

**BAB IV**

**ANALISIS SISTEM MARKETING TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH  
CALON ANGGOTA DI BMT UGT SIDOGIRI CABANG LARANGAN  
SIDOARJO DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

**A. Analisis Manajemen Marketing.**

Dalam hal memenej, BMT UGT Sidogiri melakukan beberapa manajemen, antara lain :

1. *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.
2. *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. Kenapa BMT memprioritaskan kepada para alumni untuk menjadi karyawannya? Karena prinsip yang dipegang BMT UGT adalah jujur dan amanah. Sedang sifat jujur dan amanah tersebut sudah diyakini dimiliki orang jebolan pesantren.
3. *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.

4. *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 divisi.

#### 5. 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 : *“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 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.
  - 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.
6. BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo memberikan sifat rosul pada calon anggotanya, yaitu *shiddiq*, *tabligh*, *amanah*, dan *fathonah*. Dengan menerapkan sifat rosul maka tingkat kepercayaan calon anggota pada BM UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo akan semakin kuat, ditambah lagi terdapat nama Sidogiri yang mana nama tersebut di adopsi dari nama pondok pesantren Sidogiri. Pondok pesantren Sidogiri sudah terkenal di kalangan masyarakat Sidoarjo jauh sebelum BMT UGT Sidogiri di Sidoarjo didirikan. Hal ini sebagai salah satu pendorong BMT UGT Sidogiri untuk terus berkembang.
7. Ketuhanan
- Sistem ekonomi ketuhanan ini dilandaskan pada syariat-syariat yang telah diatur dalam al-Qur'an dan as-Sunnah agar setiap kegiatan perekonomiannya

mendapat ridho Allah SWT. Dalam setiap kegiatannya, BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo menjunjung tinggi nilai-nilai ketuhanan. Adapun prinsip ketuhanan yang dilakukan BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo adalah sebagai berikut:

- Menetapkan sholat lima waktu dengan berjama'ah dikantor atau dimasjid.
- Berlandaskan pada al-Qur'an dan as-Sunnah
- Ikhtiar. Melakukan kegiatan perekonomian semaksimal mungkin kemudian berserah diri kepada Allah

#### 8. Kekeluargaan

Keluargaan merupakan hal terpenting dalam setiap kegiatan ekonomi. Karena dari sinilah kita dapat mengerti arti penting dari kerjasama, baik antara nasabah maupun pihak BMT. Prinsip ini dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo agar terciptanya keharmonisan antara pihak BMT dengan nasabah. Sehingga koneksi maupun komunikasi antar kedua belah pihak menjadi lebih baik. Tidak hanya lingkup nasabah dan BMT, namun lingkup para karyawan BMT terjalin sikap kekeluargaan yang erat. Hal ini dibuktikan setiap divisinya melakukan tugas pekerjaannya dengan kerjasama yang baik.

#### 9. Amanah

Amanah artinya memiliki tanggung jawab dalam setiap melaksanakan setiap tugas dan kewajiban. Amanah ditampilkan dengan keterbukaan, kejujuran, pelayanan yang optimal dan ihsan (berbuat yang baik) dalam segala hal.

BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo menerapkan prinsip tersebut agar para nasabah merasa aman dan nyaman bergabung dengan BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo. Uang yang dititipkan atau disimpan oleh nasabah dipergunakan berdasarkan kebutuhan usaha yang akan dijalankan pada saat itu. Begitu pula ketika pembagian bagi hasil, dibagi kepada nasabah sesuai dengan perjanjian diawal yang telah disepakati bersama.

#### 10. Menjalankan usaha yang halal

BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo adalah penggabungan sistem perbankan dengan pelaku usaha sektor riil, yang insya Allah menjalankan syariah secara murni, yang menerima penanaman modal dari para *shohibul maal* dan menggunakan dana tersebut dalam berbagai sektor usaha riil yang dijalankan langsung oleh BMT mulai dari sektor perdagangan dan jasa. Selain itu juga apabila ada nasabah yang ingin meminjam uang pada pihak BMT untuk mendirikan usaha, maka pihak BMT terlebih dahulu menanyakan usaha tersebut, apabila usaha tersebut ternyata usaha yang haram, maka pihak BMT tidak akan memberikan pinjaman.

## **B. Analisis Strategi Marketing.**

Dalam meningkatkan jumlah calon anggota, pihak BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo melakukan beberapa strategi marketing, antara lain:

1. Memberikan pelayanan yang ramah, mudah dan cepat. Secara umum pelayanan seperti ini adalah pelayanan yang dicari oleh masyarakat, karena dengan pelayanan yang ramah, mudah dan cepat masyarakat akan merasa puas dengan pelayanan yang diberikan. Memberikan sikap yang ramah pada masyarakat membuat masyarakat merasa dihormati dan dihargai, sehingga ketertarikan masyarakat untuk bergabung menjadi calon anggota BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo akan semakin kuat.
2. Jemput Bola (*Pick-Up Service*) yaitu salah satu cara efektif yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo untuk mencapai target-target marketingnya, termasuk juga dalam hal peningkatan jumlah calon anggota di BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo. 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.
3. Kerja sama dengan lembaga pendidikan dan masjid. Strategi ini merupakan strategi yang efisien. Karena dengan adanya kerja sama dengan lembaga

pendidikan secara otomatis jumlah calon anggota dan dana yang terhimpun akan semakin banyak. Hal ini dibuktikan pada catatan penambahan jumlah calon anggota baru pada tahun 2012 sebanyak 951 orang. Dengan aliran dana yang besar maka peluang BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo untuk menyalurkan pembiayaan pada masyarakat khususnya kalangan menengah ke bawah akan semakin besar. Hal ini dapat membantu perekonomian masyarakat menengah ke bawah secara bertahap.

4. 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.

5. 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. Karena dengan istilah yang mudah difahami oleh masyarakat maka akan mudah menarik masyarakat untuk menjadi calon anggota.

Dari strategi marketing yang sudah diterapkan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Larangan Sidoarjo, peneliti berharap agar strategi marketing tersebut akan selalu digunakan bahkan lebih di tingkatkan lagi.

### **C. Analisis faktor-faktor yang menjadi kendala dalam pelaksanaan marketing di BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo.**

Di dalam melaksanakan pemasaran tentunya tidak semudah membalikkan telapak tangan. Banyak kendala yang dihadapi oleh BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo. Kendala-kendala tersebut antara lain :

#### **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. Kurangnya sistem keamanan.**

Kurangnya sistem keamanan di BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo juga berdampak kepada kurangnya minat masyarakat untuk menabung/menitipkan uangnya ke BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo. Sistem keamanan yang dimaksud adalah, tidak adanya



CCTV atau satpam yang menjaga. Dengan adanya keamanan yang maksimal khususnya CCTV yang dapat merekam segala kegiatan operasional BMT UGT Sidogiri Cabang Larangan Sidoarjo dapat merekam bila terjadi tindak kriminal, sehingga tingkat kepercayaan dan rasa aman oleh calon anggota makin tinggi, dan juga akan membuat masyarakat lebih tertarik untuk menabung/menitipkan uangnya di BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo.

- c. 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.

- d. 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.

- e. 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.

- f. 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.

- g. 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.

- h. Waktu dan Tempat

Untuk melakukan pengenalan produk pada masyarakat BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo sangat sulit untuk mencari waktu dan

tempat yang tepat. Sehingga sosialisasi hanya bisa dilaksanakan setahun sekali yaitu pada bulan Ramadan yang dilaksanakan di kantor BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo.

i. 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.

Untuk mengatasi kendala di atas maka pihak BMT UGT Sidogiri cabang Larangan Sidoarjo salah satunya adalah dengan meningkatkan SDM karyawan dengan cara memberikan pelatihan yang diadakan oleh kantor pusat dan melakukan *sharing* antar karyawan terkait dengan kesulitan yang dialaminya. Menurut kepala cabang penambahan calon anggota bukan hanya karena sosialisasi yang dilaksanakan tetapi juga ada nama Sidogiri yang mana masyarakat makin percaya terhadap BMT khususnya alumni pondok pesantren Sidogiri.