

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Deskripsi singkat latar belakang objek

1. Sejarah BMT NU

Baitul Maal Wa Tamwil merupakan lembaga keuangan mikro yang berbasis syariah. Keberadaan *Baitul Maal Wa Tamwil* sebagai salah satu perintis lembaga keuangan dengan prinsip syariah di Indonesia. Dimulai dari ide para aktivis masjid salman ITB Bandung yang mendirikan koperasi jasa keahlian teknosa pada tahun 1984. Konsep awal mula berdirinya BMT ini dimulai dari tesis syariah. Konsep Maal dan Tamwil ini digabungkan menjadi satu sama lain dan saling melengkapi. Maal yang diambil dari kata ZIS dijadikan sebagai pengaman pembiayaan bagi delapan golongan yang berhak menerima zakat dan dana ZIS ini digunakan sebagai dana produktif. Sedangkan Tamwil murni dari bisnis yang hitungannya dan akadnya jelas.

2. Profil BMT NU Cabang Grujugan

BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso merupakan cabang terbaru dari total 53 cabang se Jawa timur dan BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso ini lahir dari sebuah keprihatinan atas kondisi masyarakat Grujugan pada umumnya. Khususnya daerah Grujugan dimana kesejahteraan mereka tidak ada peningkatan secara signifikan. Padahal etos kerja mereka cukup tinggi. Selain itu juga masyarakat Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso ini termasuk pekerja keras, suami istri saling bahu membahu untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari,

akan tetapi kerja keras mereka tidak mampu meningkatkan taraf hidupnya. Hal inilah yang membuat Nahdlatul Ulama prihatin. Oleh karena itu pada tahun 2019 Pengurus MWC NU Grujugan mengajukan kepada pusat yang ada di gapura Kabupaten Sumenep untuk mendirikan BMT NU di Kecamatan Grujugan. Berangkat dari kesepakatan bersama, petugas pusat mensurvei ke daerah Grujugan.

Setelah terjadi kesepakatan untuk mengikat kerjasama antar MWC NU Grujugan dan Pengurus Direksi KSPP Syari'ah BMT NU Jawa Timur ada kendala yang melintang, yaitu tidak ada persetujuan dari kepala desa Grujugan untuk mendirikan Lembaga Keuangan *Baitul Mal Wa Tamwil (BMT)*. Menurut kepala desa bukan tanpa alasan, salah satu alasan mendasar menurut kepala desa Grujugan, karena trauma masa lalu yang seringkali dibentuk lembaga keuangan, ujung-ujungnya uang masyarakat disalahgunakan.

Kadung Niat telah bulat, komitmen telah tertanam kuat. MWC NU Grujugan tetap bersikokoh untuk tetap mendirikan Kantor Cabang KSPP Syari'ah BMT NU Jawa Timur, sebab kenyataan dalam kerjasama dengan pengurus direksi KSPP Syari'ah BMT NU Jawa Timur tidak dibutuhkan persyaratan untuk mendapat persetujuan dari PC NU Bondowoso. Akhirnya kerjasamapun terus berlanjut, langkah ini telah disepakati dan dikaji secara mendalam oleh pengurus MWC NU Grujugan yang telah bermusyawarah dengan tokoh-tokoh masyarakat setempat. Tentunya dengan mempertimbangkan segala kemungkinan dan resiko yang akan terjadi.

Setelah menempuh berbagai agenda kegiatan dari mencari Lokasi, Survei tingkat potensi masyarakat, Pembangunan Kantor, seleksi Pengelola, Proses Perijinan Dinas Koperasi dan Diklat Pengelola akhirnya bertepatan pada hari selasa tanggal 25 juni 2019 KSPP Syari'ah BMT NU Jawa Timur Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso diresmikan untuk menjadi lembaga keuangan syari'ah dan mulai melayani untuk mengelola keuangan masyarakat Grujugan pada khususnya dan masyarakat yang ada di Kecamatan Grujugan pada umumnya.

3. Letak Geografis BMT NU Cabang Grujugan Bondowoso

Letak geografis BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso berada di Jalan raya Jember Utara Sungai Taman, Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso yang termasuk kawasan yang strategis karena berada di pinggir jalan menuju jalan Bondowoso Jember dan penduduk yang padat, secara rinci hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti dapat diketahui letak geografis yaitu sebelah utara terdapat perumahan pancoran dan alfamart, kemudian sebelah barat terdapat rumah padat penduduk, sedangkan sebelah selatan karena masih kawasan Grujugan maka terdapat beberapa bangunan ruko/pertokoan, dan sebelah barat selain jalan raya juga terdapat Pondok Pesantren Al-Ishlah.

4. VISI BMT NU JATIM

Terwujudnya BMT NU yang Jujur, Amanah, dan Profesional sehingga Anggun dalam Layanan, Unggul dalam Kinerja menuju terbentuknya 100 Kantor Cabang Pada Tahun 2026 untuk Kemandirian dan Kesejahteraan Anggota.

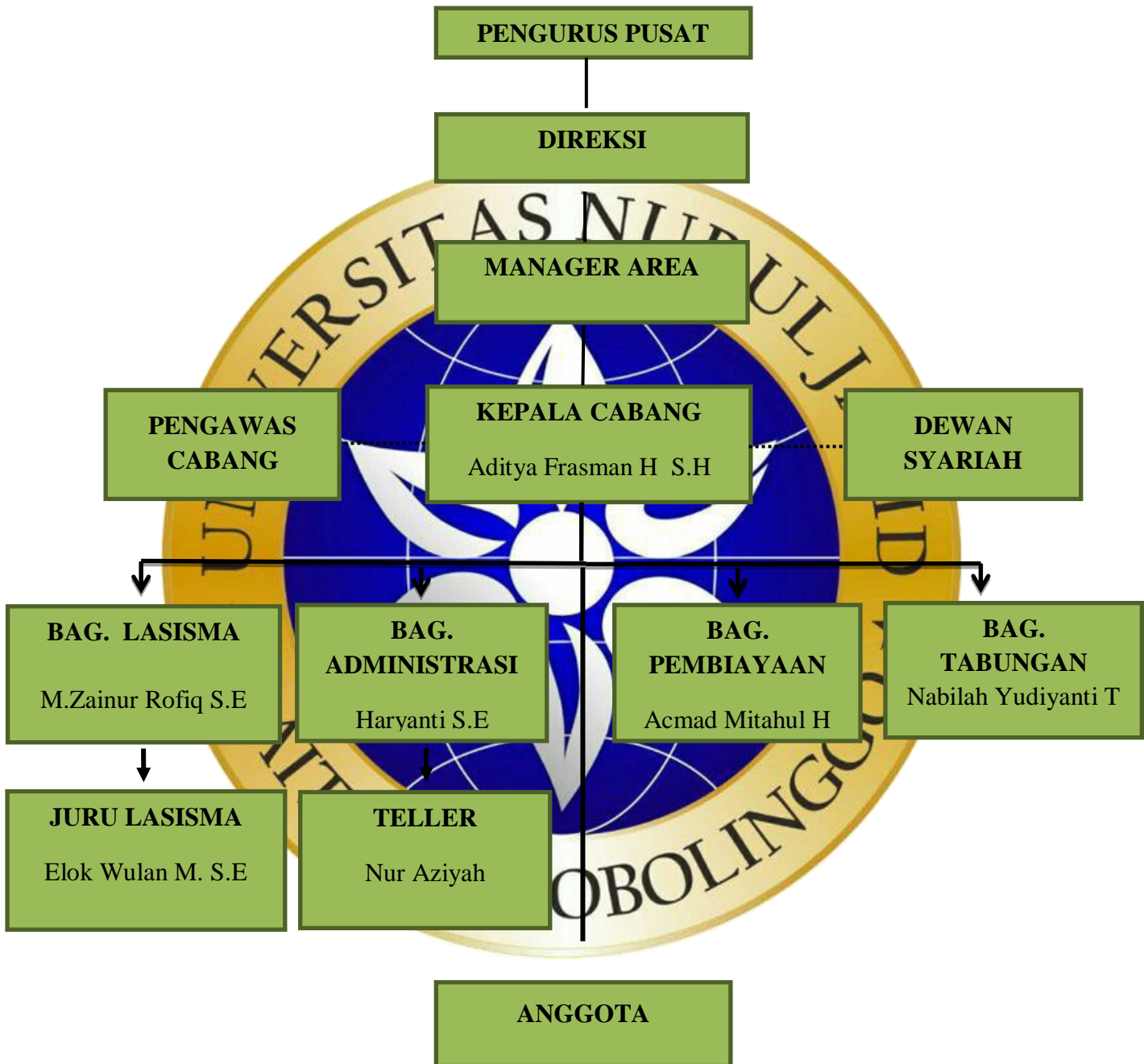
5. MISI BMT NU JATIM

1. Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama Menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai.
2. Syariah secara murni dan konsekuen sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang profesional dan amanah
3. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesmambungan menuju berdirinya 100 kantor cabang pada tahun 2026
4. Mengutamakan penghimpunan dana atas dasar ta'awun dan penyaluran pembiayaan pada segment UMKM baik secara Perseorangan maupun berbasis jamaah
5. Mewujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat, infaq, shodaqah, dan waqaf
6. Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, profesional, dan memiliki integritas tinggi
7. Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta management yang sesuai prinsip kehati-hatian

8. Menciptakan kondisi terbaik bagi SDI sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah
9. Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jamaah.



6. Struktur Organisasi BMT NU Jatim Cabang Grujagan Kabupaten Bondowoso.



Tugas serta tanggung jawab setiap bidang

1) Pengawas Cabang

Pengawas cabang adalah orang yang mengawasi perkembangan BMT NU di setiap cabang. Tugas pengawas cabang mengawasi aktifitas dan produktifitas kantor. Pengawas cabang beranggotakan 3 orang dari Tanfidiyah.

2) Dewan Syariah

Dewan Syariah bertanggung jawab mengevaluasi pelaksanaan operasional BMT dalam menjamin ke-Islaman keuangan syariah, baik dari segi akad dan tabungan. Dewan syariah beranggotakan 2 orang dari Syuriah.

3) Manager area

a) Manajer area bertanggung jawab atas kerugian perusahaan yang disebabkan karena Manejer area tidak menjalankan kepemimpinan perusahaan sesuai dengan maksud dan tujuan perusahaan, anggaran dasar.

b) menentukan sasaran/target jangka pendek dan jangka panjang.

c) memonitor dan memberikan arahan/masukan terhadap upaya pencapaian target.

d) melakukan penilaian prestasi kerja karyawan.

4) Kepala Cabang

a) Merekrut karyawan untuk posisi yang dibutuhkan perusahaan;

b) Memberikan pelatihan dan pengembangan karyawan;

- c) Melakukan pengawasan kinerja dari setiap karyawan;
- d) Memberikan rekomendasi pengangkatan jabatan dan kompensasi;
- e) Distribusi penggajian karyawan;
- f) Melakukan survei karyawan dan *grading*;
- g) Mengawasi perlengkapan kesehatan dan keselamatan bagi karyawan;
- h) Melakukan pembentukan tim untuk proyek- proyek perusahaan;
- i) Pembimbingan dan pemecahan masalah bagi karyawan;
- j) Menjaga solidaritas semua karyawan.

5) Teller

- a) Melayani Nasabah untuk transaksi setor tunai, penarikan tunai dan non tunai serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent*.
- b) Menjadi bagian dari tim *operation* yang *solid*, dapat bekerjasama dan berkomunikasi secara efektif.
- c) menyediakan laporan cashflow pada akhir bulan untuk setiap akun-akun yang penting.

6) Administrasi

- a) Mengelola administrasi pembiayaan mulai dari pencairan hingga pelunasan dan membuat surat/akad perjanjian pembiayaan maupun perjanjian lainnya.
- b) Pengarsipan seluruh bekas pembiayaan.
- c) Pengarsipan jaminan pembiayaan.



d) Memberikan nomor rekening mitra pembiayaan.

7) Bagian Pembiayaan

a) Melayani pengajuan pembiayaan dan memberikan penjelasan mengenai produk pembiayaan.

b) Melakukan pengumpulan informasi mengenai calon mitra melalui kegiatan wawancara dan on the spot (kunjungan lapangan).

c) Membuat analisis pembiayaan secara tertulis dari hasil wawancara dan kunjungan lapangan.

d) terselesaikannya pembiayaan bermasalah.

e) Melakukan peringatan baik secara lisan maupun secara tertulis atas keterlambatan angsuran mitra.

8) Bagian Tabungan

a) Mensosialisasikan produk-produk tabungan BMT kepada masyarakat dan pihak luar lainnya.

b) Menghimpun informasi dan mendata peluang-peluang untuk mengakses dana dari pihak/lembaga yang dapat bekerjasama.

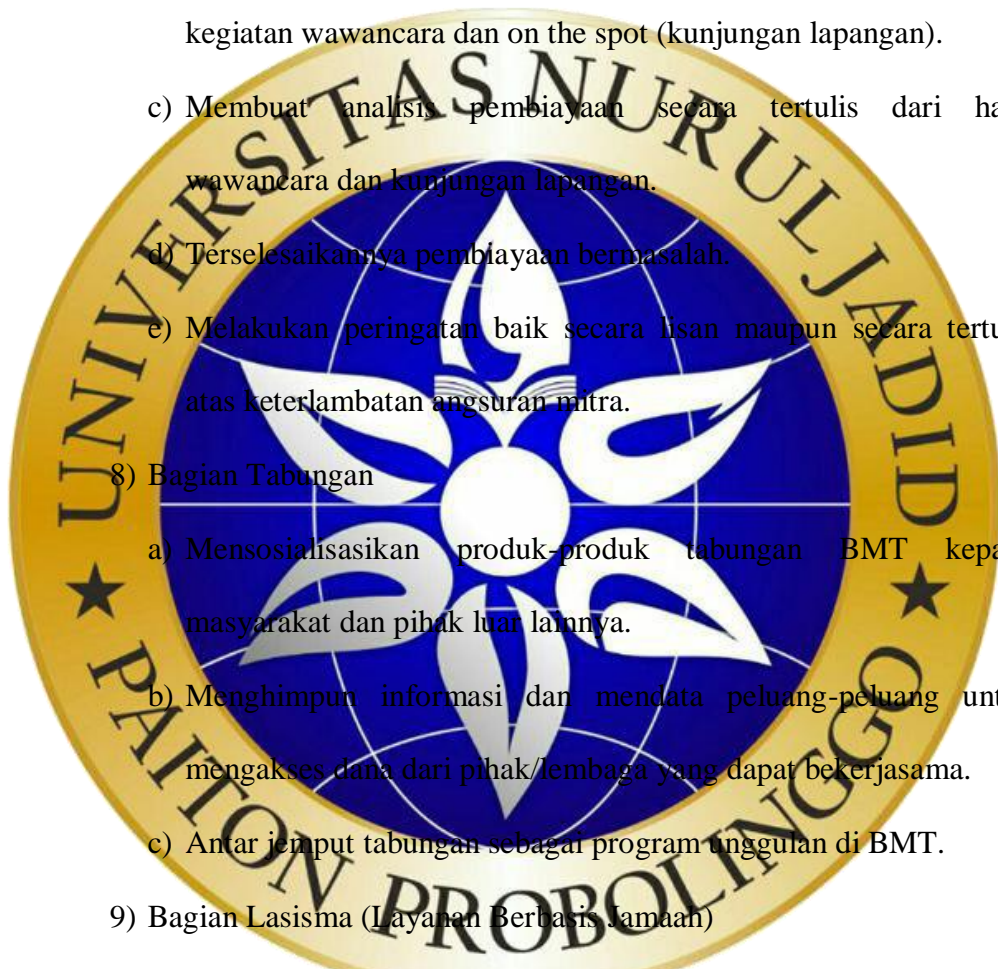
c) Antar jemput tabungan sebagai program unggulan di BMT.

9) Bagian Lasisma (Layanan Berbasis Jamaan)

a) Melakukan survei terhadap calon anggota lasisma.

b) Melakukan penjemputan angsuran anggota lasisma setiap minggu atau setiap bulan (sesuai jadwal yang telah ditentukan).

c) Menyerahkan angsuran mitra kepada teller, dan memastikan seluruh setoran tidak ada yang tertinggal.



d) mengurus tanggung renteng.

10) Bagian Juru Lasisma

Tugas juru lasisma membantu bagian lasisma, mengelola dana infaq dan pengelola pembiayaan wash. Wash menggunakan akad murabahah atau BBA (ba'i bits stamanil ajil) untuk mempermudah anggota dan calon anggota yang belum memiliki sarana air bersih dan sarana sanitasi yang memadai sesuai standar kesehatan.

B. Paparan Data

1. Strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah anggota BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso.

Strategi pemasaran merupakan suatu hal yang penting agar suatu perusahaan itu berjalan dengan lancar. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh setiap lembaga itu bernacian-macam. Data yang diperoleh dari BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso bahwasannya Dalam melakukan strategi pemasaran di BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso, terdapat strategi yang digunakan, berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Kepala BMT NU Cabang Grujungan, Aditya Frasman Hariyanto pada tanggal 07 Januari 2021, beliau menyatakan bahwa:

“sasaran pemasaran di BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso itu kesemua masyarakat dan kerjasama dengan tokoh masyarakat yang menjadi pengurus MWCNU di Kecamatan Grujungan Kabupaten Bondowoso ”.⁴⁹

⁴⁹Wawancara dengan Aditya Frasman Hariyanto, (Kepala BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso), Pada Tanggal 07 Januari 2021

Segmentasi pasar yang ditujukan ke seluruh masyarakat yang ada di daerah kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso juga dipaparkan oleh Nabilah Yudiyanti Tamimi selaku karyawan bagian marketing dan tabungan di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso yang menjelaskan bahwa:

“Kegiatan pemasaran yang saya lakukan itu ditujukan kepada seluruh masyarakat Grujugan jadi tidak memilih-milih siapa orang yang ditawarkan.”

Anggaran pemasaran di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso direncanakan seminimal mungkin dengan memaksimalkan anggarannya untuk biaya promosi diantaranya untuk mencetak brosur dan biaya untuk *personal selling*.

Hal ini sesuai yang dipaparkan oleh Nabilah Yudiyanti Tamimi bagian marketing dan tabungan di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso yang menjelaskan bahwa:

“Biaya yang dianggarkan untuk kegiatan pemasaran disini sangat minim maka dari itu harus dimaksimalkan penggunaannya untuk hal-hal yang berkaitan dengan promosi”⁵⁰

selaku kepala BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso Adtya Frasman Hariyanto sependapat dengan pernyataan di atas, beliau menjelaskan bahwa:

⁵⁰ Wawancara dengan Nabilah Yudiyanti Tamimi, (Bag. Tabungan dan Marketing di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso), Pada Tanggal 02 Januari 2021).

“Anggaran pemasaran itu ditujukan untuk biaya promosi misalkan untuk mencetak brosur, dan biaya saat marketing melakukan pemasaran dengan cara terjun langsung ke lapangan (*personal selling*).”⁵¹

Selain anggaran pemasaran, BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso juga memperhatikan kapan saat yang tepat dilakukan kegiatan pemasaran. Di BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso kegiatan pemasaran dilakukan kapan saja dan dimana saja tanpa melihat batasan waktu.

Hal ini sesuai dengan yang dipaparkan Nabilah Yudiyanti Tamimi yang menjelaskan bahwa:

“Kegiatan pemasaran disini dilakukan kapan saja dan dimana saja. Jadi dimanapun kita berada ya kita cerita tentang BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso kepada orang yang kita temui.”⁵²

Adtya Frasman Hariyanto juga berpendapat hal yang sama tentang kapan kegiatan pemasaran itu dilakukan, beliau menjelaskan bahwa:

“Pemasaran di BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso itu tidak mengenal waktu sama tempat jadi kapanpun dan dimanapun itu ya cerita kepada masyarakat

⁵¹Wawancara dengan Adtya Frasman Hariyanto,(Kepala BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso),Pada Tanggal 07 Januari 2021.

⁵²Wawancara dengan Nabilah Yudiyanti Tamimi,(Bag.Tabungan dan Marketing di BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso),Pada Tanggal 02 Januari 2021).

tentang BMT dan mengajak masyarakat agar mau menjadi anggota.”⁵³

Untuk bauran pemasaran, BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso memiliki beragam produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat diantaranya simpanan anggota, simpanan haji dan umrah simpanan mudharabah, simpanan ukhrawi, dan lain-lain serta pembiayaan murabahah, pembiayaan Mudharabah dan lain-lain.

Strategi harga (*price*) yang diterapkan di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso dapat dilihat dari nisbah bagi hasil yang diberikan kepada anggotanya. Nisbah bagi hasil yang diterapkan yaitu cukup kompetitif dibandingkan dengan lembaga keuangan syariah lainnya sesuai dengan kesepakatan bersama antara pihak BMT dengan anggota. Untuk bagi hasil itu tidak setiap bulan sama melainkan dihitung dari keuntungan yang diperoleh per bulannya.

“Bagi hasil yang diberikan BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso sangat bersaing dari pada lembaga keuangan lainnya, dan bagi hasil itu ditetapkan berdasarkan kesepakatan bersama jadi tidak merugikan salah satu pihak.”⁵⁴

⁵³ Wawancara dengan Adtya Frasman Hariyanto, (Kepala BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso), Pada Tanggal 07 Januari 2021.

⁵⁴ Wawancara dengan Nabilah Yudiyanti Tamimi, (Bag. Tabungan dan Marketing di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso), Pada Tanggal 02 Januari 2021).

Strategi lokasi (*place*) BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso sangat strategis yaitu berada di pinggir jalan raya jalan Bondowoso jember yang merupakan pusat keramaian.

“Terkait tempat dari BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso ini cukup strategis, karena lokasi kami berada di pinggir jalan utama penghubung dari arah bondowoso kota jalur arak ke jember dan posisinya pinggir jalan, dekat dengan pertokoan dan jadi sangat mudah dicari dan terjangkau bagi anggota ataupun masyarakat.”⁵⁵

Dilanjut wawancara dengan Adtya Frisman Hariyanto, menjelaskan bahwa:

“Lokasi BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso itu cukup strategis yaitu berada di dekat pertokoan yang merupakan tempat keramaian dan berada di pinggir jalan raya jalur Bondowoso Jember, jadi mudah untuk masyarakat dan anggota mencarinya.”⁵⁶

Lokasi BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso yang strategis dan mudah dijangkau sesuai dengan pendapat Fatma sebagai anggota di BMT, beliau menjelaskan bahwa:

“Saya tahu BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso sudah lama mbak, kira-kira 2 tahunan soalnya kantornya dekat dengan toko saya yang ada di Grujugan. Jadi mudah dijangkau dan nglewatin juga.”⁵⁷

⁵⁵Wawancara dengan Nabilah Yudiyanti Tamimi, (Bag. Tabungan dan Marketing di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso), Pada Tanggal 02 Januari 2021).

⁵⁶Wawancara dengan Adtya Frisman Hariyanto, (Kepala BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso), Pada Tanggal 07 Januari 2021.

⁵⁷Wawancara dengan Fatma, (Selaku Anggota Nasabah BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso), Pada Tanggal 08 Januari 2021.

Ada strategi tertentu yang dibuat oleh pihak lembaga karena bentuk badannya adalah koperasi dan tujuan dari kegiatan pemasaran di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso yaitu mencari anggota sebanyak-banyaknya. Untuk kegiatan pemasaran di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso bukan hanya tugas dari bagian marketing saja tetapi dilakukan oleh semua karyawan. Pernyataan ini dipaparkan Adtya Frasman Hariyanto selaku kepala BMT Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso yang menjelaskan bahwa:

“Sesuai dengan badan hukumnya BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso itu kan badan hukumnya koperasi, jadi koperasi itu punya strategi pemasaran tertentu. Maksudnya kita itu dalam pemasaran dilakukan untuk menjaring anggota. Jadi ada bagian marketing, tetapi sebenarnya semua karyawan itu sebagai marketing. Jadi marketing itu tujuannya untuk mengajak menjadi anggota di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso. Karena sesuai Undang-Undang Koperasi itu tidak boleh melayani selain anggota.”⁵⁸

Saat ini strategi promosi yang dilakukan BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso yaitu dengan cara door to door, hal ini dipaparkan oleh Nabilah Yudiyanti Tamimi yang menjelaskan bahwa:

“Untuk meningkatkan anggota yaitu dengan terjun langsung ke masyarakat dengan cara door to door. Jadi kita menjelaskan secara tatap muka, memberikan brosur produk setelah itu dijelaskan mengenai satu per satu produknya baik itu tentang pembiayaan ataupun tabungan. Jadi dengan berbagai cara yaitu datang ke

⁵⁸Wawancara dengan Adtya Frasman Hariyanto,(Kepala BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso),Pada Tanggal 07 Januari 2021.

rumah-rumah warga, mendatangi tempat keramaian misalnya ke pasar-pasar.”⁵⁹

Strategi promosi dengan cara terjun langsung atau penjualan langsung ke lapangan juga diungkapkan oleh Adtya Frasman Hariyanto yang menjelaskan bahwa:

“Strategi promosi yang diterapkan di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso itu seperti penjualan secara langsung, maksudnya menawarkan produk BMT langsung ke rumah-rumah, anggota ke calon anggota atau ke pasar-pasar ya seperti itulah.”⁶⁰

Selain dengan cara door to door, strategi promosi dilakukan juga dengan membagikan brosur kepada masyarakat, hal ini sesuai dengan pernyataan karyawan bagian teller BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso Nur Aziyah yang menjelaskan bahwa:

“Strategi promosi yang diterapkan di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso itu bisa melalui brosur atau marketing ke lapangan biasanya terjun langsung ke pasar, ke toko untuk menawarkan produk yang ada di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso.”⁶¹

⁵⁹Wawancara dengan Nabilah Yudiyanti Tamimi,(Bag.Tabungan dan Marketing di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso),Pada Tanggal 02 Januari 2021).

⁶⁰Wawancara dengan Adtya Frasman Hariyanto,(Kepala BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso),Pada Tanggal 07 Januari 2021.

⁶¹Wawancara dengan Nur Aziyah,(Bag. Teller di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso), Pada Tanggal 07 Januari 2021.

2. Faktor pendukung dan penghambat dalam meningkatkan jumlah anggota BMT NU Cabang Grujugan Bondowoso.

a. Faktor Pendukung

Kerjasama yang dilakukan BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso dengan tokoh masyarakat untuk menjadi pengurus MWCNU adalah salah satu faktor pendukung dalam peningkatan jumlah nasabah di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso. Sebagaimana yang di katakan oleh Aditya Frasman Hariyanto yaitu :

“Menurut saya yang menjadi faktor pendukung untuk memilih produk adalah minat nasabahnya, siapa sih yang gak mau menyimpan di BMT iyya kan”.⁶²

Hal ini juga disampaikan oleh salah satu anggota nasabah BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso :

“Saya merasa nyaman dengan produk-produk yang ada di BMT apalagi operasionalnya sangat mudah dan jelas, dan saya merasa tenang karena dananya dikelola dengan menggunakan prinsip syariah. Selain itu, pelayanannya juga ramah menghadap, nasabah yang kurang tau menau mengenai tabungan dan pembiayaan dan yang kurang tau menulis”.⁶³

Dari observasi yang peneliti lakukan dapat disimpulkan bahwa salah satu faktor pendukungnya merupakan minat nasabah untuk memilih produk- produk BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso.

⁶²Wawancara dengan Aditya Frasman Hariyanto,(Kepala BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso),Pada Tanggal 07 Januari 2021.

⁶³ Wawancara dengan (salah satu anggota nasabah BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso),Pada Tanggal 08 Januari 2021.

- a. Kerjasama yang dilakukan BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso dengan tokoh masyarakat yang menjadi pengurus MWCNU.
- b. Nasabah merasa aman dengan pengelolaan dana yang menggunakan sistem syariah.
- c. Pelayanannya ramah dan sopan.

b. Faktor Penghambat

Kendala merupakan sesuatu yang dapat menghambat atau membatasi kinerja perusahaan. Demikian pula dalam peningkatan jumlah anggota BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso Aditya Frasman Hariyanto, selaku kepala cabang di BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso mengatakan bahwa hal yang menjadi penghambat dalam meningkatkan jumlah anggota BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso, salah satunya adalah:

“Salah satu yang menjadi faktor penghambat itu bagi kami kurangnya kesadaran masyarakat untuk menabung dan kurangnya dana dari masyarakat untuk melakukan penyimpanan”.⁶⁴

Dilanjut oleh salah satu anggota nasabah yaitu dengan ibu yesi yang merupakan masyarakat serta anggota nasabah BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso, beliau mengatakan bahwa:

“Menurut saya kantor BMT NU Cabang Grujungan ini masih belum tersebar ke masyarakat- masyarakat yang ada didaerah

⁶⁴Wawancara dengan Aditya Frasman Hariyanto,(Kepala BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso),Pada Tanggal 07 Januari 2021.

pelosok dan masih belum tau kalau di daerah grujugan ini ada BMT apalagi daerah grujugan ke selatan itu kan disana pelosok banget, masyarakat disana kebanyakan menabung/dan mealukan pembiayaan di BRI Maesan, jadinya saran saya harus ada petugas BMT mengadakan promosi kedaerah sana, apalagi kan BMT NU Cabang Grujugan ini menurut saya masih barulah”.⁶⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso dan nasabah mengenai kendala yang menghambat perkembangan produk- produk yaitu :

- a. Kurangnya promosi ke daerah- daerah yang pelosok.
- b. Minimnya kesadaran masyarakat untuk menggunakan produk- produk BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso.
- c. Kurangnya dana untuk melakukan simpanan.

Hal tersebut merupakan kendala bagi BMT NU Cabang Grujugan dikarenakan kurangnya promosi ke daerah-daerah pelosok sehingga mempengaruhi perkembangan produk-produk yang ada di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso.

C. Pembahasan

1.Strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah anggota BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso.

Strategi pemasaran diperlukan pada sebuah lembaga keuangan syariah seperti BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso, dimana lembaga ini disadari perlunya bersaing pada pemasaran produk-produk serta

⁶⁵ Wawancara dengan Yesi (Selaku Nasabah di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso), Pada Tanggal 08 Januari 2021.

jasa layanan, sehingga diperlukan strategi pemasaran pada produk dan jasa bank.

Dari hasil interview yang di lakukan oleh peneliti dalam strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah anggota BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso mempunyai strategi pemasaran tersendiri yaitu sebagai berikut :

1. Strategi produk (*product*)

Penerapan strategi produk yang dilakukan BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso adalah dengan menampilkan mutu dan kelebihan dari produk-produk tersebut, sehingga dapat memenuhi kebutuhan pasar sasaran. Berdasarkan hasil wawancara dengan pimpinan BMT NU Cabang Grujungan, adalah sebagai berikut:

a. Produk Simpanan

1) SIAGA (Simpanan Anggota)

SIAGA merupakan simpanan Anggota sekaligus pemilik BMT NU dengan bagi hasil 70% sari SHU. Dengan menggunakan akad Musyarakah, SIAGA terdiri dari SIAGA pokok Rp.100.000,- SIAGA wajib di bayar setiap bulan Rp.20.000,- dan SIAGA khusus dibayar kapan saja dengan setoran minimal Rp.100.000,- . SIAGA pokok dan wajib hanya bisa ditarik ketika berhenti dari keanggotaan sedangkan SIAGA khusus dapat di tarik setiap bulan januari.

2) SIBERKAH (Simpanan Berjangka Mudarabah)

Simpanan dengan bagi hasil 65%. Menggunakan akad Mudharabah Muthlaqah. Setoran awal minimal Rp. 500.000,- dengan jangka waktu minimal 1 tahun.

3) SAJADAH (Simpanan Berjangka Wadi'ah Berhadiah)

Simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati diawal dengan memperoleh hadiah langsung tanpa di undi. Menggunakan akad wadiah yad Al-Dhamanah dan dapat ditarik pada waktu berdasarkan ketentuan yang berlaku

4) SIDIK FATHONAH (Simpanan Pendidikan Fathonah)

Simpanan untuk siswa dan orang tua siswa yang ingin meraih cita-cita pendidikan secara sempurna dengan bagi hasil 45% per bulan dengan menggunakan akad Mudharabah Muthlaqah yang dapat disetor kapan saja dan dapat ditarik pada saat tahun ajaran baru dan semesteran. Setoran awal Rp. 2.500 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 500,-.

5) SAHARA (Simpanan Haji dan Umrah)

Simpanan yang dapat mempermudah dalam melaksanakan ibadah haji dan umroh dengan memperoleh bagi hasil 65% per bulan. Menggunakan akad Mudharabah Mutthlaqoh. Setoran awal minimal Rp. 1000.000,- dan setoran selanjutnya sesuai



kemampuan. Setoran kapan saja dan penarikan hanya dapat dilakukan ketika akan melaksanakan haji dan umroh kecuali udzur syariah.

6) SABAR (Simpanan Lebaran)

Simpanan yang bisa mempermudah memenuhi kebutuhan lebaran dengan memperoleh keuntungan dari bagi hasil sebesar 55%. Menggunakan akad Mudharabah Muthlaqah dengan setoran awal Rp.25.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp.5000,-. Setoran kapan saja dan penarikan hanya bisa dilakukan setiap bulan Ramadhan.

7) TABAH (Tabungan Mudarabah)

Tabungan yang mempermudah nasabah dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja dan memperoleh keuntungan bagi hasil 40% per bulan. Menggunakan akad mudharabah muthlaqah. Setoran awal Rp.10.000,- dan selanjutnya minimal Rp.2.500,-.

8) TARAWI (Tabungan Ukhrawi)

Tabungan sekaligus beramal tanpa kehilangan uang tabungan, karena bagi hasil tabungan di sedekahkan kepada fakir miskin dan anak yatim piatu. Menggunakan akad Mudharabah

Muthlaqah dengan setoran awal Rp. 25.000,- dan selanjutnya minimal Rp. 5000,- dengan bagi hasil 50%.

b. Produk Pembiayaan

1) Ba'i Bits Tsamani Al-Ajil (BBA)

Pembiayaan dengan pola jual beli barang. Harga pokok diketahui bersama dengan harga jual berdasarkan kesepakatan bersama. Selisih harga pokok dengan harga jual merupakan margin/keuntungan KSP.P.Syariah BMT NU jangka waktu maksimal 36 bulan dengan pembayaran angsuran mingguan dan bulanan.

2) Murabahah

Pembiayaan dengan pola jual beli barang. Harga pokok diketahui bersama dengan harga jual berdasarkan kesepakatan bersama. Selisih harga pokok dengan harga jual merupakan margin/keuntungan KSP.P.Syariah BMT NU. Jangka waktu maksimal 4 bulan dengan pembayaran pokok secara cash tempo/akhir jangka waktu.

3) Mudharabah

Pembiayaan seluruh modal kerja yang dibutuhkan disediakan oleh BMT NU dengan pola bagi hasil. Bagi hasil dihitung berdasarkan keuntungan yang sebenarnya dengan bagi

hasil berdasarkan kesepakatan bersama. Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan atau cash tempo.

4) Musyarakah

Pembiayaan sebagian modal kerja disediakan oleh BMT NU dengan pola bagi hasil. Bagi hasil dihitung berdasarkan keuntungan yang sebenarnya dengan bagi hasil sesuai proporsi modal antara BMT NU dengan mitra. Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan atau cash tempo.

5) Al-Qordul Hasan

Pembiayaan dengan jasa sekelasnya (tanpa bagi hasil dan margin) dengan jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran mingguan, bulanan atau cash tempo.

6) Rahn (Gadai)

Pembiayaan dengan menyerahkan barang atau bukti kepemilikan barang sebagai tanggungan pinjaman dengan nilai pinjaman maksimal 85% dari harga barang. Masa pinjaman maksimal 4 bulan dan diperpanjang selama 3 kali. Barang yang diserahkan berupa barang berharga seperti perhiasan emas dan sebagainya. Biaya taksir dan uji barang ditanggung pemilik barang. KSPPS BMT NU mendapatkan ujroh/ongkos penitipan barang setiap harinya sebesar Rp.6 untuk setiap kelipatan Rp.10.000 dari harga barang.

BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso dalam melakukan pemasaran produk-produk memiliki beberapa kendala yang dihadapi:

- a. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang produk yang ada di BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso.
- b. Banyaknya masyarakat yang masih kurang mengetahui keberadaan BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso.
- c. Kurangnya mem-followup nasabah yang telah ditawarkan produk produk yang ada di BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso.

Kendala-kendala tersebut dapat diatasi oleh BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso dengan cara melakukan promosi dan sosialisasi lebih giat lagi dan tetap menjaga amanah dari anggota BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso, karena lembaga keuangan mengedepankan sistem kepercayaan sehingga anggota nasabah merasa aman menyimpan dananya di BMT NU Cabang Grujungan Kabupaten Bondowoso.

2. Strategi harga (*price*)

Setiap BMT perlu memikirkan tentang penetapan harga atau biaya pada produknya secara tepat, karena biaya yang tidak tepat akan berakibat tidak menarik para nasabah untuk menggunakan produk tersebut.

Untuk itu strategi pemasaran berdasarkan harga yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso dengan cara tidak memberatkan anggota nasabahnya

3. Strategi tempat (*Place*)

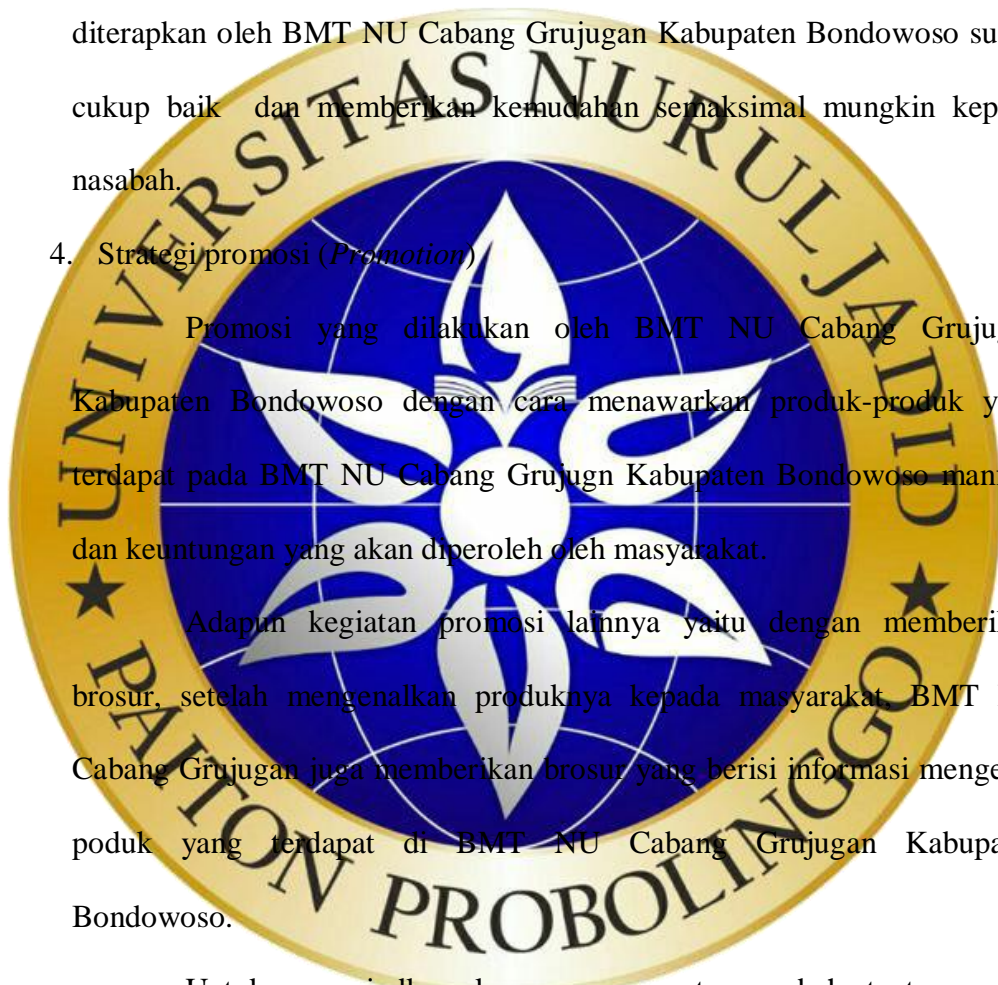
Jika ditinjau berdasarkan tempat, strategi pemasaran yang diterapkan oleh BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso sudah cukup baik dan memberikan kemudahan semaksimal mungkin kepada nasabah.

4. Strategi promosi (*Promotion*)

Promosi yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso dengan cara menawarkan produk-produk yang terdapat pada BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso manfaat dan keuntungan yang akan diperoleh oleh masyarakat.

Adapun kegiatan promosi lainnya yaitu dengan memberikan brosur, setelah mengenalkan produknya kepada masyarakat BMT NU Cabang Grujugan juga memberikan brosur yang berisi informasi mengenai produk yang terdapat di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso.

Untuk mewujudkan kepuasan anggota nasabah tentunya ada beberapa faktor yang mempengaruhinya seperti faktor pendukung terhadap BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso yang meliputi :



- a. Kerjasama yang dilakukan BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso dengan tokoh masyarakat dan para ulama' kiai yang menjadi pengurus MWCNU.
- b. Nasabah merasa tenang dan senang karena dana yang di kelola menggunakan sistem syariah.
- c. Pelayanannya ramah dan sopan.

Kepuasan anggota nasabah dapat dilihat dari faktor pendukung yang terdapat pada BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso.

Adapun hambatan-hambatan yang terjadi pada BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso diharapkan pihak yang terkait dapat mengantisipasi kendala yang menghambat perkembangan produk-produk yang ada di BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso yaitu :

- a. Kurangnya promosi ke daerah- daerah yang pelosok
- b. Minimnya kesadaran masyarakat untuk menggunakan produk-produk BMT NU Cabang Grujugan Kabupaten Bondowoso.
- c. Kurangnya dana untuk melakukan simpanan.

