata, dan universitas pendidikan. Di desa ini merupakan jalur kendaraan menuju pusat kota kraksaan. Dengan sibuknya laju kendaraan yang berada di desa ini. Membuat masyarakat untuk melakukan kegiatan bisnis karena ramainya konsumen dari beberapa penjuru masyarakat yang melewati jalur di Desa Sidomukti ini.

Ide masyarakat untuk merintis sebuah UMKM ini sangat berpengaruh bagi penghasilan dari setiap masyarakat di Desa Sidomuktii. UMKM di Desa ini sangat beragam dari penjual makanan, penyedia jasa, DLL. Dengan adanya UMKM ini otomatis pelaku UMKM membutuhkan modal dalam menjalankan bisnisnya.

Masyarakat harus meminjam/bekerja sama dengan koperasi untuk mendanai usahanya supaya lebih produktif. Dengan dana itu pelaku UMKM bisa menciptakan inovasi baru dalam mengembangkan usahanya.

Adapun contoh UMKM yang ada di Desa Sidomukti sebagai berikut :



Gambar 4. UMKM Bakso Rusuk Mandala

241. Bakso Rusuk Mandala

Bakso rusuk mandala terletak di JL.KH.Abdur Rahman Wahid , Desa SidomuktiKraaksaan, Kecamatan Sidomukti, Kabupaten Probolinggo. Bakso Rusuk mandala menjual beberapa varian macam bakso. Bakso urat,bakso kikir, dan yang paling diminati konsumen ialah bakso rusuk sendiri.

Bakso Rusuk mandala ini di dirikan oleh Pak Rahmad.Umkm ini sudah lama di dirikan dan menargetkan konsumen yang hobi mengonsumsi bakso. Salah satunya para pelajar yang ada di Desa Sidomukti. Dengan seiringnya zaman Bakso Rusuk Mandala ini kalah saing dengan produk bakso yang ngetrent pada saat ini yaitu Bakso Pandawa.

Sehingga omset perharinya menurun drastis. Yang biasanya perhari mendapatkan Omset sebesar Rp 1.350.000 kini Bakso Rusuk Mandala mendapatkan omset sekitar Rp.800.000. Dengan menurunnya omset tiap harinya. UMKM ini kekurangan modal dalam menjalankan bisnisnya. Dengan kekurangannya modal usaha.

Bakso Rusuk Mandala mengajukan pembiayaan kepada BMT NU Kota Kraaksaan dan melakukan inovasi baru dalam usahanya. Yang awalnya konsumen

makan di tempat saja, kini konsumen bisa memesan aneka macam farian bakso lewat online tanpa adanya ongkir. Dengan adanya modal dan inovasi baru tersebut. Bakso Rusuk Mandala kini mendapatkan perkembangan dalam omset penjualannya. Yang biasanya mendapatkan Rp.800.000 kini mendapatkan Rp.1.500.000 perharinya.



Gambar 5. UMKM Toko Klontong Soleho

242. Toko Kelontong Saleho

Toko Kelontong Saleho terletak di Jl.Wahidin Sudirohusodo, RT.02/RW.03, Klojen, Desa Sidomukti, Kecamatan Kraksaan, Kabupaten Probolinggo. Toko ini menyediakan barang kebutuhan rumah tangga. Meskipun tidak lengkap masyarakat banyak berbelanja kebutuhan di toko ini.

Toko ini sudah berjalan 3 bulan dan didirikan oleh Ibu Siti. Yang mana dulu pemilik UMKM ini dulu bekerja sebagai karyawan pabrik. Dari pekerjaan tersebut, Ibuk Siti kekurangan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya.

Dengan seiring berjalannya waktu Ibuk siti mempunyai ide untuk berbisnis UMKM. Dari ide tersebut, muncullah Toko Kelontong Saleho ini. UMKM ini menargetkan konsumen Ibu rumah tangga yang membutuhkan



sembako dan peralatan rumah lainnya. Ibu Siti selaku pemilik UMKM ini melakukan kerja sama dengan BMT NU untuk menjalankan usaha ini dengan mengajukan pembiayaan untuk modal usahanya.

Toko Kelontong ini semakin berkembang dalam penyediaan stok barang sehingga masyarakat semakin banyak membeli di toko. Sehingga penghasilan Ibu Siti perbulannya mendapatkan Rp.7.000.000 dari UMKM Toko Kelontong ini. Sangat berbeda jauh dibandingkan dengan penghasilan Ibu Siti ketika bekerja di pabrik yang hanya di gaji sebesar Rp.1.700.000.

243. Rajawali Laundry

Rajawali Laundry terletak Jl. Dieponegoro, Desa Sidomukti, Kecamatan Kraksaan. UMKM Rajawali Laundry ini sangat berkembang pesat. Di karenakan di Kota Kraksaan ini banyak Ibu Rumah Tangga yang menggunakan jasa Laundry. Mereka sibuk dengan pekerjaan masing. Rajawali Laundry ini di miliki oleh Ibu Yuli yang sudah di dirikan selama 1 tahun lebih 3 bulan. Rajawali Laundry ini semakin berkembang, seiring berkembangnya jaman dan banyak permintaan pelanggan yang terus meningkat. Menuntut Rajawali Laundry terus mengembangkan alat-alat yang dibutuhkan dalam UMKM laundry ini.

Ibu Yuli selaku pemilik Rajawali Laundry ini bekerja sama dengan BMT NU Kota Kraksaan untuk mengajukan pembiayaan modal dalam melengkapi alat-alat laundry yang dibutuhkan. Dengan lengkapnya alat-alat yang ada. Membuat Rajawali Laundry ini omsetnya semakin naik yang awalnya mendapatkan Rp. 2.50.000 per-hari kini bisa mendapatkan Rp.6.00.000 per-harinya.

244. PRODUK BMT NU KOTA KRAKSAAN DALAM MENINGKATKAN UMKM

245. Akad Mudharabah

Akad kerja usaha antara dua pihak, dimana nasabah sebagai mudhorib (pengelola usaha) dan BMT NU Kraksaan sebagai shohibul maal (sebagai penyedia modal), atas kerja sama ini berlaku sistem bagi hasil. Presentasinya ini sebesar 1.7% .

246. Akad Musyarokah

Akad kerja sama antara dua belah pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan keuntungan dan resiko akan di tanggung bersama. Presentasinya ialah 50% untuk BMT NU dan 50% untuk nasabah.

247. ANALISA DATA

248. STRATEGI PEMASARAN BMT NU KOTA KRAKSAAN

BMT NU Kota Kraksaan adalah koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah yang berada di bawah naungan nahdlatul ulama. Ketika BMT ini menjalankan pekerjaannya lebih dominan mengajak kepada masyarakat untuk menyimpan uangnya di BMT. Produk simpanan yang ada di BMT meliputi Simpanan sukarela, Simpanan Berjangka, Simpanan pendidikan, Simpan Hari Raya, Simpanan umroh dan haji.

Tetapi ketika masyarakat ingin mengajukan pembiayaan. Maka BMT NU Kota Kraksaan akan menawarkan pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif.

Dalam wawancara yang peneliti lakukan dengan Bapak Abdur Rahman,SE.i selaku bagian Manager di BMT NU Kota Kraksaan. Untuk menjadikan BMT ini maju dan dipercaya oleh masyarakat. Kita tawarkan pembiayaan produktif dan konsumtif dengan akad Mudharabah, Musyarokah, Bai Bitsamal Ajil, Ijarah dan Alqordhul Hasan. Kami juga menawarkan Produk simpanan. Ada Simpanan sukarela, Simpanan Berjangka, Simpanan pendidikan, Simpan Hari Raya, Simpanan umroh dan haji. Kami slogannya mari menabung bukan mari meminjam. Dengan menabung, Nasabah atau masyarakat bisa melakukan pembiayaan kepada BMT.⁵¹

Dalam memasarkan produknya BMT NU Kota Kraksaan memiliki strategi pemasaran seperti lembaga keuangan yang lainnya.

249. Strategi yang di pakai BMT NU Kota Kraksaan dalam memasarkan produknya sebagai berikut :

250. Pendekatan Door To Door (Secara individu ke setiap pelaku UMKM)

Dalam menawarkan produknya bagian Marketing akan melakukan pendekatan kepada calon nasabah dengan door to door. Pendekatan secara

⁵¹ Bapak Abdur Rahman S.E,i, wawancara kepada bagian manager BMT NU Kota Kraksaan, 14 maret 2023

langsung melewati proses hati ke hati kepada pelaku UMKM. Dengan menjelaskan apa saja produk yang ada di BMT NU Kota Kraksaan yang dapat menguntungkan bagi nasabah.

Pendekatan Door to Door ini sangat efektif dalam mengajak pelaku UMKM untuk menjadi nasabah di BMT NU Kota Kraksaan. Di karenakan masyarakat akan mengalami kedekatan emosional terhadap karyawan BMT NU Kota Kraksaan. Sehingga pelaku UMKM percaya dan mempunyai minat untuk menjadi nasabah.

Senada dengan hasil wawancara peneliti terhadap Bapak Umar Shaleh, S.PD.I selaku bagian Marketing di BMT NU Kota Kraksaan. Target kami terutama masyarakat Nahdiyyin yang ada di sekitar lingkungan kawasan BMT sendiri di Desa Sidomutktii yaitu dengan pendekatan individu door to door ke setiap pelaku UMKM. Kita tawarkan pembiayaan dan tabungan kami slogannya mari menabung bukan mari meminjam. Dengan menabung, Nasabah atau masyarakat bisa melakukan pembiayaan kepada BMT.⁵²

251. Pendekatan Terhadap Perkumpulan Masyarakat

Strategi yang di pakai BMT NU Kota Kraksaan dalam memasarkan produknya supaya lebih efisien dengan melakukan pendekatan kepada setiap perkumpulan masyarakat yang ada. Dengan pendekatan terhadap perkumpulan masyarakat tentu sangat menghemat waktu dan tenaga bagi karyawan BMT NU Kota Kraksaan. Masyarakat banyak bisa lebih tahu tentang adanya lembaga keuangan syariah ini dengan terperinci dan bisa menanyakan secara langsung kepada karyawan BMT NU Kota Kraksaan apa yang mereka belum pahami terhadap penjelasan-penjelasan mengenai produk yang bermanfaat bagi masyarakat.

Awalnya pihak marketing mengalami kesulitan dalam mengenalkan dan memasarkan produk yang ada di BMT NU Kota Kraksaan. Dikarenakan lembaga keuangan syariah ini masih baru berdiri sehingga masyarakat masih sangat minim mengetahui informasi tentang adanya BMT NU Kota Kraksaan ini. Dengan barunya berdiri, Tentu kurangnya anggota bagian marketing yang bertugas memasarkan produk yang ada di BMT NU Kota Kraksaan. Dengan

⁵² Bapak Umar Shaleh S.PD.I, wawancara kepada bagian marketing BMT NU Kota Kraksaan, 27 maret 2023

segala kekurangan yang ada, Butuh saling kerja sama antara setiap karyawan dalam memasarkan produk yang ada di BMT NU Kota Kraksaan.

Selaras dengan pernyataan Bapak Abdur Rahman,SE.i selaku bagian Manager di BMT NU Kota Kraksaan. Strategi pendekatan kepada perkumpulan masyarakat yang kami lakukan. Sosialisasi langsung ke tiap-tiap perkumpulan masyarakat yaitu Jamaat talim, Majelis taklim, Majelis Sholawatan, Guru guru TK, Rapat-rapat yang ada, Pasar, Lembaga pendidikan yang kita tawarkan. Pendekatan ini dilakukan oleh marketing dan semua aparatur yang ada di BMT NU Kota Kraksaan. Jadi awal kami semuanya jadi marketing, bukan hanya marketing khusus,Tapi manajer, Admin, Teller. Itu semuanya ikut membantu kinerja marketing.⁵³

252. Penyebaran Brosur

Salah satu cara dalam menunjang setiap pemasaran produk ialah dengan menyebarkan brosur. Brosur merupakan media alat yang di gunakan oleh BMT NU Kota Kraksaan dalam memasarkan produknya. Dengan menyebar brosur semua lapisan masyarakat akan mengetahui produk BMT NU Kota Kraksaan. Tentu brosur harus berisikan bio data yang jelas tentang BMT dan mengenai produk-produk harus tercantum di dalam brosur tersebut.

Dengan menggunakan strategi penyebaran brosur secara menyeluruh dapat membuat BMT NU Kota Kraksaan semakin menarik minat masyarakat untuk mendaftar menjadi nasabah. Penyebaran brosur juga bisa menguntungkan bagi pihak BMT di karenakan biayanya bisa di katakan murah sehingga tidak perlu mengeluarkan biaya yang mahal dalam memasarkan produknya.

Sesuai pernyataan Bapak Umar Shaleh,S.Pd.I selaku bagian Marketing di BMT NU Kota Kraksaan. Kami menyebarkan brosur kepada setiap lapisan masyarakat khususnya yang ada di wilayah Sidomukti, Kraksaan, Besuk, Gading, Pakuniran. Kami sudah rutin menyebarkan brosur, mungkin sudah hampir 3000 brosur yang sudah kami sebar.⁵⁴

⁵³ Bapak Abdur Rahman S.E,i, wawancara kepada bagian manager BMT NU Kota Kraksaan, 14 maret 2023

⁵⁴ Bapak Umar Shaleh S.PD.I, wawancara kepada bagian marketing BMT NU Kota Kraksaan, 27 maret 2023

253. **Pemasaran bauran BMT NU Kota Kraksaan sebagai berikut :**

254. *Produck (Produk)*

Produk BMT NU NU Kota Kraksaan harus menjalankan produk-produk yang sesuai dengan basis syariah. Karena pada zaman sekarang banyak badan keuangan / rentenir yang sangat menyekik masyarakat di karenakan bunga yang besar ketika melakukan pembiayaan. Dan ketika melakukan simpanan di sana terdapat bunga dan keamanan terhadap uang para nasabah tidak terjamin karena rentenir banyak yang kabur membawa tabungannya.

Sesuai dengan penjelasan Bapak Abdur Rahman,SE.i selaku bagian Manager di BMT NU Kota Kraksaan. BMT NU kota kraksaan ini didirikan salah satunya untuk meminimkan masyarakat atau pelaku UMKM itu tidak meminjam ke rentenir, bank mekar atau bank yang lainnya. Lebih baik ke BMT dengan menggunakan akad syariah tujuannya biar tambah barokah rezekinya tambah barokah usahanya itu tujuannya dari ke KSPPS koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah itu sendiri.⁵⁵

Dengan munculnya BMT NU Kota Kraksaan maka masyarakat akan bisa menabung dan mengajukan pembiayaan secara syariah. Sehingga rejeki masyarakat bisa lebih berkah.

Menurut Bapak Umar Shaleh,S.PD.I selaku bagian Marketing di BMT NU Kota Kraksaan. Kami memberikan tawaran dengan beberapa produk. Baik produk pembiayaan ataupun simpanan. Produk yang ada di BMT ada produk simpanan dan pembiayaan. Pembiayaan produktif dan konsumtif dengan akad Mudharabah,Musyarokah, Bai Bitsamal Ajil Ijaroh dan Alqordhul Hasan. Itulah produk pembiayaan yang kami tawarkan kepada masyarakat. Produk tabungan atau simpanan itu ada simpanan sukarela, Simpanan Berjangka, Simpanan pendidikan, Simpan Hari Raya, Simpanan umroh dan haji.⁵⁶

255. *Price (Harga)*

Harga yang ditentukan harus sesuai mungkin supaya nasabah dan BMT NU Kota Kraksaan sama-sama mendapatkan hasil yang memuaskan.

⁵⁵ Bapak Abdur Rahman S.E.i, wawancara kepada bagian manager BMT NU Kota Kraksaan, 14 maret 2023

⁵⁶ Bapak Umar Shaleh S.PD.I, wawancara kepada bagian marketing BMT NU Kota Kraksaan, 27 maret 2023

Menurut pengamatan peneliti bahwa setiap BMT sangat perlu dalam menentukan tentang penetapan harga atau biaya pada produknya secara tepat dan syariah. Karena biaya yang tidak tepat akan berakibat tidak menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah di BMT NU Kota Kraksaan.

Hal ini tidak berarti pula bahwa pihak BMT NU Kraksaan harus menentukan harga serendah mungkin. Oleh karena itu, penentuan harga atau biaya haruslah dipikirkan secara matang-matang.

Sesuai pernyataan Bapak Umar Shaleh,S.Pd.I selaku bagian Marketing di BMT NU Kota Kraksaan Untuk stragis nya, Yang kami tawarkan kepada pihak nasabah yang melakukan simpanan sukarela berjangka. Kami tampilkan ada deposito berjangka yang berhadiah. Ada yang mendapatkan HP, ada yang mendapatkan sepeda listrik sampai-sampai mendapatkan sepeda Beat. Tergantung dari jumlah uang yang di deposito dan masalah jangka waktunya yang mereka tempuh.

BMT NU Kota Kraksaan telah menetapkan harga produk simpanan sukarela berjangka yaitu simpanan yang sistem pengambilannya sesuai dengan janga waktu yang telah disepakati dan sistem ARO (Automatic Roll Over) dan Non ARO.

Dengan nominal setoran minimal Rp. 1.000.000. dengan perincian bagi hasil sebagai berikut :

- 256. SSB 1 bulan : 65 : 35 %
- 257. SSB 3 bulan : 60 : 40 %
- 258. SSB 6 bulan : 55 : 45 %
- 259. SSB 12 bulan : 50 : 50 %

260. Place (Tempat)

Pemilihan lokasi yang strategis dapat berpotensi terhadap penjualan, terutama perusahaan yang bergerak dibidang jasa keuangan khususnya perbankan.⁵⁷ Berdasarkan hasil observasi yang di lakukan peneliti.BMT NU Kota Kraksaan terdapat tempat dipusat pasar kecamatan Kraksaan Kabupaten Probolinggo.

⁵⁷ Rial roja saputra, *Skripsi pemasaran pada produk pembiayaan dalam upaya mencapai target di BPRS metro madani*, 2020, 44

Karena lokasinya dinilai sangat strategis yakni memiliki banyak keunggulan seperti dekat pusat perbelanjaan, pasar, dan pabrik di Kecamatan Kraksaan. Tepat berada di jalan raya umum di Desa Sidomukti, sehingga keberadaan kantor mudah dilihat oleh masyarakat dan calon nasabah serta aksesnya yang mudah untuk ditempuh menggunakan berbagai sarana transportasi, baik kendaraan umum maupun kendaraan pribadi.

261. *Physical Evidence (Bukti)*

Bukti ini sangat penting dalam strategi pemasaran yang dilakukan oleh BMT NU Kota Kraksaan guna membangun keyakinan bagi nasabah dan image positif bagi perusahaan,

Ketika peneliti mengobservasi kondisi di BMT NU Kota Kraksaan, dapat kami lihat bahwa BMT ini merupakan benar-benar Badan keuangan berbasis syariah di bawah naungan nahdlatul ulama. Dengan adanya logo BMT yang cenderung warna hijau yang identik dengan Nahdlatul Ulama.

Di sana juga terdapat kantor yang fasilitasnya bisa di bilang cukup memadai dalam menunjang kegiatan BMT yang meliputi Parkiran, Toilet, Ruang AC, Informasi produk dan Musholla. Bukan hanya fasilitas saja, Karyawan BMT NU Kota Kraksaan juga menggunakan seragam yang disesuaikan dengan hari yang telah di jadwalkan.

Dengan ini, dapat menjadi bukti yang nyata bahwa BMT NU Kota Kraksaan serius dalam mengelola keuangan masyarakat

262. *Process (Proses)*

Proses yang dilakukan oleh karyawan BMT NU Kota Kraksaan ketika melakukan aktivitasnya ialah sama dengan proses seperti umumnya. Karyawan datang pada jam 08.00 pagi, Istirahat jam 12.00 sampai jam 13.00. Setelah istirahat karyawan BMT NU Kota Kraksaan akan melanjutkan pekerjaannya sampai jam 15.00.

Menurut Bapak Abdur Rahman,SE.i selaku bagian Manager di BMT NU Kota Kraksaan. Yang paling utama adalah sebelum kami melaksanakan aktivitas sebelum kami beraktivitas. Kami melakukan berdoa dulu pada pagi hari. Setelah itu baru kita melaksanakan SOP sesuai dengan porsinya masing.⁵⁸

Ketika masyarakat ingin mengajukan produk simpanan maupun pembiayaan harus melalui beberapa proses yang harus diselesaikan. Masyarakat harus datang ke BMT NU Kota Kraksaan dalam mengajukan produk yang di maksud.

Ketika peneliti mengobsersevasi di kantor BMT NU Kota Kraksaan. Peneliti menemukan informasi bahwa masyarakat yang hendak mengajukan simpanan maupun pembiayaan. Sebelum mengajukan masyarakat sebelumnya di berikan penyuluhan mengenai produk yang ada di BMT NU Kota Kraksaan supaya masyarakat bisa memilih produk yang sesuai dengan kebutuhannya.

Adapun proses pengajuan simpanan sebagai berikut :

263. Membawa identitas diri atau tanda pengenal seperti KTP, SIM, Pasport, dan lain-lain
264. Mengisi formulir pembukaan rekening simpanan beserta mencatumkan tanda tangan dan KCTT
265. Mengisi slip setoran pembukaan rekening simpanan
266. Membawa uang minimal Rp.10.000,00 (sepuluh ribu rupiah) untuk melakukan setoran awal

Adapun proses pengajuan pembiayaan sebagai berikut :

267. Fotocopy kartu identitas suami istri
268. (KTP/Karta NU/SIM/Pasport/Kartu Pelajar) 2 Lembar
269. Fotocopy KK 2 lembar
270. Fotocopy jaminan 2 lembar
271. Fotocopy Surat Nikah 2 lembar
272. Fotocopy slip gaji (Bila diperlukan)

⁵⁸ Bapak Abdur Rahman S.E.I, wawancara kepada bagian marketing BMT NU Kota Kraksaan, 14 maret 2023

Dalam proses pembiayaan khususnya waktu pencairan dana yang diberikan, pada pembiayaan murabahah dan musyarakah waktu pencairan dana berkisar 3 sampai 7 hari setelah bagian marketing mensurvei nasabah yang mengajukan pembiayaan tersebut.

273. People (Pelayanan)

Nasabah yang datang ke bank sekalipun tanpa diundang merupakan tamu penting, tamu kehormatan yang harus diberikan pelayanan yang maksimal. Agar nasabah merasa dihargai, dihormati dan diselesaikan masalah yang dialami oleh nasabah. Tanpa etika perbankan yang benar maka kemungkinan bank akan kehilangan nasabahnya.

Menurut observasi yang dilakukan oleh peneliti. Pelayanan yang dilakukan oleh BMT NU Kota Kraksaan sudah memenuhi pelayanan yang berlaku di lembaga keuangan yang lainnya.

Seperti yang dilakukan admin menyapa dengan salam dan memberikan senyuman kepada nasabah yang datang. Dan admin harus memiliki pemahaman produk yang akan dijual kepada nasabah sehingga ketika nasabah bertanya mengenai produk di BMT BMT Kota Kraksaan tersebut, maka Admin dapat memaparkan produk dengan jelas dan komplit baik itu kemudahan, keunggulan serta akad yang digunakan di BMT Kota Kraksaan. Dengan pemahaman produk dan dapat menerima complain dari nasabah maka nasabah akan merasa puas ketika berhubungan dengan BMT NU Kota Kraksaan.

Teller ketika melayani nasabah yaitu dengan cepat, akurat tanpa ada kesalahan dalam meng-entry data transaksi nasabah ke komputer dan tanpa ada kesalahan lain, tanpa mengurangi rasa keramahan teller kepada nasabah. Selain itu dalam pelayanan prima juga diperlukan suatu standar penampilan bagi petugas, maupun perusahaan.

Standar penampilan petugas diperlukan guna membangun keyakinan bagi nasabah dan meningkatkan pelayanan dan menjaga kepuasan pelanggan. Pelanggan merupakan asset yang sangat berharga dan harus tetap dipertahankan/dijaga.

274. *Promotion (Promosi)*



Gambar 6. Promosi Marketing BMT NU Kota Kraksaan

BMT NU Kota Kraksaan masih di bilang sangat baru berdiri. Masih banyak kalangan masyarakat yang belum tahu tentang BMT NU Kota Kraksaan. Maka marketing dan segenap struktur yang ada di BMT harus saling kerja sama dalam mempromosikan produk yang ada di BMT. Kepada setiap lapisan masyarakat

Senada dengan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan Bapak Umar Shaleh, S.Pd.I selaku bagian Marketing di BMT NU Kota Kraksaan. Strategi itu yang kami lakukan pendekatan dari sosialisasi langsung ke tiap tiap kelompok masyarakat, Guru guru TK, dan Pasar. Proses penyampaian ke tiap tiap masyarakat itu melalui proses door to door itu yang dilakukan oleh marketing dan semua aparaturnya yang ada di BMT. Jadi awal kami semuanya jadi marketing, bukan hanya marketing khusus, tapi manajer,

Admin, Teller semuanya ikut membantu marketing dalam menyampaikan produk kepada masyarakat.⁵⁹

Penyampaian secara langsung kepada setiap masyarakat itu masih belum cukup dalam memasarkan produk yang ada di BMT. Perlu adanya promosi melalui surat kabar, majalah, DLL. Dalam mempromosikan produk yang ada di BMT NU Kota Kraksaan. Sehingga target nasabah yang ingin di jangkau oleh BMT sangat luas terhadap seluruh lapisan masyarakat khususnya masyarakat Kota Kraksaan.

Dalam wawancara yang peneliti lakukan dengan Bapak Umar Shaleh, S.Pd.I selaku bagian Marketing di BMT NU Kota Kraksaan. Bahwasanya pihak marketing sudah memberikan brosur kepada setiap masyarakat khususnya ukm yang ada di wilayah Sidomukti Kecamatan Kraksaan. Dan tak luput pula wilayah Besuk, Gading, dan Pakuniran. Alhamdulillah kami sudah menyebarkan brosur yang tersebar mungkin sudah hampir 3000 brosur.

Dengan promosi tersebut masyarakat akan mulai mengetahui dan tertarik menjadi nasabah di BMT NU Kota Kraksaan.

275. PENINGKATAN HASIL PRODUK UMKM MELALUI BMT NU KOTA KRAKSAAN

Meningkatkan UMKM membutuhkan langkah-langkah dan strategi yang tepat. Karena banyak UMKM yang berdiri namun usahanya tidak berkembang, mengalami kerugian dan bahkan berakhir dengan di tutupnya usaha tersebut.

Dalam meningkatkan usahanya tersebut para pelaku UMKM harus mempunyai persediaan modal yang cukup besar dalam menjalankan usahanya. Tetapi terkadang tidak semua pelaku UMKM memiliki modal yang cukup, maka dari itu mayoritas dari mereka memberanikan diri untuk mengajukan pembiayaan kepada BMT NU Kota Kraksaan yang di rasa oleh masyarakat khususnya pelaku UMKM dapat membantu dalam peminjaman modal secara syariah.

⁵⁹ Bapak Umar Shaleh S.Pd.I, wawancara kepada bagian marketing BMT NU Kota Kraksaan, 27 maret 2023

Ketika peneliti melakukan wawancara kepada Ibu Siti selaku pemilik Tokok kelontong saleho. Ketika kami ingin membuka Toko nak. Kami tidak mempunyai modal usaha nak. Sebenarnya di daerah Sidomuktii ini banyak rentenir yang menawarkan pinjaman uang kepada masyarakat yang membutuhkan uang nak. Rentenir menawarkan peminjaman dengan mudah tetapi dengan bunga yang sangat besar nak. Al hamdulillah nak, kami menemukan pinjaman modal kepada BMT NU Kota Kraksaan yang menawarkan kepada kami pembiayaan dengan sistem bagi hasil nak.

Dalam hal ini pihak BMT NU Kota Kraksaan selaku lembaga keuangan syariah memberikan pilihan pembiayaan modal kerja usaha untuk memenuhi kebutuhan pelaku UMKM untuk meningkatkan hasil produknya. Kegiatan pembiayaan yang di jalani BMT NU Kota Kraksaan sangat membantu para pelaku UMKM. Sehingga UMKM mengalami peningkatan dalam pertumbuhan penjualan dan pertumbuhan pendapatan.

Dalam wawancara yang peneliti lakukan dengan Bapak Rahmad selaku pemilik Bakso Rusuk Mandala. Kalau ditanya peningkatan yang jelas ada mas seperti yang saya katakan. Saya yang dari awalnya kekurangan modal di karenakan setiap harinya merugi mas. Karena persaingan pasar yang terus merubah sehingga menuntut saya dalam melakukan inovasi baru dalam dagangan bakso saya ini mas. Dengan bertambahnya varian macam yang kami dagangkan mas. Dengan adanya inovasi baru tersebut mas, kami mengajukan pembiayaan kepada BMT NU Kota Kraksaan. Dan, al hamdulillah seiring berjalannya waktu omset penjualan kami terus mengalami kenaikan yang signifikan mas.

Hal ini juga terlihat dari adanya penambahan barang dagang dan perbaikan kios-kios dagang yang ada di lakukan oleh pelaku UMKM.

Menurut obeservasi yang di lakukan oleh peneliti. Peningkatan jumlah konsumen yang membeli barang terhadap UMKM terus mengalami peningkatan meningkat. Di karenakan barang yang di perjual belikan oleh pelaku UMKM. Bisa di bilang cukup berfariasi atau beragam lantaran sesudah mengajukan pembiayaan kepada BMT NU Kota Kraksaan. Otomatis pendapatan yang di peroleh pelaku UMKM terus mengalami peningkatan.

Dengan seiring meningkatnya usahanya. Tentu pelaku UMKM membutuhkan alat teknologi canggih yang dapat mengoptimalkan kegiatan usahanya. Sehingga para konsumen mengalami kepuasan di karenakan efisiensi waktu yang lumayan cepat yang di lakukan oleh pelaku UMKM dalam melayani konsumen.

Dalam wawancara yang peneliti lakukan Ibu Yuli selaku pemilik Rajawali Laundry. Saya sudah bekerja sama dengan BMT NU Kota Kraksaan untuk mengajukan pembiayaan modal dalam melengkapi alat-alat laundry yang dibutuhkan. Dengan lengkapnya alat-alat yang ada. Membuat Rajawali Laundry ini omsetnya semakin naik.

Dalam proses penelitian ini sangat terlihat jelas manfaat BMT NU Kota Kraksaan terhadap peningkatan produk UMKM. Dengan menyediakan pembiayaan yang berbasis syariah yang memudahkan dan tentu lebih barokah. Sehingga dengan peningkatan produk UMKM melalui BMT NU Kota Kraksaan dapat mencapai salah satu visi BMT yakni memakmuran kehidupan anggota pada khususnya dan umat manusia pada umumnya.

Peningkatan penghasilan produk UMKM setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT NU Kota Kraksaan sebagai berikut :

UMKM	PENGHASILAN	PENGHASILAN SETELAH MENGAJUKAN PEMBIAYAAN
Bakso Rusuk Mandala	Rp.800.000 per harinya.	Rp.1.500.000. per harinya.
Toko Kelontong Saleho	Rp.1.700.000. per bulannya.	Rp.4.000.000. per bulannya.
Rajawali Laundry	Rp.250.000. per harinya.	Rp.600.000. per harinya.

Tabel 1. Peningkatan penghasilan UMKM

Produk BMT NU Kota Kraksaan dalam meningkatkan produk UMKM sebagai berikut :

276. Penyedia Modal Produktif

BMT NU Kota Kraksaan memiliki peran menyalurkan modal kepada nasabah yang membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya.

Prinsip BMT NU Kota Kraksaan dalam menyalurkan modal sebagai berikut:

277. Latar belakang usaha nasabah

Marketing BMT NU Kota Kraksaan akan meneliti latar belakang dan jenis usaha nasabah yang akan melakukan pembiayaan kepada pihak BMT.

278. Prospek usaha yang akan dibiayai

Marketing BMT NU Kota Kraksaan akan menanyakan kepada nasabah yang melakukan usaha dalam hal peluang dan penghasilan yang di peroleh oleh UMKM tersebut.

279. Jaminan yang diberikan

Dalam hal jaminan BMT NU Kota Kraksaan akan memberikan peminjaman modal sesuai dengan harga yang sesuai dengan jaminan yang di berikan oleh nasabah yang menjalankan UMKM.

280. Hal-hal lain yang ditentukan oleh bank

Sebagai persyaratan pemberian modal antara nasabah dengan BMT NU Kota Kraksaan mengadakan perjanjian secara tertulis mengenai bentuk pembiayaan sistem bagi hasil. Dengan akat mudharobah dan akad musyarokah.

Adapun akad mudhorobah adalah Akad kerja usaha antara dua pihak, dimana nasabah sebagai mudhorib (*pengelola usaha*) dan BMT NU Kraksaan sebagai shohibul maal (*sebagai penyedia modal*), atas kerja sama ini berlaku sistem bagi hasil. Presentasinya ini sebesar 1.7%

Sedangkan akad musyarokah adalah Akad kerja sama anantara dua belah pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan keuntungan dan resiko akan di tanggung bersama. Presentasinya ialah 50% untuk BMT NU dan 50% untuk nasabah.

Setelah kesepakatan tercapai maka nasabah yang membutuhkan modal harus melampirkan beberapa berkas yang digunakan untuk syarat administrasi yang telah di sepakati. Kurang lebih 3 hari dana yang di butuhkan oleh nasabah akan mengalami pencairan.

281. Pembinaan

Tidak hanya pemberian modal saja BMT NU Kota Kraksaan melakukan pembinaan kepada nasabah yang akan menjalankan usahanya. Tentang berupa keuangannya, peluang, dan etika agar mereka tidak kebingungan dalam

menjalankan usahanya.

Terutama bagi nasabah yang baru merintis usaha yang masih belum memiliki pengalaman dalam usaha. Yang kemungkinan besar akan mengalami kerugian, dengan adanya arahan atau pembinaan memungkinkan usaha mereka akan berjalan dengan lancar dan produktif.

Dari hasil observasi peneliti maka dapat diketahui bahwa keberadaan BMT NU Kota Kraksaan mempunyai peranan dan manfaat dalam membantu meningkatkan produktivitas UMKM , yaitu dengan cara mengayomi pelaku UMKM dalam rangka usaha mengurangi kemiskinan dengan membantu meningkatkan produktivitas usahanya.

Maka dari itu BMT menyiapkan skill para pelaku UMKM dengan di selenggarakanya pembinaan agar mempunyai jiwa kewira usahaan yang siap bersaing di dunia usaha.

