

BAB III

**FORMULASI SISTEM MARKETING TERHADAP PENINGKATAN
JUMLAH CALON ANGGOTA DI BMT UGT SIDOGIRI CABANG
LARANGAN SIDOARJO**

A. Gambaran Umum tentang BMT UGT Sidogiri Cabang Larangan Sidoarjo

a. Sejarah berdirinya BMT UGT Sidogiri Cabang Larangan Sidoarjo

Untuk mengetahui sejarah berdirinya BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo maka kita harus melihat berdirinya BMT UGT Sidogiri. Sudah Satu dasa warsa Koperasi BMT UGT Sidogiri berdiri dan menapakkan kakinya didalam dunia perekonomian Islam di Indonesia. Dan tentu cukup banyak pengalaman, rintangan dan hambatan yang sedang dialami. Akan tetapi alhamdulillah, koperasi BMT UGT Sidogiri hingga kini masih tetap eksis bahkan lebih maju dan berkembang dari tahun-tahun sebelumnya.

Usaha ini diawali oleh keprihatinan Bapak KH. Nawawi Thoyib (Alm) pada tahun 1993 akan maraknya praktek-praktek renten di Desa Sidogiri, maka beliau mengutus beberapa orang untuk mengganti hutang masyarakat tersebut dengan pola pinjaman tanpa bunga dan alhamdulillah program tersebut bisa berjalan hampir 4 tahun meskipun masih terdapat sedikit kekurangan dan praktek renten masih belum punah. Dari semangat dan tekad itulah para pendiri Koperasi yang pada waktu itu dimotori oleh Ust H. Mahmud Ali Zain bersama

beberapa Asatidz Madrasah ingin sekali meneruskan apa yang menjadi keinginan Bapak KH. Nawawi Thoyib (Alm) agar segera terwujud lembaga yang diatur rapi dan tertata bagus. Seperti dawuhnya Sayyidina Ali R.A. bahwa "Suatu kebaikan yang tidak diatur secara benar akan terkalahkan oleh keburukan yang terencana dan teratur".

Pada tahun 1996 di Probolinggo, tepatnya di Pondok Pesantren Zainul Hasan Genggong sedang berlangsung acara seminar dan sosialisasi tentang Konsep Simpan Pinjam Syariah yang dihadiri oleh KH. Nur Muhammad Iskandar SQ dari Jakarta sebagai ketua Inkopontren, DR. Subiakto Tjakrawardaya Menteri Koperasi dan DR. Amin Aziz sebagai ketua PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) Pusat. Kemudian Ust H. Mahmud Ali Zain mengajak teman-teman asatidz untuk mengikuti acara tersebut. Tidak hanya berhenti disitu saja, namun dilanjutkan dengan kegiatan sosialisasi tentang perbankan syariah di Pondok Pesantren Sidogiri yang dihadiri oleh Direktur utama Bank Mu'amalat Indonesia Bapak H. Zainul Bahar yang dilanjutkan dengan pelatihan BMT dengan mengirim 10 orang untuk mengikuti acara tersebut selama 6 hari. Maka dari panduan dan materi yang telah disampaikan itulah para Asatidz yang terdiri dari Ust H. Mahmud Ali Zain (saat itu sebagai Ketua Kopontren Sidogiri), M. Hadlori Abd. Karim (saat itu sebagai Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri), A. Muna'i Achmad (saat itu sebagai Wakil Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri), M. Dumairi Nor (saat itu sebagai Wakil Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok

Pesantren Sidogiri) dan Baihaqi Ustman (saat itu sebagai TU Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri) serta beberapa pengurus Kopontren Sidogiri yang terlibat, berdiskusi, dan bermusyawarah yang pada akhirnya seluruh tim pendiri sepakat untuk mendirikan Koperasi BMT. BMT Sidogiri yang pertama kali berdiri adalah BMT *Maslahah Mursalah Lil Ummah* (MMU)⁴⁶. Setelah Koperasi BMT MMU berjalan selama dua tahun maka banyak murid Madrasah Diniyah yang mendapat bantuan guru dari Pondok Pesantren Sidogiri lewat Urusan Guru Tugas (UGT) mendesak dan mendorong untuk didirikan koperasi dengan skop yang lebih luas yakni skop Koperasi Jawa Timur, juga ikut mendorong berdirinya koperasi itu adalah para alumni Pondok Pesantren Sidogiri yang berdomisili di luar Kabupaten Pasuruan. Pada tanggal 05 Rabiul Awal 1421 H (juga bertepatan dengan bulan lahirnya Rasulullah SAW) atau 22 Juni 2000 M diresmikan dan dibuka satu unit Koperasi BMT UGT Sidogiri di Jalan Asem Mulyo 48 C Surabaya, lalu tidak terlalu lama mendapatkan Badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi Pengusaha Kecil dan Menengah Propinsi Jawa Timur dengan Surat Keputusan no: 09/BH/KWK/13/VII/2000, tertanggal 22 Juli 2000 dengan nama Koperasi Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri. BMT yang saat ini didirikan menggunakan nama UGT, karena mayoritas pendiri pada waktu itu adalah

⁴⁶BMT Ugt sidogiri dalam <http://digilib.sunan-ampel.ac.id/files/disk1/198/jiptiain--khamilahni-9886-6-babiii.pdf> (24 Februari 2013)

pengasuh Pondok Pesantren atau Madrasah yang tergabung dalam Urusan Guru Tugas (UGT)/menggambil guru tugas dari Pondok Pesantren Sidogiri.⁴⁷

Menurut data yang ada sejak didirikan tahun 1997, Koperasi BMT MMU menunjukkan kemajuan yang signifikan baik dari segi aktiva (aset), penerimaan kas (omzet) dan laba bersihnya (SHU). Unit pelayanannya telah berkembang menjadi 35 unit yang tersebar di berbagai tempat di Jawa Timur. Sejak 25 September 2009 Koperasi BMT MMU Sidogiri telah diubah wilayah keanggotaannya menjadi lingkup provinsi Jawa Timur. Dengan demikian, alih binanya pun juga diubah yang semula Koperasi BMT MMU Sidogiri di bawah binaan Dinas Koperasi & UMKM Kabupaten Pasuruan menjadi binaan Dinas Koperasi & UMKM Provinsi Jawa Timur dengan SK perubahan Anggaran Dasar (SK PAD) No. 518.I/PAD/BH/XVI/66/103/2009.⁴⁸

Berdasarkan Laporan Keuangan Per 31 Desember 2010, Koperasi BMT MMU Sidogiri telah memiliki aset sebesar Rp 89.138.192.945,88. Padahal, berdasarkan Per 31 Desember 2009 asetnya sebesar Rp 63.203.972.809,77. Itu berarti dalam waktu setahun, aset yang dimiliki oleh Koperasi BMT MMU Sidogiri berkembang dengan pesat. Perkembangan yang pesat juga terjadi pada omzet (volume usaha) dan laba bersih yang berhasil dibukukan. Omzetnya telah mencapai Rp 344.359.981.487,36.⁴⁹

Setelah sukses mengembangkan Koperasi BMT MMU Sidogiri di kabupaten Pasuruan, para pengurus Koperasi BMT MMU Sidogiri memprakarsai berdirinya Koperasi Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri di

⁴⁷ “Sejarah BMT Sidogiri” dalam <http://bmtugtSidogiri.co.id/tentang-kami.html> (24 Februari 2013)

⁴⁸ Syaiful Bakhri, “Data Perkembangan BMT Sidogiri” dalam <http://Sidogiriku.blogspot.com/2012/04/sukses-ekonomi-syariah-di-pesantren.html> (24 Februari 2013)

⁴⁹ *Ibid.*

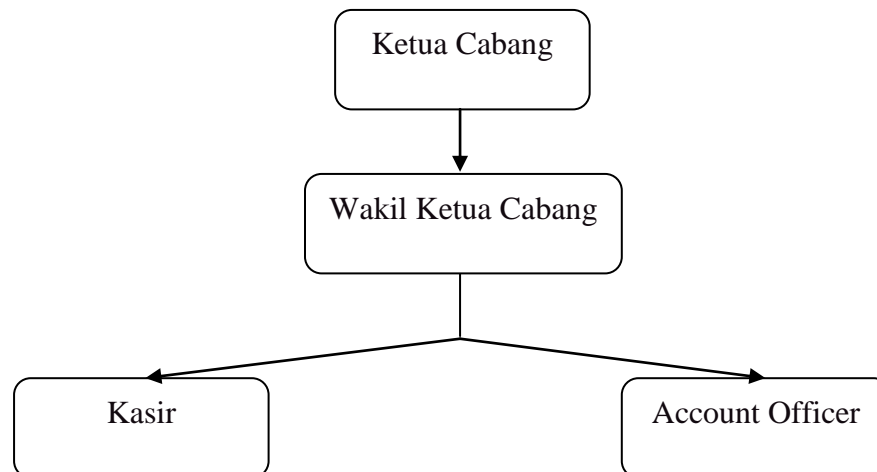
Surabaya. Adapun sejarah berdirinya BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo adalah dipelopori oleh Khoirul Anwar, H. Idhofi Basyer, Zainuddin Abbas, dan Fatkhur Rozi. Mereka ber-empat berkumpul dirumahnya H. Fatkhur Rozi untuk mengadakan musyawarah mengenai BMT UGT yang di usulkan oleh Khoirul Anwar. Karena wilayah Larangan masih awam dengan koperasi maka Khoirul Anwar memberi tahu kepada tiga orang lainnya tentang keinginannya untuk mendirikan BMT UGT di wilayah Larangan. Khoirul Anwar mengatakan bahwa masyarakat Larangan kebanyakan menunggu adanya BMT di daerahnya. Pada tahun 2010 Khoirul Anwar mendirikan tim untuk mencari anggota yang setiap anggota membayar simpanan wajib 1.110.000 dengan minimal 20 orang. Di awal tahun 2010 mereka ber-empat melaporkan ke kantor pusat untuk didirikan kantor baru di wilayah Larangan. Akhirnya kantor pusat menyetujui untuk mendirikan BMT UGT di Larangan. Tapi karena dari empat orang tersebut ada dua orang (Khoirul Anwar dan H. Fatkhur Rozi) yang sudah tua dan tidak cocok/tidak memenuhi syarat untuk menjadi anggota, maka H. Idhofi dan Zainuddin Abbas mencari dua orang pengganti untuk dijadikan anggota. Akhirnya ditemukanlah dua orang yang bernama Moh. Qusyairi dan Zaini Arif.

Pada pertengahan tahun 2010 kantor baru diresmikan, tapi karena masih belum memenuhi syarat, maka peresmian kantor ditunda. Tapi mereka tetap tidak putus asa dan berusaha agar bagaimana caranya syarat itu terpenuhi dan kantor BMT UGT Larangan diresmikan. Dengan kerja keras mereka ber-empat

akhirnya kantor baru diresmikan di Jl. Perum Larangan Mega Asri No 1 Blok E Candi Sidoarjo pada tanggal 24 April 2011, dan mulai dioperasikan pertama kali pada tanggal 25 April 2011 yaitu satu hari setelah peresmian. Dan saat ini BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo telah berdiri lebih dari dua tahun dan sudah mendapatkan lebih dari seribu calon anggota, dengan mempunyai karyawan enam orang.⁵⁰

b. Struktur Organisasi

Untuk menjalankan kegiatan operasional Lembaga Keuangan Syariah yang profesional dalam memberikan pelayanan kepada anggota dan calon anggotanya, perlu adanya penataan struktur organisasi yang terencana sehingga segala kegiatan operasional bank yang ada di dalamnya dapat berjalan secara seimbang.



⁵⁰ H. Idhofi Basyer, *Wawancara*, Surabaya, 22 Maret 2013

Adapun nama-nama pengurus KJKS BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo adalah sebagai berikut :

Ketua : H. Idhofi Basyer
Wakil Ketua : Zainuddin Abbas
Kasir : Zaini Arif
Account Officer 1 : Abd. Ghofur
Account Officer 2 : Moh. Qusyairi
Account Officer 3 : A. Muhdi Syarif

c. Job Diskription

Setiap pengurus di KJKS BMT UGT Sidogiri memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut:

A. Kepala Cabang

- Memimpin dan Mengkoordinir operasional cabang dan cabang pembantu bawahannya.
- Bertanggung jawab atas perkembangan cabang dan cabang pembantu bawahannya.
- Membuat dan menyusun proyeksi bersama wakil dan kepala capem di wilayahnya (mulai tingkat cabang dan cabang pembantu bawahannya)
- Membuat strategi pencapaian hasil pembuatan proyeksinya, lalu memonitoring dan mengevaluasi serta melakukan langkah-langkah yang diperlukan demi perbaikan
- Melaksanakan pemeriksaan, persetujuan dan pencairan pembiayaan sesuai dengan plafond yang telah ditentukan.

- Melakukan audit internal sesuai dengan petunjuk pusat.
- Melakukan pengawasan dan monitoring secara rutin dan terus-menerus serta melakukan evaluasi atas kinerja karyawan bawahannya.
- Mengusulkan pelatihan untuk meng-upgrade SDM (sumber daya manusia) karyawan binaannya.
- Mengusulkan promosi jabatan atau mutasi jabatan serta rooling tempat kerja di wilayah binaannya.
- Memastikan semua SOM (standart operasional manajemen) dan SOP (standart operasional prosedur) dilakukan dengan baik dan sebagaimana mestinya.
- Mengendalikan memenej likuiditas.
- Mempertanggungjawabkan segala aktivitas pekerjaan secara kontinyu kepada manajerial.
- Memberikan laporan setiap bulan dalam rapat bulanan yang waktunya telah ditentukan oleh manajer dan pengurus dan tidak boleh di wakili, dan apabila ada udzur syar'i, maka harus memberikan laporan pada hari berikutnya.

B. Wakil Ketua Cabang

- Menjadi kepala operasional di kantor cabang
- Mempunyai fungsi seperti tugas kepala cabang pembantu
- Memberikan laporan setiap tiga bulan sekali dalam rapat bulanan yang waktunya telah ditentukan oleh menejer dan pengurus, dan apabila

tidak dapat hadir karena udzur syar'i, maka wajib membuat surat izin dan harus mewakilkan kepada karyawan yang lain di cabang pembantu.

C. Kasir

- Bertanggung jawab dalam bidang keuangan dan pencatatannya.
- Melayani penyetoran dan penarikan produk simpanan, baik umum maupun simpanan berjangka.
- Melayani setoran angsuran pembiayaan.
- Mencatat setiap transaksi pemasukan dan pengeluaran kantor
- Menyusun dan menyerahkan laporan keuangan kepada pimpinannya.
- Bertanggung jawab terhadap kesesuaian catatan keuangan baik catatan maupun jumlah uang tunai maupun bank opname dengan kas bank.
- Setiap transaksi langsung di entry ke sistem di BMT
- Setiap proses transaksi baik fanding maupun landing di isi lengkap di sistem di BMT
- Setelah proses tutup transaksi, maka wajib melakukan :
 - a. Back up laporan transaksi harian
 - b. Melakukan pengecekan terhadap chek list accounting
 - c. Melakukan kas opname bersama pimpinan dan semua karyawan
 - d. Menyusun pembukuan laporan harian antara lain:
 - Arus kas

- Neraca harian
 - Rekap jurnal harian
 - Laporan pendapatan
 - Mutasi tabungan per kode transaksi
- Merapikan dan menertibkan pemberkasan serta administrasi kantor
 - Bersama pimpinannya membuat dan menyusun laporan keuangan bulanan, antara lain:
 - a. Arus Kas
 - b. Neraca Bulanan
 - c. Tabel Pendapatan
 - d. Laporan Laba Rugi
 - e. Tabel distribusi pendapatan
 - f. Posisi kekayaan
 - g. Jumlah penabung dan pembiayaan
 - Mempertanggung jawabkan seluruh aktifitasnya kepada atasannya.

D. Account Officer

- Memasarkan dengan maksimal semua produk funding dan landing
- Memelihara hubungan baik dengan calon anggota dan anggota
- Mencari anggota potensial baik untuk fanding maupun landing
- Melaksanakan survey dan analisa pembiayaan kemudian melaporkan hasilnya kepada pimpinannya

- Memeriksa dan memastikan kondisi maupun kepemilikan dari setiap agunan (jaminan) serta menentukan taksiran nilai nominal agunan
- Bertanggung jawab terhadap penagihan pembiayaan dan mengawal kelancaran setoran tagihan angsuran pembiayaan dengan selalu memonitoring calon anggota/calon peminjam
- Mempertanggungjawabkan seluruh aktivitasnya kepada atasannya

d. Visi, Misi dan Budaya Kerja

a. Visi BMT UGT Sidogiri :

Terbangunnya ekonomi umat dengan landasan Syariah Islam dan terwujudnya ta'awun dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi.

b. Misi KJKS BMT UGT Sidogiri :

Untuk menerapkan dan memasyarakatkan syariat Islam dalam aktivitas ekonomi, melakukan aktivitas ekonomi dengan budaya STAF (Shidiq/jujur, Tabligh/komonikatif, Amanah/dipercaya, Fathonah/profesional), serta meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota, menanamkan pemahaman bahwa system syariah di bidang ekonomi adalah Adil, Mudah, dan maslahah.

c. Budaya Kerja KJKS BMT UGT Sidogiri

Budaya Kerja: Nilai-nilai (*values*) dan keyakinan (*beliefs*) yang menjadi pedoman dalam berperilaku, yang dinilai penting bagi kelangsungan suatu organisasi

Values prinsip-prinsip yang diyakini baik dan benar dalam menjalankan organisasi perusahaan;

Beliefs hipotesa yang melandasi suatu paradigma, yang diyakini sebagai sesuatu yang terbaik dalam menjalankan organisasi.

e. Tujuan berdirinya BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo adalah :

a. Koperasi ini bermaksud menggalang kerja sama untuk membantu kepentingan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya dalam rangka pemenuhan kebutuhan

b. Koperasi ini bertujuan memajukan kesejahteraan anggota dan masyarakat, serta ikut membangun perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat madani yang berlandaskan Pancasila dan UUD 1945 serta di ridhoi Allah.

f. Produk-Produk Tabungan dan Pembiayaan KJKS BMT UGT Sidogiri Cabang Larangan Sidoarjo

KJKS BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo memiliki produk tabungan dan pembiayaan yang cukup variatif guna memenuhi kebutuhan masing-masing debitur. Adapun inovasi produk yang dilakukan di KJKS BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo adalah sebagai berikut:

a. Produk Tabungan

Produk-produk tabungan yang ditawarkan KJKS BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo di antaranya adalah sebagai berikut :

- Tabungan Umum Syariah: Simpanan yang dapat disetor dan diambil sewaktu-waktu dengan menggunakan akad *wadiah yad addlomanah/qord*.
- Tabungan Haji Al-Haromain : Tabungan untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dengan akad *wadi'ah yad addlomanah*
- Tabungan Umroh Al-Hasanah : Tabungan untuk membantu pelaksanaan ibadah umroh dengan akad *wadi'ah yad addlomanah*.
- Tabungan Idul Fitri : Simpanan dana dengan akad *wadi'ah yad addlomanah* yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hari raya Idul Fitri
- Tabungan Berjangka Mudharabah : Simpanan ini bisa ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati, yaitu 3 bulan, 6 bulan, 9 bulan, dan 12 bulan.
- Tabungan Lembaga Peduli Siswa : Layanan penyimpanan dana yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa dengan akad *wadi'ah yad addlomanah*.

b. Produk Pembiayaan

Produk-produk Pembiayaan yang ditawarkan KJKS BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo di antaranya adalah sebagai berikut :

➤ Bagi Hasil (*Mudharabah*)

Pembiayaan modal kerja sepenuhnya dari KJKS-BMT UGT, sedangkan anggota/calon anggota menyediakan usaha dan menejemennya. Hasil keuntungan akan dibagikan sesuai kesepakatan bersama berdasarkan ketentuan hasil.

➤ Penyertaan (*Musyarakah*)

Pembiayaan berupa sebagian modal, yang diberikan kepada anggota dari modal keseluruhannya. Masing-masing pihak bekerja dan memiliki hak untuk turut serta mewakili atau menggugurkan hak-haknya dalam manajemen usaha tersebut. Keuntungan dari usaha ini akan dibagi menurut proporsi penyertaan modal atau sesuai kesepakatan bersama

➤ Jual Beli (*Murabahah*)

Pembiayaan atas dasar jual beli dimana harga jual didasarkan atas harga asal yang diketahui bersama ditambah keuntungan untuk KJKS-BMT UGT. Keuntungan adalah selisih harga jual dengan harga asal yang disepakati bersama.

➤ *Jual Beli (Bai' Bitsamanil Ajil)*

Pembiayaan dengan sistem jual beli yang dilakukan secara angsuran terhadap pembelian suatu barang. Jumlah kewajiban yang harus dibayar oleh pengguna jasa sebesar jumlah harga barang dan keuntungan yang telah disepakati.

➤ *Gadai Syariah (Rahn)*

Adalah akad perjanjian pinjam meminjam dengan menyerahkan barang sebagai tanggungan utang, dan BMT mendapatkan ujroh/jasa atas penitipan agunan sesuai kesepakatan.

B. Manajemen Marketing dan Strategi Marketing BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo

1. Manajemen Marketing

a. Meluruskan Niat

Langkah pertama yang dilakukan BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo dalam melakukan manajemen pemasaran adalah dengan meluruskan niat, karena niat merupakan cermin perbuatan seseorang. Rasulullah SAW bersabda :

انما الاعمال بالنيات

“*Sesungguhnya sahnya perbuatan (amal) itu tergantung pada niatnya*”.

Adapun yang dimaksud dengan meluruskan niat disini adalah:

- Meluruskan niat dengan selalu menyebut nama Allah SWT bahwa apa yang hendak dilakukan dalam kerangka pemasaran produk BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo tidak lain semata-mata untuk mengharapkan ridho-Nya.
 - Meluruskan niat dengan selalu mendekatkan tindakan dengan misi BMT yang telah ditetapkan.
 - Meluruskan niat dengan dilandasi keyakinan bahwa memasarkan produk BMT juga merupakan salah satu bagian penting dari serangkaian perjuangan menegakkan hukum-hukum Allah SWT di muka bumi (*jihad fi Sabilillah*) dan dakwah menuju jalan yang benar.
 - Meluruskan niat dengan menyatakan ikrar dalam hati hendak maksimal dalam memasarkan produk BMT dan pantang menyerah menghadapi segala tantangan karena pertolongan Allah SWT akan datang menyertai langkah-langkahnya.
- b. Bertindak Jujur, Amanah, dan Professional.

Jujur, Amanah, dan Profesional adalah cara BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo mewujudkan signifikansi transparansi dibidang manajemen, keikhlasan menerima kritik dan saran, bijaksana dalam mengambil segala keputusan penting, serta mampu memberikan pelayanan terbaik kepada semua orang.

- c. *Planning* (perencanaan). Dalam hal perencanaan BMT UGT Sidogiri merumuskan tujuan dan sasaran yang hendak dicapai sebagai bentuk

perencanaan yang tertuang dalam visi misi dan tujuan BMT (seperti yang telah disebutkan diatas).

- d. *Organizing* (pengorganisasian). Dalam hal ini BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo melakukan penyusunan para pengurus BMT untuk dapat melaksanakan program kerja yang telah dirancang. Kepengurusan dalam BMT ini melibatkan santri alumni pondok pesantren sidogiri yang telah lulus tes seleksi.
- e. *Actuating* (penggerakan). Dalam tahap ini, BMT melakukan upaya pengarahan dan bimbingan kepada para petugas yang ada. Hal ini perlu dilakukan agar apa yang telah menjadi program kerja BMT dapat dilaksanakan serta mencapai hasil atau tujuan yang diharapkan. Misalnya mengenai pembukuan BMT, dari pengurus yang berkompeten dalam hal pembukuan memberikan arahan kepada para petugasnya.
- f. *Controlling* (pengawasan). Dalam hal pengawasan, BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo melakukannya secara langsung, artinya proses pengawasan dilakukan pada saat operasional BMT berlangsung. Selain itu, pengawasan juga dilakukan secara periodik pada akhir tahun dengan melihat laporan dari masing-masing devisi.

2. Strategi Marketing

Menurut penelitian yang sudah dilakukan oleh penulis ke BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo, ada beberapa cara yang dilakukan BMT

UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo dalam melaksanakan strategi marketingnya, antara lain :⁵¹

a. Strategi Produk (*Produk*)

Produk merupakan sebuah benda atau sebetuk pelayanan yang ditawarkan guna memenuhi kebutuhan sekaligus memberikan kepuasan kepada konsumen, baik itu pemenuhan kebutuhan yang mendasar seperti rasa lapar dan haus atau kebutuhan sekunder seperti hiburan.

Dalam menerapkan strategi pemasaran produknya, KJKS BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo menjalankan prinsip-prinsip yang sesuai dengan syariah, yaitu:

- Tidak menjual produk yang mengandung unsur haram (seperti alcohol, rokok, buku porno dll)
- Uang yang diinvestasikan dalam setiap produk diinvestasikan pada sektor yang bebas haram
- Pada produk Mudharabah penanaman modal untung/rugi dibagi
- Pada produk Wadiah uang murni hanya titipan tanpa adanya bagi hasil. Karena bagi hasil hanya pada produk mudharabah
- Menyalurkan uang yang diinvestasikan sesuai dengan kebutuhan, BMT tidak memberikan bunga kepada nasabah baru karena tidak penting.

⁵¹ Abd. Ghofur (Koord. Marketing), *Wawancara*, Surabaya, 22 Maret 2013

b. Strategi Harga (*price*)

Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen dengan manfaat memiliki atau menggunakan produk atau jasa yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual melalui tawar-menawar, atau ditetapkan oleh penjual untuk satu harga yang sama terhadap semua pembeli.

Prinsip syariah dalam penerapan strategi pemasaran harga yang dilakukan KJKS BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo adalah sebagai berikut:

- Melakukan sistem bagi hasil pada penanaman modalnya. Sistem bagi hasil merupakan kebijakan yang diberikan oleh BMT yang dibuat sesuai dengan kesepakatan dengan nasabah.
- Tidak menetapkan dua harga. Misalkan jika dibeli secara tunai harganya Rp. 130.000.000, namun jika dibeli secara kredit Rp. 150.000.000. ketika berpisah belum terjadi kesepakatan mau bali tunai atau kredit. Ini tidak boleh dilakukan karena belum terjadi kesepakatan antara BMT dengan anggota.
- Harga bersaing, tapi tidak ada riba

c. Strategi Tempat (*Place*)

Untuk memberikan kemudahan kepada calon anggota/anggota, BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo berlokasi ditempat yang strategis yaitu tempat yang dekat dengan perkampungan penduduk dan pasar tradisional. Dari upaya mencari tempat yang dekat dengan perkampungan

maka dampak yang di peroleh sangat bagus karena hampir semua responden calon anggota bergabung karena tempat yang dekat dengan tempat tinggal.

d. Strategi Promosi (*Promotion*)

Promosi dalam ilmu pemasaran tradisional merupakan suatu upaya perusahaan agar semua fungsi-fungsi pemasaran suatu saat nanti berakhir dengan penjualan.

Promosi merupakan sarana paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan calon anggota/anggota. Salah satu tujuan promosi BMT adalah untuk menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon anggota lain. Kemudian promosi juga berfungsi mengingatkan calon anggota BMT akan produk BMT, promosi juga ikut mempengaruhi calon anggota untuk membeli dan akhirnya promosi juga akan meningkatkan citra BMT dimata para calon anggota.

Strategi promosi yang diterapkan oleh BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo adalah:

- Melalui brosur, brosur yang dibuat didalamnya berisikan tentang profil BMT UGT Sidogiri, produk-produk yang disediakan, visi dan misi, layanan yang disediakan. Kemudian dalam brosur ini didesain sedemikian rupa untuk menarik para calon anggota dengan memberikan warna yang menarik, logo sebagai simbol serta isi singkat dalam brosur mengenai BMT UGT Sidogiri.

- Melalui media elektronik bertujuan untuk menjalin hubungan dan membuka selebar-lebarnya para calon anggota/anggota melalui web. Dengan web calon anggota/anggota mendapatkan informasi-informasi tentang BMT UGT Sidogiri yang lebih mendalam setelah mendapat informasi secara umum yang diperoleh dari brosur. Disana juga calon anggota memperoleh informasi tentang ketentuan produk yang disediakan, laporan manajemen keuangan, dll. Didalam web menjelaskan bahwa BMT UGT Sidogiri bebas dari unsur riba dan amanah dalam menjalankan kegiatan perniagaannya. Pembuatan web ini diharapkan agar calon anggota/anggota dapat mengakses informasi tentang BMT UGT Sidogiri dengan mudah dimanapun dan kapanpun.
- Promosi langsung, BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo melakukan presentasi di pengajian-pengajian, di pertemuan RT, dengan rekan bisnis, maupun lingkungan keluarga.

g. Memanfaatkan eratnya hubungan emosional.

Dalam menggaet masyarakat untuk di jadikan calon anggota, para petugas BMT juga memanfaatkan hubungan erat emosional mereka dengan para masyarakat pasar Larangan Sidoarjo. Mereka mengajak keluarga dan saudaranya untuk bergabung menjadi calon anggota di BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo. Selain itu seluruh petugas yang ada di BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo semuanya bertempat tinggal di daerah dekat pasar Larangan Sidoarjo, tek heran jika mereka banyak kenal bahkan

dekat dengan warga pasar Larangan. Hubungan erat emosioanal itulah yang mereka gunakan sebagai salah satu strategi untuk menarik masyarakat setempat menjadi calon anggota di BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo.

h. Jemput Bola (*Pick-Up Service*)

Sebagai lembaga keuangan yang belum lama lahir, BMT membutuhkan promosi dan sosialisasi secara lebih optimal di masyarakat. Keaktifan pengelola dalam memasarkan produk BMT merupakan komponen terpenting diantara komponen-komponen lainnya yang akan menentukan tingkat keberhasilan lembaga. Salah satu cara efektif yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo untuk mencapai target-target marketingnya di awal operasionalnya adalah dengan melakukan pendekatan “jemput bola (*Pick-Up Service*)” pendekatan ini dilakukan dengan cara petugas langsung mendatangi calon anggota, petugas leluasa menjelaskan mengenai konsep keuangan syariah serta sistem dan prosedur operasional BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo dan juga layanan tersebut diberikan kepada nasabah yang ingin dananya diambil langsung tidak perlu nasabah datang ke kantor, akan tetapi dari pihak pegawai BMT akan langsung mendatangi nasabah yang ingin bertransaksi. Jemput bola dapat pula dipahami sebagai upaya BMT UGT Sidogiri mengembangkan tradisi silaturahmi yang menurut Rosulullah SAW dapat menambah rezeki, memanjangkan umur serta menjauhkan manusia dari dendam dan kebencian.

i. Istilah yang digunakan mudah dipahami oleh masyarakat umum, karena mayoritas masyarakat pasar Larangan adalah masyarakat yang awam. misalnya produk *mudharabah* diganti dengan istilah tabungan. Istilah tabungan adalah istilah yang mudah di pahami oleh masyarakat umum.

j. Menyelenggarakan pendidikan/pelatihan untuk karyawan

Pihak BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo tidak asal memilih orang untuk dijadikan karyawan. Setiap karyawan yang bekerja di BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo adalah orang yang telah lulus tes. Tujuan dari penyelenggaraan pelatihan tersebut adalah tak lain untuk meningkatkan kualitas SDM para karyawan, yang nantinya juga akan berdampak pada kenyamanan dalam melayani para calon anggota di BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo.

k. Melakukan kerja sama dengan Masjid yaitu keuangan masjid di tabungkan di BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo.

l. Melakukan kerja sama dengan lembaga pendidikan wilayah sekitar.

C. Faktor-faktor yang menjadi kendala dalam pelaksanaan marketing di BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo menurut H. Idhofi Basyer (Kepala Cabang BMT)

a. Komunikasi

Di wilayah sekitar kantor sebagian besar masyarakat Madura. Oleh karena itu tidak semua masyarakat setempat memahami bahasa Indonesia dengan baik, sehingga pihak BMT dalam menyampaikan produk yang dimiliki tidak hanya dalam bahasa Indonesia tetapi juga bahasa Madura.

- b. Masyarakat sekitar BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo belum memahami sepenuhnya tentang BMT UGT Sidogiri.

Keberadaan lembaga keuangan mikro syariah (BMT) yang tergolong pemain baru dalam industri keuangan, menyebabkan pemahaman masyarakat masih terdapat kejanggalan khususnya masyarakat sekitar lingkungan BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo. Termasuk juga kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap produk-produk yang dikeluarkan oleh BMT. Sehingga dengan minimnya pengetahuan masyarakat akan BMT menyebabkan masyarakat kurang tertarik untuk menabung/menitipkan uangnya di BMT.

- c. Kurang ketertarikannya masyarakat dalam menabung.

Untuk kendala dalam melakukan marketing, hanya kendala umum yang biasa terjadi pada masyarakat, yaitu kurangnya kesadaran dalam menabung. Hal ini dirasakan oleh pihak BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo, karena menghambat dalam mengenalkan BMT dan produknya pada masyarakat.

- d. Kurangnya perhatian terhadap promosi produk yang dilakukan BMT.

Yang dimaksud dengan kurangnya perhatian disini adalah, ketika pihak BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo melakukan kegiatan promosi dilapangan, masyarakat sekitar yang umumnya masyarakat menengah ke

bawah tidak merespon dengan kegiatan promosi yang dilakukan. Sehingga menjadi kendala dalam mengenalkan BMT dan produknya kepada masyarakat.

- e. Kurangnya SDM yang melaksanakan kegiatan pemasaran.

Dalam hal ini terkendala pada jumlah tenaga di lapangan dalam mempromosikan produk BMT. Dan hal ini merupakan kendala intern dalam BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo.

- f. Kurangnya jaringan dalam memasarkan produk

Hal ini dipengaruhi oleh dominasi bank konvensional maupun bank syariah yang beroperasi disekitar BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo. Hal ini mempengaruhi minat masyarakat dalam pemasaran produk dan jasa yang notabenenya masyarakat lebih cenderung ke bank daripada ke BMT.

- g. SDM calon anggota

Sebagian besar calon anggota yang bergabung dengan BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo adalah masyarakat awam, sehingga membutuhkan kesabaran ekstra dan mengikuti pola pikir calon anggota dalam memberikan pemahaman yang terkait dengan produk yang dikeluarkan oleh BMT UGT Sidogiri.