

BAB IV

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum

1. Profil BMT Rahmat Kediri

Baitul Maal Wat Tamwil atau yang dikenal dengan sebutan BMT merupakan sebuah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip syari'ah. BMT bergerak dalam dua fungsi, yakni sebagai *Baitul Maal* (Lembaga Sosial) dan *Baitut Tamwil* (Lembaga Bisnis) dengan sistem bagi hasil, yang diterapkan dalam rangka meneladani keberhasilan Rasulullah SAW dalam mengangkat ekonomi negara dengan mengikis habis praktik riba dan bunga. BMT lahir di Indonesia sejak tahun 1994. Kemudian menyebar ke seluruh Indonesia setelah dicanangkan Presiden RI sebagai gerakan Nasional pada tanggal 7 Desember 1995.

KSU BMT "Rahmat" Syari'ah merupakan salah satu dari sekian banyak lembaga keuangan mikro syari'ah di Indonesia yang berdiri pada tanggal 01 Agustus 2003. Dengan tujuan untuk membantu dalam peningkatan taraf hidup masyarakat khususnya dalam bidang ekonomi. Rasa keprihatinan kondisi ekonomi dan tuntutan masyarakat terhadap perbaikan sistem ekonomi merupakan landasan ideal pendirian lembaga keuangan mikro syari'ah.

Dasar Operasional KSU BMT "Rahmat" Syariah berdasarkan Sertifikat Presiden RI 7 Desember 1995 tentang pengukuhan BMT sebagai gerakan ekonomi nasional dan Badan Hukum KSU BMT "Rahmat" Syari'ah No.175 Tahun 2006.

2. Visi dan Misi BMT Rahmat Kediri

a. Visi

Bersama KSU BMT Rahmat Syariah Menjadikan Seluruh Anggota Sejahtera, Mandiri Bermartabat Dan Beriman Dengan Berpedoman pada prinsip Syariah.

b. Misi

- 1) Berusaha Memfasilitasi seluruh kebutuhan anggota,dengan berperan aktif dalam membangun jaringan dengan berbagai komponen mayarakat, atas dasar tolong menolong dan gotong royong, dengan berpedoman pada prinsip syariah.
- 2) Selalu berperan aktif, mendampingi, mendorong anggota untuk meningkatkan kualitas hidup dengan memacu pertumbuhan kegiatan usaha anggota.
- 3) Mendorong Jiwa sosial,kepedulian serta kebersamaan seluruh anggota dan masyarakat dengan menggalakkan Zakat, Infaq, sedekah, pengajian dan kegiatan keagamaan.

3. Prinsip-Prinsip Kerja BMT Rahmat Kediri

a. Prinsip Operasional

Dalam operasionalnya KSU BMT Rahmat Syari'ah menerapkan sistem kerja yang sesuai dengan syari'ah. Islam yang berdasar Al-Qur'an dan Hadits. Berusaha keras menghapus bunga menjauhi Riba. Kerja profesional mengedepankan sifat sidiq dan amanah.

b. Prinsip Bagi Hasil

Kepada para pemilik dana (saham/simpanan) akan diberikan bagi hasil keuntungan dengan nisbah seadil-adilnya dan layak sesuai kesepakatan. Adapun pemakai dana (pembiayaan) akan dikenakan bagi hasil/ margin keuntungan dengan nisbah sewajar-wajarnya saja sesuai dengan dengan kesepakatan

c. Prinsip Jual Beli

Dalam hal ini BMT bertindak sebagai penyedia barang dan anggota sebagai pembeli. Harga asal ditambah margin keuntungan yang ditentukan sesuai kesepakatan.

KSU BMT "RAHMAT" Syari'ah telah melakukan berbagai pembinaan Usaha kecil kepada masyarakat melalui sistem ekonomi syari'ah. Penerapan bagi hasil dalam setiap transaksi (akad) merupakan upaya untuk menghindari riba sedini mungkin. InsyaAllah.

4. Produk-Produk BMT Rahmat Kediri

a. Simpanan Pokok Khusus (Simpokus)

Investasi mulia bagi masyarakat yang bermaksud memiliki BMT dengan membeli saham (modal penyertaan) minimal 2 lembar Rp 100.000,- dengan manfaat sebagai berikut:

- 1) Ikut menjadi pemilik BMT
- 2) Mendapatkan laba SHU
- 3) Ikut membantu masyarakat kecil karena dana akan digulirkan dengan sistem bagi hasil.

b. Simpanan *Mudharabah* (Simuda)

Simpanan bagi anggota masyarakat yang penyetoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat/ sewaktu-waktu dengan manfaat sebagai berikut:

- 1) Mendapat keuntungan dengan nisbah 30:70
- 2) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan
- 3) Nyaman karena dikelola secara syari'ah

Adapun persyaratan bagi nasabah:

- 1) Mengisi formulir sebagai anggota
- 2) Melampirkan fotocopy identitas diri
- 3) Membayar administrasi anggota Rp 15.000,-
- 4) Setoran awal Rp 10.000,- berikutnya bebas
- 5) Penutupan rekening dikenakan biaya Rp 5.000,-

c. Simpanan *Mudharabah* Berjangka (Sijaka)

Adalah simpanan anggota yang menginginkan infestasi mulia dengan jangka waktu tertentu dengan prinsip syari'ah dengan manfaat sebagai berikut:

- 1) Memperoleh bahas dengan nisbah yang disepakati
- 2) Sarana investasi jangka panjang
- 3) dapat dijadikan pembiayaan
- 4) Jiwa tenang karena dikelola secara syari'ah

Setiap penyimpan memperoleh nisbah sesuai dengan jangka waktu simpanan yang dikehendaki antara lain:

- 1) Sijaka 3 bulan ,Nisbah 42,5% : 57,5%
- 2) Sijaka 6 bulan ,Nisbah 45% : 55%
- 3) Sijaka 12 bulan, Nisbah 50% : 50%

d. Simpanan Pendidikan (Sidik)

Simpanan anggota yang dikhususkan untuk kepentingan pendidikan mulai dari SD s/d SMA. Hanya dengan menyetorkan dan Rp. 6.000.000,- akan mendapatkan fasilitas sebagai berikut:

- 1) Setiap bulan eserta akan mendapatkan SPP sesuai dengan tingkat pendidikanya.
- 2) Peserta mendapatkan sumbangan buku setiap kenaikan kelas sesuai dengan tingkat pendidikanya.

- 3) Peserta mendapatkan Bantuan Biaya daftar ulang untuk memasuki jenjang pendidikan yang lebih tinggi
- 4) Mendapatkan bonus apabila peserta sudah tamat SMA dan simpanan bisa ambil.

Adapun persyaratan bagi nasabah:

- 1) Mengisi formulir menjadi anggota.
 - 2) Membayar administrasi Rp. 15.000,-
 - 3) Melampirkan fotokopi identitas diri.
 - 4) Melampirkan fotokopi akte kelahiran
- e. Simpanan Pensiun Barokah (SIPENSI BERKAH)
- Simpanan Anggota yang dikhususkan kepada karyawan atau siapapun yang menginginkan pensiun yang hanya bisa diambil setelah karyawan pensiun dari tempat kerjanya atau dengan jangka waktu sesuai dengan kesepakatan.
- 1) Mengisi formulir anggota
 - 2) Melampirkan fotocopy identitas diri
 - 3) Membayar administrasi Rp.15.000.
- f. Pembiayaan *Mudharabah*
- Pembiayaan dengan akad sirkah / kerja sama antara BMT dengan anggota yang menjalankan usaha dengan modal seluruhnya dari BMT dalam jangka waktu tertentu dan berlaku sistem bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati
- g. Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan dengan akad sirkah/ kerja sama antara BMT dan anggota yang menjalankan usaha dengan modal tidak seluruhnya dari BMT dalam jangka waktu tertentu dan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati.

h. Piutang *Murabahah*

Piutang dengan akad jual beli di mana anggota membutuhkan barang dan BMT penyedia barang. Anggota membeli barang di BMT dengan pembayaran jatuh tempo dengan besarnya harga dan lama pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan

i. Piutang *Bai' Bitsaman Ajil*

Pembiayaan dengan sistem jual beli, menjual dengan harga asal ditambah margin keuntungan yang telah disepakati dan dibayar secara angsuran.

j. Pembiayaan *Qardhul Hasan*

Pembiayaan dengan tujuan kebajikan yang diperuntukan bagi anggota dengan pertimbangan sosial dan tidak di ambil keuntungan dari padanya dan anggota hanya diwajibkan mengembalikan pokoknya saja.

5. Struktur Organisasi BMT Rahmat Kediri

a. Pengawas BMT Rahmat Kediri:

Tauhid Wijaya, M.Pdi

Jauhar Yohanis

b. Susunan Pengurus BMT Rahmat Kediri:

Ketua: Mohammad Arif Hanafi, ST

Sekretaris: Heri Muda Setiawan

Bendahara: Endro Purwito

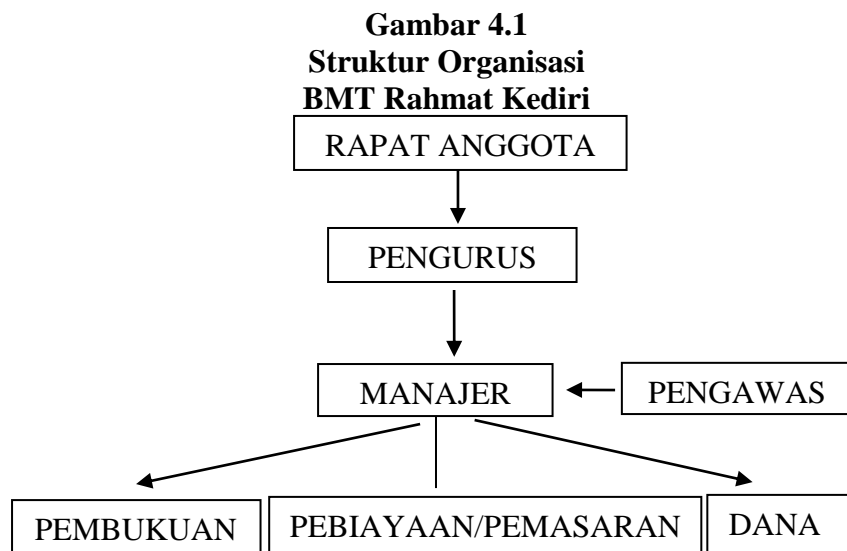
c. Susunan Pengelola BMT Rahmat Kediri:

Manager: Eny Nurhayati, S.Ag

Pembukuan: Grasia Andiana

Kasir: Nunik Silvi Wahdati, S.ThI

Pemasaran: Ibnu Chadir



B. Paparan Data

1. Strategi Bauran Pemasaran Simpanan *Mudharabah* di BMT Rahmat Semen Kediri

Menurut Kotler bauran pemasaran terdiri atas empat aspek yang perlu diperhatikan dalam suatu bisnis. Adapun empat aspek tersebut meliputi *product*, *price*, *promotion* dan *place*. BMT Rahmat Kediri dalam menarik minat masyarakat tentu melakukan strategi pemasaran.

Termasuk menerapkan bauran pemasaran, berupa strategi terkait produk, harga, promosi dan tempat. Strategi bauran pemasaran dilakukan pada beberapa produk, termasuk produk simpanan *mudharabah* dengan jumlah anggota paling banyak. Berikut ini strategi bauran pemasaran yang dilakukan BMT Rahmat Kediri:

a. Strategi Produk

Strategi produk menjadi aspek penting dalam bauran pemasaran, hal ini dikarenakan sebagai sesuatu yang ditawarkan pada masyarakat. BMT Rahmat Kediri memiliki berbagai jenis produk yang ditawarkan pada masyarakat. Produk unggulan dari BMT Rahmat Kediri sesuai penuturan Manager sebagai berikut:

“Terkait produk unggulan sebenarnya masing-masing jenis kebutuhan itu punya peminat sendiri. Jadi kalau produk pembiayaan itu, yang unggul pembiayaan murabahah. Kemudian kalau produk simpanan, yang unggul itu wadiah dan mudharabah. Unggul disini dalam hal peminatnya mba, jadi semakin banyak yang minat berarti mereka kan cocok dengan produk tersebut”⁵⁶

Berkaitan dengan produk unggulan lembaga, produk simpanan memiliki jumlah anggota paling banyak dibanding produk pembiayaan. Kemudian simpanan mudharabah memiliki jumlah anggota paling banyak diantara produk simpanan lain. Pada hal ini Manager BMT Rahmat Kediri memberikan pernyataan terkait banyaknya peminat produk simpanan *mudharabah* sebagai berikut:

⁵⁶ Wawancara dengan Eny Nurhayati, Manager BMT Rahmat Kediri, Pada 30 Oktober 2023

“Untuk simpanan *mudharabah* ini kan memang paling banyak peminatnya. Hal ini juga karena simpanan ini dapat diambil sewaktu-waktu. Berbeda dengan simpanan lainnya, misalkan simpanan berjangka, *wadiah*, atau pendidikan”⁵⁷

BMT Rahmat Kediri berusaha memberikan kemudahan dalam pelaksanaan produk simpanan *mudharabah* pada anggota. Hal ini melalui mekanisme setoran atau tabungan anggota pada lembaga. Menurut Manager BMT Rahmat Kediri terdapat beberapa cara dalam melakukan setoran simpanan *mudharabah* sebagai berikut:

“Untuk setoran biasanya anggota datang ke kantor. Namun ada juga yang minta dijemput, kami ada layanan jemput bola. Lalu kalau pengen secara online, misal berbasis transfer juga bisa melalui rekening lembaga”⁵⁸

Telah diketahui sebelumnya bahwa simpanan *mudharabah* memiliki jumlah anggota paling banyak diantara produk lain. Penting bagi perusahaan menjaga loyalitas anggota simpanan *mudharabah*. Bahkan nasabah simpanan sangat berperan bagi pengembangan usaha, karena melalui dana simpanan merekalah kemudian lembaga dapat menyalurkan pada skema pembiayaan lain. BMT Rahmat Kediri juga melakukan beberapa strategi menjaga loyalitas anggota produk simpanan *mudharabah*. Hal ini sesuai dengan penuturan Manager BMT Rahmat Kediri sebagai berikut:

⁵⁷ Wawancara dengan Eny Nurhayati, Manager BMT Rahmat Kediri, Pada 30 Oktober 2023

⁵⁸ Wawancara dengan Eny Nurhayati, Manager BMT Rahmat Kediri, Pada 30 Oktober 2023

“Untuk simpanan *mudharabah* pertama kami tidak ada potongan ataupun pajak dalam pengambilan tabungan dan tidak akan berkurang malah bisa jadi bertambah karna ada sistem bagi hasilnya sesuai dengan nisbah yang sudah di tentukan. Kedua ketika ada anggota mau mengambil tabungan sewaktu-waktu sudah disiapkan dananya, sehingga ketika anggota butuh sewaktu-waktu kita sudah mengalokasikan dana yang cukup. Dengan begitu kita bisa menjaga kepercayaan anggota”⁵⁹

Produk simpanan *mudharabah* di BMT Rahmat Kediri memiliki peminat paling banyak diantara produk simpanan lain. Peneliti pun menggali informasi pada beberapa anggota simpanan *mudharabah* tentang ketertarikan mereka pada produk ini.

“Saya memilih simpanan *mudharabah* ini kan karena ada bagi hasilnya. Jadi kan beda sama bunga tabungan kalau di konvensional. Akhirnya saya pilih di BMT karena itu agar terhindar dari bunga, terus menabung disini dengan masih ada tambahan berupa nisbah nantinya”⁶⁰

“Awalnya karena saya tahu kalau misal produk simpanan lain, kayak wadiah hanya titipan saja. Terus kalau *mudharabah* ada nisbah atau bagi hasil mba. Ya sudah milih yang ada bagi hasilnya, walau tidak banyak tapi saya selaku nasabah merasa dihargai lah”⁶¹

“Kalau saya pribadi karena skema bagi hasil mba. Memang awalnya pengen nabung tapi di syariah gitu. Terus BMT Rahmat dekat kan dengan rumah saya ini,

⁵⁹ Wawancara dengan Eny Nurhayati, Manager BMT Rahmat Kediri, Pada 30 Oktober 2023

⁶⁰ Wawancara dengan Suliani, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

⁶¹ Wawancara dengan Siti Maisaroh, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

saya coba kesana. Dari semua produk, ya memang *mudharabah* ini yang cocok sama saya”⁶²

“Kalau simpanan *mudharabah* ini kan bisa diambil kapan saja. Terus ada bagi hasilnya mba, jadi memang dari awal pengen nabung pake skema *mudharabah* aja”⁶³

“Kalau saya karena ada nisbah mba, kan *wadiah* atau simpanan berjangka hanya nitip saja. Ya menurut saya anggota pasti pengen ada tambahan, tapi yang tidak ada unsur bunga gitu”⁶⁴

Berdasarkan penuturan beberapa anggota simpanan *mudharabah* di atas, semuanya menyatakan bahwa ketertarikan pada produk simpanan *mudharabah* karena adanya skema nisbah bagi hasil.

b. Strategi Harga

Harga menjadi salah satu aspek bauran pemasaran yang perlu diperhatikan dalam suatu harga. Persaingan harga antar usaha dapat mempengaruhi keberhasilan usaha meraih pangsa pasar. BMT Rahmat Kediri juga tentu bersaing dengan lembaga lain. Strategi harga juga diperhatikan BMT Rahmat Kediri pada simpanan *mudharabah*. Terkait harga produk ini, terdapat ketentuan setoran minimum dan biaya administrasi yang dikenakan. Hal ini sesuai dengan penuturan Manager sebagai berikut:

⁶² Wawancara dengan Sri Handayani, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

⁶³ Wawancara dengan Maryam, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

⁶⁴ Wawancara dengan Neni Astuti, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

“Untuk setoran minimum itu tidak ada jumlah minimum dalam setoran tabungan. Hanya saja kalau simpanan dibawah 100.000 tidak mendapatkan nisbah bagi hasil. Kemudian terkait administrasi simpanan *mudharabah* ini, dilakukan di awal pembukaan tabungan saja sebesar 25.000 setelah itu tidak ada biaya administrasi lainnya disetiap bulannya”⁶⁵

Strategi harga pada simpanan *mudharabah* di BMT Rahmat Kediri tidak hanya terkait setoran minimum dan biaya administrasi. Simpanan *mudharabah* ini memiliki skema nisbah bagi hasil sesuai penuturan Manager sebagai berikut:

“Pada lembaga kami memang menerapkan bagi hasil, hal ini juga ciri dari akad *mudharabah* pada umumnya. Namun bagi hasil ini dilakukan sesuai dengan pendapatan yang diperoleh lembaga atas pengelolaan dana nasabah. Kemudian karena simpanan *mudharabah* keuntungannya bisa diambil sewaktu-waktu beda dengan simpanan berjangka yang tidak bisa diambil sewaktu apabila tabungan diambil bukan dari jangka yang ditentukan maka anggota mendapat penalti”

Melalui strategi harga pada simpanan *mudharabah* di atas, peneliti menggali pendapat anggota atas harga yang diberikan dalam produk.

“Karena gak ada potongan admin tiap bulan mba, beda dengan bank-bank itu kan ada potonganya per bulan. Masalah nisbah gak tentu dapatnya, tapi ya lama-lama kan bisa banyak nanti”⁶⁶

“Simpanan *mudharabah* ini kan ga ada potongan mba per bulanya. Terus nisbah nya juga diberikan, lembaga tidak hanya janji saja mba”⁶⁷

⁶⁵ Wawancara dengan Eny Nurhayati, Manager BMT Rahmat Kediri, Pada 30 Oktober 2023

⁶⁶ Wawancara dengan Suliani, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

⁶⁷ Wawancara dengan Siti Maisaroh, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

“Kalau simpanan mudharabah itu adminya di awal, tapi wajar mba menurut saya. Terus setelah itu tiap bulan gak ada potongan lagi malah bisa nambah dengan nisbah tadi”⁶⁸

“Saya pakai simpanan *mudharabah* ini kan karena bebas potongan per bulan mba. Justru nanti malah dapat nisbah, tapi gak tentu mba”⁶⁹

“Karena tiap bulan gak ada potongan mba, terus nisbah kan juga diberikan walau tidak banyak”⁷⁰

Berdasarkan penuturan beberapa anggota simpanan *mudharabah* di atas, semuanya menyatakan bahwa ketertarikan pada produk simpanan *mudharabah* karena strategi harga melalui bebas administrasi bulanan dan pemberian nisbah bagi hasil.

c. Strategi Promosi

Aspek promosi merupakan cara bagi suatu perusahaan mengenalkan produk/jasa mereka pada masyarakat luas. BMT Rahmat Kediri tidak banyak memiliki saluran promosi untuk memasarkan produk-produknya. Hal ini sesuai dengan penuturan Manager sebagai berikut:

“Terkait promosi kami tidak memiliki strategi yang beraneka ragam. Misalkan media sosial, kami tidak aktif disitu. Kemudian tidak ada iklan juga, misal brosur dan lainnya. Jadi promosi kami hanya ketika ada event, misalkan santunan, pengajian dan ketika mengumpulkan

⁶⁸ Wawancara dengan Sri Handayani, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

⁶⁹ Wawancara dengan Maryam, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

⁷⁰ Wawancara dengan Neni Astuti, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

banyak orang. Sehingga promosi berjalan begitu saja, bisa dikatakan dari mulut ke mulut saja berjalan”⁷¹

Walaupun tidak memiliki promosi khusus, BMT Rahmat

Kediri tetap berusaha memberikan layanan terbaik agar mendapat citra positif dari nasabah. Hal ini dapat menjadi faktor ketertarikan masyarakat bergabung menjadi anggota karena kepuasan dari nasabah lain. Manager menyatakan terkait pelayanan lembaga sebagai berikut:

“Jadi kami memaksimalkan layanan pada anggota. Kami percaya ketika mereka puas, maka citra positif itu akan terbangun dengan sendirinya. Sehingga pemasaran mulut ke mulut itu sangat kuat pengaruhnya bagi lembaga kami. Hal ini juga dengan layanan jemput bola atau setoran melalui transfer rekening agar mempermudah anggota”⁷²

Peneliti menggali faktor promosi yang membuat anggota tertarik pada produk simpanan *mudharabah* sebagai berikut:

“Saya milih simpanan *mudharabah* ini dulu karena memang nyari lembaga syariah mba. Terus datang ke lembaga sendiri, dan mantap pakai simpanan *mudharabah* ini”⁷³

“Saya dulu tau simpanan *mudharabah* dari teman mba, terus saya ikut”⁷⁴

“Dulu saudara saya yang jualan di pasar semen itu ditawari dari lembaga. Kebetulan saya juga pengen nabung, dan tertarik sama skema bagi hasil itu. Akhirnya nyoba bergabung sampai sekarang”⁷⁵

⁷¹ Wawancara dengan Eny Nurhayati, Manager BMT Rahmat Kediri, Pada 30 Oktober 2023

⁷² Wawancara dengan Eny Nurhayati, Manager BMT Rahmat Kediri, Pada 30 Oktober 2023

⁷³ Wawancara dengan Suliani, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

⁷⁴ Wawancara dengan Siti Maisaroh, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

⁷⁵ Wawancara dengan Sri Handayani, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

“Kalau saya taunya simpanan *mudharabah* ini dari teman, terus karena saya ingin nabung juga tapi di lembaga syariah. Akhirnya milih BMT Rahmat, soalnya dekat juga”⁷⁶

“Saya tau simpanan *mudharabah* dari teman saya di pengajian, dulu BMT Rahmat pas ngasih santunan. Jadi saya nyoba gabung jadi anggota, terus simpanan *mudharabah* ini yang cocok”⁷⁷

Berdasarkan penuturan beberapa anggota simpanan *mudharabah* di atas, semuanya menyatakan bahwa ketertarikan pada produk simpanan *mudharabah* karena strategi promosi melalui orang lain.

d. Strategi Tempat

Tempat bagi sebuah usaha menjadi aspek penting dalam memberikan layanan bagi masyarakat. Bagi lembaga keuangan strategi tempat perlu diperhatikan untuk memberikan kenyamanan bagi nasabah. BMT Rahmat Kediri terletak pada wilayah yang strategis, hal ini sesuai penuturan Manager sebagai berikut:

“Untuk lokasi sebenarnya sangat strategis mba. Berada tepat dilingkungan Pasar Semen, yang sasaran kami salah satunya pedagang disekitar sini. Mereka kan juga membutuhkan sarana untuk menabung di masa depan. Melalui usaha yang dijalani kan bisa memperoleh penghasilan, sehingga bisa nabung gitu. Jadi beruntungnya kami itu karena berada pada aktivitas ramai dari

⁷⁶ Wawancara dengan Maryam, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

⁷⁷ Wawancara dengan Neni Astuti, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

masyarakat. Setiap hari ini kan pasar itu ramai mba, dan pedagang atau pembeli dari berbagai wilayah Kediri”⁷⁸

Melalui tempat yang strategis, peneliti menggali pernyataan anggota terkait lokasi BMT sebagai berikut:

“Kalau dari rumah saya dekat sekali mba, karena saya kan tinggal di Semen juga”⁷⁹

“Karena lokasinya tidak terlalu jauh, jadi saya milih BMT Rahmat. Terus juga gampang dicari karena di wilayah Pasar”⁸⁰

“Lokasi kantor dekat mba, saya bukan orang semen kan jualan di pasar. Jadinya kalau ada butuh apa-apa tetep dekat gitu”⁸¹

“BMT Rahmat itu mudah dicari mba, kan dipinggir jalan. Terus pada tengah pasar, jadi saya yakin orang lain mudah juga”⁸²

“Karena dekat ini mba saya gabung jadi nasabah. Awalnya kan memang pengen di lembaga syariah, kebetulan juga wilayah Semen ini ada BMT Rahmat”⁸³

Berdasarkan penuturan beberapa anggota simpanan mudharabah di atas, semuanya menyatakan bahwa ketertarikan pada produk simpanan *mudharabah* karena lokasi yang dekat dan letaknya mudah dicari karena strategis di tengah keramaian aktivitas masyarakat.

⁷⁸ Wawancara dengan Eny Nurhayati, Manager BMT Rahmat Kediri, Pada 30 Oktober 2023

⁷⁹ Wawancara dengan Suliani, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

⁸⁰ Wawancara dengan Siti Maisaroh, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

⁸¹ Wawancara dengan Sri Handayani, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

⁸² Wawancara dengan Maryam, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

⁸³ Wawancara dengan Neni Astuti, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

2. Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Simpanan *Mudharabah* di BMT Rahmat Kediri

Jumlah anggota simpanan *mudharabah* di BMT Rahmat Kediri terus meningkat pada tahun 2020 terdapat sebanyak 14 anggota baru, kemudian tahun 2021 terdapat sebanyak 24 anggota baru, dan pada tahun 2022 terdapat sebanyak 30 anggota baru. Berdasarkan peningkatan jumlah anggota tersebut tentu ada faktor yang membuat masyarakat tertarik menjadi anggota simpanan *mudharabah* di BMT Rahmat Kediri. Termasuk peran strategi pemasaran yang dilakukan seperti bauran pemasaran 4P. Manager menuturkan sebagai berikut:

“Terkait peran bauran pemasaran pada jumlah anggota simpanan *mudharabah* ini, sebenarnya karena lembaga berusaha memaksimalkan layanan pada nasabah. Masing-masing bauran itu diupayakan agar masyarakat tertarik. Memang sesuai data jumlah anggota simpanan *mudharabah* terus meningkat. Hal itu juga bisa disebabkan layanan pada 4P yang kami berikan, karena layanan ini telah kami tawarkan sejak lama”⁸⁴

Peneliti menggali informasi terkait minat anggota melalui masing-masing aspek dalam bauran pemasaran sebagai berikut:

“Kalau saya semuanya membuat saya tertarik mba. Produk nya kan sesuai kebutuhan saya dan ada bagi hasilnya tadi. Terus ga ada potongan per bulan sama lokasi yang dekat dengan rumah”⁸⁵

“Dari segi produk kan ada bagi hasilnya, terus ga ada biaya admin per bulan dan lokasi mudah dicari sama dekat juga”⁸⁶

“Produk simpanan BMT Rahmat kan banyak mba, cuma simpanan *mudharabah* ini yang cocok. Kemudian juga karena

⁸⁴ Wawancara dengan Eny Nurhayati, Manager BMT Rahmat Kediri, Pada 30 Oktober 2023

⁸⁵ Wawancara dengan Suliani, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

⁸⁶ Wawancara dengan Siti Maisaroh, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

ga ada potonganya, minimum setor juga ga ada. Kalau lokasi karena dekat juga”⁸⁷

“Baik produk, harga sama tempat semuanya membuat saya tertarik mba. Kalau promosi memang saya tau nya dari teman, jadi bukan dari lembaga yang datang ke saya”⁸⁸

“Kalau produk itu karena simpanan *mudharabah* ada nisbahnya. Terus harganya juga bagus, ga ada potongan per bulan. Kalau lokasi karena dekat dan mudah dicari”⁸⁹

Berdasarkan penuturan beberapa anggota simpanan *mudharabah* di atas, semuanya menyatakan bahwa ketertarikan pada produk simpanan *mudharabah* karena aspek produk, harga dan tempat. Sedangkan promosi tidak dimaksimalkan oleh BMT Rahmat Kediri, sehingga banyak anggota mengetahui karena dari orang lain.

3. Strategi Bauran Pemasaran Simpanan *Mudharabah* di BMT Rahmat Kediri Ditinjau Dari *Marketing* Syariah

Menurut Parakkasi dalam bukunya, menyebutkan bahwa indikator *marketing* syariah ada empat yaitu *teistis* (ketuhanan), *etis* (akhlak), *realistis* (kenyataan), dan *humanistis* (kemanusiaan). Peneliti menggali informasi penerapan *marketing* syariah pada BMT Rahmat Kediri untuk menemukan kesesuaian semua indikator dalam bauran pemasaran yang dilakukan. Menurut Manager terkait penerapan indikator *marketing* syariah sebagai berikut:

⁸⁷ Wawancara dengan Sri Handayani, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

⁸⁸ Wawancara dengan Maryam, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

⁸⁹ Wawancara dengan Neni Astuti, Anggota Simpanan Mudharabah BMT Rahmat Kediri, Pada 31 Oktober 2023

a. *Teistis* (ketuhanan)

“Kalau unsur ketuhanan ini, dalam memasarkan suatu produk kita menggunakan bahasa yang santun, kalau dari segi produk kan akad *mudharabah* sudah sesuai syariah. Terus adanya sistem bagi hasil juga sesuai syariah, tidak menggunakan bunga.”⁹⁰

b. *Etis* (akhlak)

“Kalau akhlak ini terkait layanan yang kami berikan. Kan memang kami tidak menggunakan strategi promosi yang beraneka ragam, jadi kami maksimalkan pada layanan saja. Kemudian layanan itu kami berikan dengan baik agar nasabah nyaman”⁹¹

c. *Realistis* (kenyataan)

“Untuk kenyataan pemasaran, karna disini kami sudah tidak melakukan promosi seperti media cetak dan media sosial jadi tidak adanya kesesuaian antara promosi dan praktik mbak. Jadi ya kami hanya menunggu kalau ada yang datang ingin menjadi anggota, ya kami hanya melayani dengan baik saja”⁹²

d. *Humanistis* (kemanusiaan)

“untuk unsur kemanusiaan yang dilakukan lembaga dengan tidak membedakan antara anggota yang satu dengan anggota yang lain, berbicara dengan baik, tidak menyinggung, dan tidak memperdulikan status ekonomi, pekerjaan dan lain-lainnya agar tidak ada kesenjangan antara anggota”⁹³

C. Temuan Penelitian

1. Strategi bauran pemasaran simpanan *mudharabah* di BMT Rahmat Kediri meliputi pertama strategi produk melalui setoran dapat secara langsung ke kantor maupun jemput bola. Selain itu anggota juga dapat

⁹⁰ Wawancara dengan Eny Nurhayati, Manager BMT Rahmat Kediri, Pada 30 Oktober 2023

⁹¹ Wawancara dengan Eny Nurhayati, Manager BMT Rahmat Kediri, Pada 30 Oktober 2023

⁹² Wawancara dengan Eny Nurhayati, Manager BMT Rahmat Kediri, Pada 30 Oktober 2023

⁹³ Wawancara dengan Eny Nurhayati, Manager BMT Rahmat Kediri, Pada 30 Oktober 2023

melakukan setoran melalui transfer rekening lembaga. Kedua strategi harga dengan adanya nisbah bagi hasil dan tidak ada potongan administrasi tiap bulan. Ketiga strategi promosi bahwa hanya melalui kegiatan yang mengundang banyak masyarakat dan mulut ke mulut. Tidak ada promosi khusus yang dilakukan lembaga. Keempat strategi tempat dengan keberadaan lembaga yang strategis di wilayah Pasar yang ramai aktivitas masyarakat.

2. Strategi bauran pemasaran 4P dapat meningkatkan jumlah anggota simpanan mudharabah sesuai data pada tahun 2020-2022.
3. Strategi bauran pemasaran dalam marketing syariah meliputi pertama teistis dengan penggunaan produk melalui akad *mudharabah* dan skema bagi hasil sesuai syariah. Kedua etis dengan memaksimalkan layanan dengan baik pada anggota. Ketiga realistis sudah tidak melakukan adanya promosi, baik dari media sosial ataupun media cetak. Keempat humanistis dengan memperlakukan anggota dengan baik, professional, sopan santun, dan tidak membeda-bedakan antara nasabah yang satu dengan yang lain.