

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Profil Lembaga BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*) Tanjung paiton

Koperasi serba usaha Syari'ah diangkat KSUS adalah koperasi yang didirikan oleh Alumni Pondok Pesantren Nurul Jadid Paiton Probolinggo karena melihat awalnya Pondok Pesantren merupakan pusat pengembangan nilai-nilai dan penyiaran Agama Islam. Namun dalam perkembangannya Pondok Pesantren bukan hanya aspek spiritual melainkan pengembangan sumber daya Ekonomi Masyarakat KSUS tersebut memiliki dua cabang usaha yakni Koperasi *Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)* Tanjung dan kedai buku Kantor BMT Tanjung Paiton bertempat di Desa Karanganyar Kecamatan Paiton Kabupaten Probolinggo.

Pendirian ini berangkat dari keprihatinan para Alumni Pondok Pesantren Nurul Jadid terhadap Sektor Keuangan yang berjalan selama ini. Selain itu, terdapat banyak lembaga keuangan Konvensional dan lembaga keuangan Syari'ah yang masih belum memisahkan diri dari induknya (*Sped Off*) yang memberikan layanan dan akses yang mudah dijangkau oleh Santri, Masyarakat dan penduduk sekitar kekhawatiran para Alumni akan transaksi yang dilakukan mengandung unsur- unsur *Riba* serta sejenisnya.

Faktor lain yang mendukung berdirinya lembaga tersebut adalah keinginan dan harapan para pendiri agar Koperasi BMT tanjung menjadi sarana penunjang pengembangan dan pelatihan untuk menyalurkan Teori yang didapat di bangku Kuliah bagi para Mahasiswa/i Program Studi Perbankan Syariah. Koperasi *Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)* tanjung paiton berdiri pada bulan Maret tahun 2016.

2. Visi dan Misi BMT (Baitul Maal Wat Tamwil) Tanjung paiton

Visi adalah tujuan yang ingin dicapai oleh suatu lembaga, sedangkan misi adalah hal-hal yang perlu dilakukan untuk mewujudkan visi lembaga tersebut. adapun Visi dan Misi Baitu Maal Wat Tamwil (BMT) Tanjung Paiton

1) Visi

Menjadi motor penggerak Perekonomian rakyat menuju terwujudnya tatanan Masyarakat yang Sejahterah dan Berkah.

2) Misi

- a. Menciptakan Ekonomi anggota berbasis Syariah
- b. Memberikan Layanan terbaik bagi anggota.
- c. Meningkatkan Kemandirian dan Kesejahteraan anggota

3) Tujuan

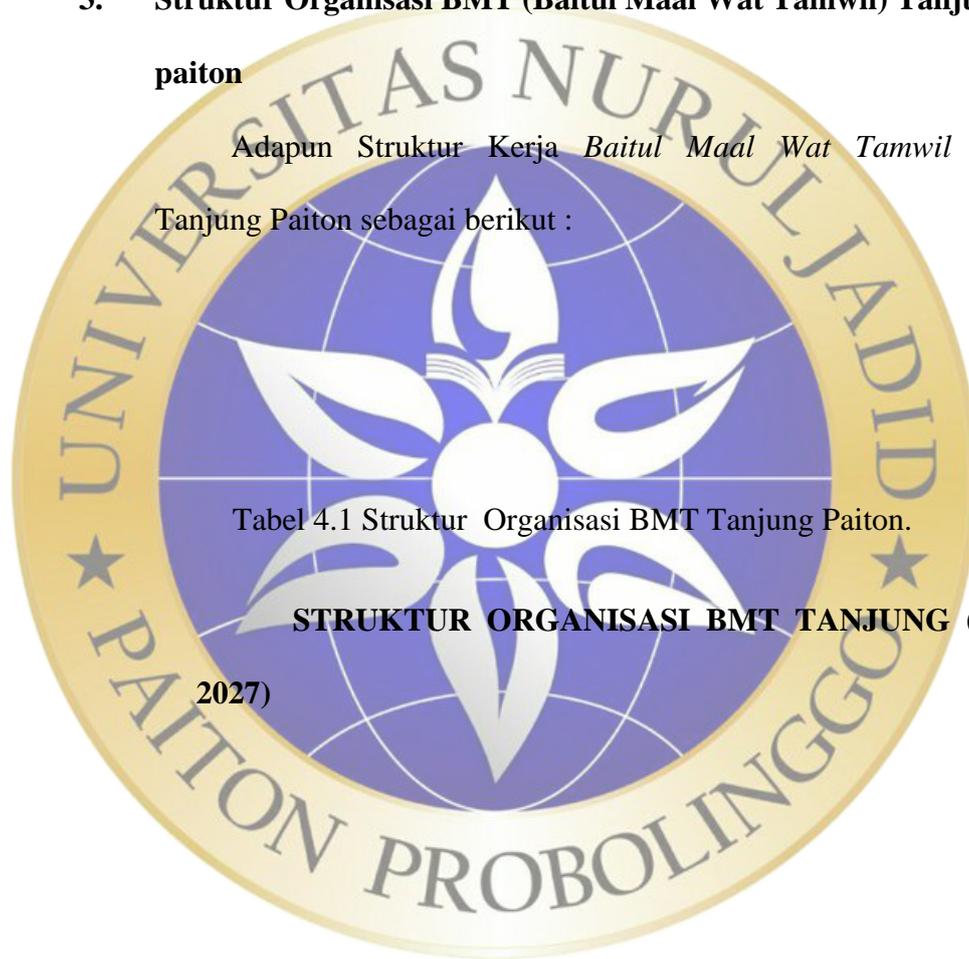
- a. Pemberdayaan Ekonomi anggota melalui Pendidikan dan Pelatihan.
- b. Meningkatkan Kesejahteraan anggota.
- c. Memberikan Kontribusi untuk Kesejahteraan umum.

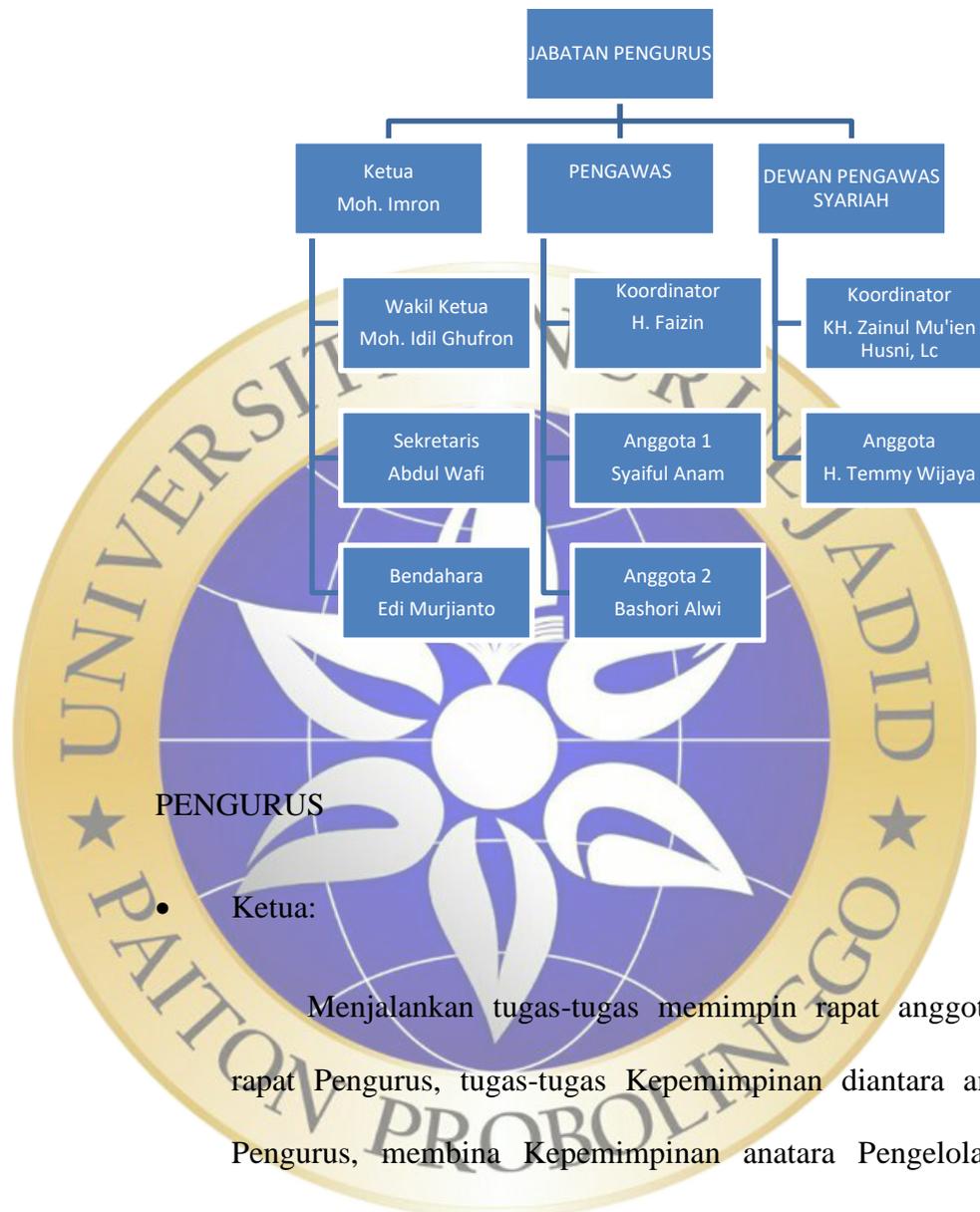
3. Struktur Organisasi BMT (Baitul Maal Wat Tamwil) Tanjung paiton

Adapun Struktur Kerja *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Tanjung Paiton sebagai berikut :

Tabel 4.1 Struktur Organisasi BMT Tanjung Paiton.

STRUKTUR ORGANISASI BMT TANJUNG (2023-2027)





Menjalankan tugas-tugas memimpin rapat anggota dan rapat Pengurus, tugas-tugas Kepemimpinan diantara anggota Pengurus, membina Kepemimpinan antara Pengelola, ikut menandatangani surat-surat berharga serta surat-surat lainnya yang berkaitan dengan penyelenggaraan Keuangan pada BMT, menjalankan tugas yang diamanahkan oleh ketentuan AD/ART BMT khususnya mengenai Pencapaian Tujuan, Visi, Misi, Fungsi dan Prinsip-prinsip Dasar BMT.

- Wakil Ketua 1:

Membantu ketua untuk menangani bidang Pemasaran, Pendidikan dan SDM SOP Kelembagaan, SOP Kepegawaian, SOP Pemasaran Penghimpun dana, SOP Pembiayaan

- Wakil Ketua II:

Membantu tugas ketua untuk menangani Bidang Operasional SOP Pengelolaan usaha, SOP Manajemen Keuangan, SOP Akuntansi.

- Sekretaris:

Mengendalikan acara pada kegiatan kepada anggota Pengurus, menyusun konsep surat-surat Internal serta Eksternal Kelembagaan dan keanggotaan, menerima dan melayani Tamu yang berhubungan dengan ketua Pengurus, menyampaikan amanat kepada ketua BMT dan menyampaikan aspirasi anggota koperasi serta menerima masukan saran dan kritikan yang diajukan oleh para pengelola kepada pengurus.

- Wakil Sekretaris I:

Membantu tugas Sekretaris untuk menangani bidang Pemasaran, Pendidikan dan SDM SOP Kelembagaan, SOP

Kepegawaian, SOP Pemasaran/penghimpunan dana, SOP Pembiayaan.

- Wakil Sekretaris II:

Membantu tugas Sekretaris menangani bidang Operasional SOP Pengelola usaha, SOP Manajemen Keuangan, SOP Akuntansi.

- Bendahara:

Melakukan catatan-catatan Keuangan BMT, Memverifikasi dan memberikan saran kepada ketua tentang berbagai situasi dan mengatur Efektifitasnya pengamanan kekayaan, Rekening Bank atas Nama BMT dan Komite Pembiayaan.

- Wakil Bendahara I:

Membantu tugas bendahara untuk menangani bidang Pemasaran, Pendidikan dan SDM SOP Kelembagaan, SOP Kepegawaian, SOP Pemasaran/penghimpun dana, SO Pembiayaan.

- Wakil Bendahara II:

Membantu bendahara untuk menangani bidang Operasional SOP Pengelola usaha, SOP Manajemen Keuangan, SOP Akuntansi.

4. Produk Syariah BMT Tanjung Paiton

Berbagai produk yang ditawarkan oleh BMT Tanjung Paiton kepada Masyarakat antara lain:

1. Produk-Produk Simpanan
 - a. Simpanan Saham

Simpanan saham adalah saham kepemilikan yang terdiri dari simpanan pokok dan simpanan wajib dengan nilai satu saham sebesar Rp. 50.000,00,- (lima puluh ribu rupiah) simpanan saham tidak dapat ditarik selama menjadi anggota. Simpanan saham terdiri dari:

- 1) Simpanan pokok disetor satu kali selama menjadi anggota. Jika terjadi perubahan, tersebut berlaku juga bagi anggota lama.
- 2) Simpanan wajib disetorkan 1 kali setiap bulan atau lebih dan bisa di bayar penuh untuk satu tahun.

b. Simpanan Non-Saham (Suka-Rela)

- 1) SIUMMAT (simpanan ummat), menggunakan akad *Wadhiah Yad Dhoman*.
- 2) Simpanan untuk memenuhi kebutuhan tunai secara harian.
- 3) Biaya administrasi penabung pertama sebesar Rp5.000,00,- (lima ribu rupiah) dan selanjutnya bebas biaya administrasi bulanan.
- 4) Bebas biaya administrasi bulanan.
- 5) Biaya penggantian buku SIUMMAT dikarenakan hilang tidak sengaja maupun di sengaja, ataupun rusak serta akan di perbaharui buku baru sebesar Rp. 5.000,00,- (lima ribu rupiah).
- 6) Setoran tunai awal adalah sebesar Rp. 25.000,00,- (dua puluh lima ribu rupiah) dan saldo minimal sebesar Rp. 25.000,00,- (dua puluh lima ribu rupiah).
- 7) Setoran selanjutnya akan dikenakan biaya minimal sebesar Rp. 10.000,00,- (sepuluh ribu rupiah)
- 8) SIUMMAT dapat diberikan bonus sesuai dengan perkembangan usaha.
- 9) SIUMMAT dapat ditarik sewaktu-waktu.

10) Penarikan SIUMMAT hanya dapat dilakukan oleh pemilik yang sah dengan menunjukkan buku simpanan. Penarikan oleh orang lain wajib melampirkan surat kuasa dan bukti identitas diri yang asli milik pemegang rekening.

11) SIUMMAT yang dijadikan jaminan pembiayaan akan diblokir sampai pelunasan sehingga tidak dapat ditarik tunai.

12) Pengembalian SIUMMAT karena pemiliknya meninggal dunia dilakukan kepada ahli waris yang sah.

c. SIDDIK (Simpanan Pendidikan), menggunakan *Wadhiah Yad Dhoman*:

1) Simpanan digunakan untuk pendidikan.

2) Penabung adalah pelajar.

3) Bebas biaya administrasi bulanan.

4) Biaya administrasi penabung pertama dan selanjutnya sebesar Rp5.000,00,- (lima ribu rupiah) dan selanjutnya bebas biaya Administrasi bulanan.

5) Biaya penggantian buku SIDDIK karena hilang, rusak dan pembaharuan buku baru sebesar Rp. 5.000,00,- (lima ribu rupiah).

- 6) Setoran tunai awal adalah sebesar Rp. 25.000,00,- (dua puluh lima ribu rupiah) dan saldo minimal sebesar Rp. 25.000,00,- (dua puluh lima ribu rupiah).
- 7) Setoran selanjutnya minimal sebesar Rp. 10.000,00,- (sepuluh ribu rupiah).
- 8) SIDDIK dapat diberikan bonus sesuai dengan perkembangan usaha.
- 9) SIDDIK hanya dapat ditarik setelah jangka waktu 6 bulan.
- 10) Penarikan SIDDIK hanya dapat dilakukan oleh pemilik yang sah dengan menunjukkan buku simpanan. Penarikan oleh orang lain wajib melampirkan surat kuasa dan bukti identitas diri yang asli milik pemegang rekening .
- 11) Pengembalian SIDDIK karena pemiliknya meninggal dunia dilakukan kepada ahli waris yang sah.

d. SAHARA (Simpanan Hari Raya) menggunakan *Wadiah*

Yad Dhoman :

- 1) Simpanan digunakan untuk Idul Fitri.
- 2) Simpanan di buka sejak bulan Syawal sampai bulan Safar.

- 3) Penabung adalah anggota dan calon anggota BMT Tanjung Paiton.
- 4) Biaya administrasi penabung pertama adalah sebesar Rp. 5.000,00,- (lima ribu rupiah) dan selanjutnya bebas biaya administrasi bulanan.
- 5) Biaya pergantian buku SAHARA karena hilang, rusak dan pembaharuan buku baru sebesar Rp. 5.000,00,- (lima ribu rupiah).
- 6) Setoran tunai awal dan saldo minimal sebesar Rp. 25.000,00,- (dua puluh lima ribu rupiah).
- 7) Simpanan harus dilakukan secara rutin setiap bulan minimal sebesar Rp. 20.000,00,- (dua puluh ribu rupiah).
- 8) Apabila simpanan tidak dibayar secara rutin setiap bulan, maka tidak dapat diberikan bonus sesuai dengan berkembangnya usaha.
- 9) Penarikan SAHARA dapat dilakukan H-1 Ramadhan hingga 10 Ramadhan oleh pemilik yang sah dengan menunjukkan buku simpanan atau memberitahukan petugas 1 minggu sebelum penarikan. Penarikan oleh orang lain wajib melampirkan surat kuasa dan bukti identitas diri yang asli milik pemegang rekening.

10) Pengembalian SAHARA karena pemiliknya meninggal dunia dilakukan kepada ahli waris yang sah.

e. SIQURBAN (Simpanan Qurban) menggunakan *Wadiah*

Yad Dhoman;

- 1) Simpanan digunakan untuk Idul Qurban.
- 2) Penabung adalah anggota dan calon BMT Tanjung Paiton.
- 3) Biaya administrasi penabung pertama sebesar Rp. 5.000,00,- (lima ribu rupiah) dan selanjutnya bebas biaya administrasi bulanan.
- 4) Biaya pergantian buku SIQURBAN karena hilang, rusak dan memperbaharui buku dikenakan biaya sebesar Rp. 5.000,00,- (lima ribu rupiah).
- 5) Setoran tunai awal dan saldo minimal sebesar Rp. 25.000,00,- (puluh lima ribu rupiah).
- 6) Simpanan harus dilakukan secara rutin setiap bulan minimal sebesar Rp250.000,00,- (dua ratus lima puluh ribu rupiah).
- 7) SIQURBAN dapat diberikan bonus sesuai dengan perkembangan usaha.
- 8) Simpanan hanya dapat ditarik mulai tanggal 1 Dzulhijjah.

9) Penarikan SIQURBAN dapat dilakukan oleh pemilik yang sah dengan menunjukkan buku simpanan atau memberitahu petugas 1 minggu sebelum penarikan. Penarikan oleh orang lain wajib melampirkan surat kuasa dan bukti identitas diri yang asli milik pemegang rekening.

10) Apabila SIQURBAN dijadikan jaminan pembiayaan, maka simpanan akan diblokir sehingga tidak dapat ditarik tunai.

11) Pengembalian dilakukan kepada ahli waris yang sah.

f. TAJIROH (Simpanan Haji dan Umroh) menggunakan *Wadiah Yad Dhoman* :

1) Tabungan digunakan untuk Haji dan Umroh.

2) Biaya administrasi penabung pertama sebesar Rp. 5.000,00,- (lima ribu rupiah) dan selanjutnya bebas biaya administrasi bulanan.

3) Biaya penggantian buku TAJIROH dikarenakan hilang, rusak dan pemabaharuan buku baru sebesar Rp5.000,00,- (lima ribu rupiah).

4) Setoran tunai awal dan saldo minimal sebesar Rp. 100,000,00- (seratus ribu rupiah).

5) TAJIROH dapat diberikan bonus sesuai dengan perkembangan usaha.

6) Tabungan hanya dapat ditarik setelah mencukupi untuk melaksanakan Haji dan Umroh.

7) Penarikan TAJIROH dapat dilakukan oleh pemilik yang sah dengan menunjukkan buku simpanan atau memberitahu petugas 1 minggu sebelum penarikan.

Penarikan oleh orang lain wajib melampirkan surat kuasa dan bukti identitas diri yang asli milik pemegang rekening.

8) Pengembalian TAJIROH karena pemiliknya meninggal dunia dilakukan kepada ahli waris yang sah.

9) SIZARA (Simpanan Ziarah) :

a) Simpana digunakan untuk Ziarah.

b) Penabung adalah anggota dan calon anggota BMT Tanjung Paiton.

c) Biaya administrasi penabung pertama sebesar Rp. 5.000,00,- (lima ribu rupiah) dan selanjutnya bebas biaya administrasi bulanan.

d) Biaya pengganti buku SIZARA karena hilang, rusak dan pembaharuan buku baru sebesar Rp. 5.000,00,- (lima ribu rupiah).

e) Setoran tunai awal dan saldo minimal sebesar Rp. 25.000,00,- (dua puluh lima ribu rupiah).

- f) Simpanan harus dilakukan secara rutin setiap bulan minimal sebesar Rp. 20.000,00- (dua puluh ribu rupiah).
- g) Apabila simpanan tidak dibayar secara rutin setiap bulan, maka tidak diberikan bonus sesuai dengan perkembangan usaha.
- h) Jangka waktu penarikan terhitung satu tahun.

2. Pembiayaan

a. Ketentuan Umum

- 1) Pembiayaan hanya dapat diberikan kepada anggota aktif ataupun anggota baru yang aktif minimal 2 bulan dan sudah mengikuti Pendidikan Dasar.
- 2) Pengajuan pembiayaan direncanakan dengan matang.
- 3) Tujuan pembiayaan tidak boleh bertentangan dengan prinsip-prinsip dan sila-sila Syari'ah dan koperasi BMT Tanjung Paiton.
- 4) Permohonan mengisi dan mendatangi Surat Permohonan Pembiayaan (SPP).
- 5) Permohonan berkonsultasi langsung (tidak dapan diwakili) dengan staf bagian pembiayaan dan bila diperlukan staf bagian pembiayaann dapat meminta menghadiri Suami/Istri/Ahli waris dari pemohon.

- 6) Pebiayaan pertama setelah berkasus/macet hanya diberikan maksimal sebanyak saldo simpanan.
- 7) Peminjaman tidak untuk dipinjamkan kepada pihak atau orang lain.
- 8) Angsuran pembiayaan dilakukan setiap bulan dalam jangka waktu yang sepakati, apabila terjadi keterlambatan pembiayaan maka dikenakan denda sesuai dengan yang telah disepakati dalam perjanjian awal.
- 9) Setiap pembiayaan menyerahkan jaminan berupa BPKB, Sertifikat (Tanah, Rumah), surat berharga dan lain-lain yang bisa dinilai dengan uang.

b. Jenis Pebiayaan

- 1) Pembiayaan Mikro: pembiayaan yang diberikan kepada anggota dengan Akad: jual-beli (Bay' Bitsman Ajil) pemenuhan kebutuhan usaha, kesejahteraan, pendidikan, kesehatan dan lain-lain.
 - Jangka waktu pembiayaan maksimal 6 bulan.
 - Margin keuntungan pihak BMT dari pembiayaan adalah 10% dari nilai beli yang akan dibayarkan dengan pokok pada setiap bulannya.
- 2) RAHN (Gadai)

- a) Jangka waktu pembiayaan maksimal 6 bulan
- b) Ujroh pembiayaan atas barang yang dititipkan sebesar 1,5% perbulan.
- c) Besar peminjaman pembiayaan maksimal 50% dari nilai jaminan.

c. Syarat Administrasi Pembiayaan

1) Foto copy identitas:

- a) Bagi suami istri 2 lembar foto copy KTP.
- b) Bagi yang belum menikah 2 lembar foto copy KTP/kartu identitas lainnya.

2) 2 lembar foto copy Kartu Keluarga (KK).

3) 2 rangkap foto copy jaminan Sertifikat atau BPKB:

- a) Untuk jaminan tanah dan bangunan dilengkapi foto copy bukti pembiayaan pajak dan bangunan.
- b) Untuk kendaraan bermotor roda 2 (dua) atau 4

(empat) selain BPKB juga dilengkapi 2 lembar foto copy STNK dan pajak.

4) 1 lembar slip gaji terakhir (bagi pegawai dan karyawan).

5) Dokumen lain yang mendukung.

6) Mengisi formulir permohonan pembiayaan.

3. Peminjaman dan Jaminan

a. Penjamin

- 1) Setiap permohonan pembiayaan diperlukan penjamin minimal 1 orang dari sesama anggota aktif yang saling mengenal dan amanah terpercaya.
- 2) Penjamin adalah anggota aktif.
- 3) Pengurus, pengawas, manager dan staf magement tidak boleh menjadi penjamin.
- 4) Penjamin bertanggung jawab atas kelancaran angsuran pinjaman.

b. Jaminan

- 1) Simpanan saham otomatis menjadi jaminan pembiayaan.
- 2) Tanah dan bangunan yang dilengkapi dengan bukti kepemilikan yang sah (Sertifikat) atas nama anggota sendiri atau nama pasangan (Suami Istri) dan bernomor polisi dalam lingkup kota atau Kabupaten Probolinggo.
- 3) Bila jaminan masih atas nama orang lain makan harus dilengkapi dengan surat kuasa dari pemilik atau surat jual beli yang sah menurut hukum.
- 4) Jaminan pembiayaan tidak dapat ditarik atau diukur sebelum saldo pembiayaan kurang dari atau sama dengan saldo simpanan saham.

4. Persetujuan, pembatalan dan pencairan pembiayaan
 - a. Besarnya pembiayaan yang dikabulkan menjadi wewenang bagian pembiayaan BMT Tanjung Paiton berdasarkan analisa tujuan pembiayaan, kemampuan mengembalikan, kerajinan menabung, prestasi pembiayaan masa lalu, dan partisipasi, jaminan serta penyelidikan lapangan.
 - b. BMT Tanjung Paiton berhak untuk mengurangi atau pun menolak pembiayaan apabila anggota kurang dan tidak memenuhi syarat di atas.
 - c. Pembatalan berlaku apabila:
 - 1) Anggota menarik permohonan dan membatalkan pinjaman.
 - 2) Ditemukan bukti-bukti yang meragukan oleh bagian pembiayaan BMT Tanjung Paiton.
 - d. Pencarian peminjaman pembiayaan dilakukan apabila telah memenuhi semua persyaratan dan aturan pembiayaan.
 - e. Hari dan tanggal pencairan sepenuhnya ditentukan oleh BMT Tanjung Paiton.
5. Administrasi pembiayaan

- a. Administrasi pembiayaan untuk pembiayaan mikro dan pembiayaan modal kerja dari pembiayaan yang cair, dengan rincian:
 - 1) 1,5% untuk jasa pelayanan.
 - 2) 0,5% untuk dana tabarru'.
- b. Adminitrasi lain yg berkaitan dengan peminjaman (Materai, pengikat Notaris) ditanggung oleh anggota.

B. Pembahasan

1. Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Nasabah

Strategi pemasaran merupakan strategi untuk melayani pasar atau segmen pasar yang dijadikan target oleh seseorang pengusaha. Oleh karena itu strategi pemasaran merupakan kombinasi dari bauran pemasaran yang diterapkan oleh pengusaha untuk melayani pasarnya. Bauran pemasaran ini haruslah diatur sedemikian rupa sehingga akan dapat berfungsi sebagai senjata yang tepat dalam pertandingannya dengan pasar melawan pesaing-pesaingnya.

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara kepada kepala pengurus BMT Tanjung Paiton (Moh. Imron) terkait strategi pemasaran produk tabungan siummat dalam meningkatkan minat nasabah menabung di BMT Tanjung Paiton. Selain itu juga melakukan wawancara dengan salah satu karyawan BMT Tanjung Paiton yaitu (mbak Siti Romlah).

Berdasarkan hasil dari wawancara yang sudah dilakukan, produk tabungan Siummat membawa pengaruh baik dalam meningkatkan minat nasabah di BMT Tanjung Paiton. Produk Tabungan Tersebut dapat dikatakan meningkatkan minat nasabah karena mempunyai keunggulan dari pada produk lainnya. Sebagaimana yang sudah dipaparkan oleh mbk Siti Romlah selaku karyawan dalam wawancaranya.

“Tabungan Siummat peminatnya lebih banyak daripada produk tabungan lainnya dan terus meningkat tiap tahunnya, karena produk tersebut mempunyai keunggulan diantaranya: diawal pembukaan rekening biaya admintrasi hanya sebesar Rp.5.000,00,- dan bebas biaya adminitrasi bulanan, Siummat dapat ditarik sewaktu-waktu, Siummat dapat diberikan bonus sesuai dengan perkembangan usaha”.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa produk tabungan Siummat merupakan salah satu produk unggulan BMT Tanjung Paiton karena dilihat dari perkembangan nasabahnya. Dalam meningkatkan minat dari nasabah, sebuah bank sudah memikirkan bagaimana strategi yang akan digunakan dalam memasarkan produknya. Strategi dalam memasarkan produk ialah bagaimana cara memasarkan produk tabungan Siummat agar banyak masyarakat yang tertarik pada produk tersebut sehingga nasabahnya lebih meningkat dari sebelumnya. Dalam memasarkan produknya, BMT Tanjung mempunyai strategi pemasaran tersendiri, yaitu :

- a. Strategi Menentukan target (lokasi) pemasaran.

pemilihan tempat yang strategis memang memiliki dampak signifikan dalam penjualan, terutama bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang perbankan. Berdasarkan hasil wawancara dengan mbk romlah selaku karyawan di BMT Tanjung Paiton memaparkan

“Tempat atau lokasi yang strategis sangat penting dalam memasarkan sebuah produk, karena dengan lokasi yang strategis produk akan lebih mudah dikenal oleh masyarakat sehingga mereka tertarik untuk menggunakan produk kita. Oleh karena itu lokasi yang kita pilih sudah sesuai dengan pertimbangan dan kesepakatan bersama”

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa strategi lokasi juga menjadi strategi penting dalam pemasaran sebuah produk. Jika tempat yang dipilih sudah strategis, maka produk kita juga akan dikenal oleh banyak masyarakat sehingga banyak peminat dari produk tersebut. Dengan demikian BMT Tanjung Paiton memilih bertempat di KSPPS BMT Tanjung Paiton, Dusun Tj. Lor, Karanganyar, Kec. Paiton Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur 67291.

b. Strategi Promosi produk

Produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah tentu saja bebas dari riba, sehingga masyarakat yang mengetahui haramnya riba memilih untuk menggunakan produk perbankan syariah. Penerapan strategi produk yang dilakukan BMT Tanjung Paiton adalah dengan menampilkan mutu dan kelebihan

dari produk-produk tersebut, sehingga dapat memenuhi kebutuhan pasar sasaran.

c. Strategi Harga

Dalam perihal harga produk tabungan yang ditawarkan oleh BMT Tanjung Paiton ini sangat terjangkau. Untuk setoran tunai awal hanya sebesar Rp.25.000.00,- dan setoran selanjutnya akan dikenakan biaya minimal sebesar Rp.10.000.00,- dan untuk biaya penggantian buku tabungan Siummat dikarenakan hilang tidak sengaja maupun disengaja, ataupun rusak serta akan diperbaharui buku baru hanya sebesar Rp. 5.000.00,- . Bebas biaya adminitrasi bulanan dan juga bebas biaya tutup rekening.

d. Strategi promosi

Dalam semua strategi yang sudah dilakukan, maka strategi promosi dibutuhkan untuk membantu mencari nasabah yang lebih banyak. Maka dari itu promosi di arahkan untuk menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan agar dapat menarik minat dari calon nasabah baru. Laporan dari staff karyawan yang bertugas mempromosikan produk BMT Tanjung Paiton ialah “ada sebagian yang menanggapi dengan baik dengan alasan untuk bermuamalah secara syariah atau sesuai

dengan syariah islam namun ada juga yang menolak dengan alasan sudah memiliki rekening.

Dalam produk tabungan Siumat ada beberapa persyaratan yang harus dilakukan bagi calon nasabah baru, yaitu :

1. Calon nasabah datang ke BMT Tanjung Paiton untuk mendaftarkan diri sebagai anggota nasabah yang ingin menabung khususnya tabungan Siummat.
2. Mengisi Formulir pembukaan tabungan sesuai dengan identitas diri nasabah.
3. Membayar biaya adminitrasi Rp. 5000.00,-

Berdasarkan temuan hasil penelitian yang mengacu pada hasil wawancara dengan beberapa narasumber secara garis besar strategi pemasaran yang dilakukan BMT Tanjung Paiton dalam memasarkan produk tabungan Siummat dengan menggunakan bauran pemasaran strategi produk.

2. Faktor pendukung dan penghambat dalam meningkatkan minat nasabah menabung di BMT Tanjung Paiton.

a. Faktor Pendukung

Kerjasama yang dilakukan BMT Tanjung Paiton dengan tokoh masyarakat untuk menjadi pengurus BMT Tanjung Paiton adalah salah satu faktor pendukung dalam peningkatan jumlah

nasabah di BMT Tanjung Paiton. Sebagaimana yang dikatakan oleh mbk Siti Rom lah selaku karyawan yaitu:

“Menurut saya yang menjadi faktor pendukung untuk memilih produk adalah minat nasabahnya, karena kita memberikan kualitas pelayanan yang baik dan melakukan transaksi dengan mudah.”

Hal ini juga disampaikan oleh salah satu anggota nasabah.

Kenapa minat menabung di BMT ?

“Karena lebih mudah ketika melakukan transaksi tidak perlu repot mengantri seperti di ATM”

Salah satu faktor pendukungnya merupakan minat nasabah untuk memilih produk-produk BMT Tanjung Paiton.

a. Keunggulan produk

Produk yang dimiliki serta ditawarkan oleh BMT Tanjung paiton mampu memenuhi permintaan anggota maupun nasabah seperti produk Siummat produk ini merupakan produk yang paling diminati oleh anggota dan nasabah BMT Tanjung Paiton pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Dengan demikian, produk tersebut memiliki keunggulan karena menggunakan prinsip syariah dan bagi hasil bertujuan untuk menjauhkan bisnis dari unsur Riba.

b. Penduduk Karanganyar Mayoritasnya Muslim

Kualitas penduduk ini bisa dijadikan sebagai lahan yang prospektif untuk dijadikan objek dalam pengembangan BMT Tanjung Paiton dan sekaligus pangsa pasar dan nasabah merasa aman dengan pengelolaan dana yang menggunakan sistem syariah.

c. Kepercayaan Masyarakat pada BMT Tanjung Paiton

Masyarakat desa karanganyar kalangan ekonomi menengah bawah banyak yang memanfaatkan pelayanan BMT Tanjung Paiton. Masyarakat tersebut ada yang menjadi nasabah dan ada juga yang meminjam modal usaha (Produk Pembiayaan). Hal ini dikarenakan masyarakat desa karanganyar beranggapan menyimpan atau meminjam di BMT Tanjung Paiton karena prosesnya mudah, cepat dan menggunakan bagi hasil sehingga tidak ada unsur riba.

d. Lokasi yang Strategis

Lokasi pendirian sebuah BMT Tanjung Paiton merupakan salah satu unsur yang mendapat perhatian khusus bagi para pendiri. Penentuan lokasi BMT Tanjung Paiton akan mempengaruhi prospek usaha secara jangka panjang. Secara logika sederhana, nasabah akan mencari

BMT Tanjung Paiton yang mudah dijangkau. Berdasarkan penelitian diperoleh fakta bahwa biasanya terletak dekat dengan pusat-pusat kegiatan masyarakat seperti pasar, masjid, pesantren, balai desa, dan lain lain.

b. Faktor Penghambat

Kendala merupakan sesuatu yang dapat menghambat atau membatasi kinerja perusahaan. Demikian pula dalam peningkatan jumlah anggota BMT Tanjung Paiton.

Adapun faktor-faktor penghambatnya yaitu:

1. Strategi Pemasaran

Hanya berorientasi di daerah lokal berdampak pada lemahnya upaya BMT Tanjung Paiton untuk mensosialisasikan produk-produk BMT Tanjung Paiton diluar masyarakat dimana BMT Tanjung Paiton itu berada.

Guna mengembangkan BMT Tanjung Paiton, maka upaya-upaya meningkatkan teknik pemasaran perlu dilakukan, guna memperkenalkan eksistensi BMT Tanjung Paiton ditengah masyarakat.

2. Kurangnya Sosialisasi

Perlu disadari bersama bahwa sosialisasi BMT Tanjung Paiton sangat kurang, sehingga masyarakat sering mempunyai persepsi yang keliru mengenai BMT Tanjung

Paiton. Ada sebagian masyarakat dengan ekstrem mensejajarkan sama dengan posisi “rentenir-rentenir” yang banyak beroperasi di pasar. hal inilah yang menjadi kendala bagi BMT Tanjung Paiton untuk dapat berkembang dengan baik.

Pengelola memang perlu bekerja keras dalam menjelaskan BMT Tanjung Paiton kepada para calon nasabahnya karena sebagian besar masyarakat masih awam dengan sistem bagi hasil. Mereka cenderung berpaling dari BMT Tanjung Paiton yang dianggap lembaga keuangan kecil yang tidak meyakinkan keberadaannya. Hal ini sering dialami khususnya bagi para BMT yang berada di kawasan perkotaan yang sudah dipenuhi dengan lembaga-lembaga keuangan konvensional berbasis bunga.

3. Persaingan dengan Lembaga Keuangan Lain

Menghadapi modernisasi kini lembaga keuangan semakin banyak dijumpai di Kabupaten Probolinggo. Hal ini sebagai salah satu tantangan bagi BMT Tanjung Paiton, meskipun banyak lembaga keuangan lainnya, serta mampu bersaing dengan lembaga keuangan lain khususnya lembaga keuangan mikro, dengan cara harus

lebih sering mengadakan kegiatan Sosialisasi sebagai edukasi serta menawarkan berbagai produk BMT Tanjung Paiton ke masyarakat.

4. Permodalan BMT yang Belum Kuat

Kekuatan permodalan BMT Tanjung Paiton masih belum kuat, saat ini hanya memiliki modal minim sehingga belum mampu mendukung dalam ekspansi pasar di Paiton. Hal ini disebabkan oleh usia BMT Tanjung Paiton masih muda dibandingkan dengan perbankan dengan perbankan konvensional. Dengan permodalan yang kuat diharapkan ke depannya mampu bersaing dengan lembaga keuangan lain seperti perbankan konvensional maupun non perbankan yang ada di wilayah Probolinggo.

