

BAB IV

STRATEGI PEMASARAN

A. Produk BMT El-Hamid 156

Produk yang dihasilkan oleh BMT El-Hamid dapat digolongkan dalam 2 kelompok yaitu simpanan dan pembiayaan.

1. Produk Simpanan

a. Tabungan Jamaah Baitul Hamid (TAMBAH)

Tabungan jamaah Baitul Hamid ini untuk nasabah atau jamaah yang ingin mewujudkan niatnya ketanah suci. Tabungan ini bertujuan untuk membantu njamaah atau nasabah yang mempunyai rencana menunaikan ibadah umrah dan haji. Tabungan ini menggunakan akah *mudharabah* yang penarikannya dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau jamaah sudah siap unuk melaksanakan ibadah umrah dan haji.

b. Tabungan Pendidikan (TABDI)

Simpanan khusus untuk pendidikan yang hanya dapat diambil pada saat / menjelang tahun ajaran baru. Pembukaan rekening atas nama perorangan / lembaga dengan setoran awal Rp.20.000,- dan setoran selanjutnya

minimal Rp. 5000,-. Bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan dengan porsi bagi hasil (nisbah) 25:75. Saldo minimal yang harus disisihkan sebesar Rp. 25.000,-.

c. Tabungan Wisata (TAWIS)

Tabungan ini bagi nasabah yang berencana untuk berwisata dan berlibur. Simpanan ini sangat menguntungkan terutama ketika nasabah yang telah merencanakannya, karena tersedia dalam beragam jangka waktu.

d. Tabungan Qurban dan Aqiqah (TABQI)

Simpanan yang direncanakan oleh mitra untuk mewujudkan niatnya beribadah di hari raya idul adha. Penarikan simpanan dilakukan menjelang hari raya dalam bentuk dana tunai ataupun hewan qurban. Sedangkan aqiqah adalah simpanan anggota untuk mempersiapkan biaya aqiqah (penyembelihan kambing dalam acara kelahiran anak).

2. Usaha Pembiayaan

a. Pembiayaan *Murabahah* (MBA)

Murabahah berasal dari kata *rabiha-yarbahu*, yang bermakna mengambil keuntungan dengan cara menjual lebih tinggi dari harga beli. *Murabahah* secara teknis

perbankan adalah akad jual beli antara bank selaku penyedia barang dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang. Dari transaksi tersebut bank mendapatkan keuntungan jual beli yang disepakati bersama.

Murabahah merupakan kontrak penjualan dengan basis penangguhan pembayaran (*deffered payment*) dan harga yang ditentukan dengan dasar *fixed mark-up profit*. Harga *mark-up* ini bukan dihubungkan dengan penundaan pembayaran, karena jika pihak yang didanai mengalami *default* pada saat jatuh tempo maka jumlah yang harus dibayar tetap sama. Mark-up sebagai tingkat keuntungan yang harus diperoleh pemilik dana berkaitan dengan jasanya dalam memperoleh barang dan resiko yang dihadapi dalam upaya perolehan tersebut.

b. Pembiayaan *Musyarakah* (MSA)

Pembiayaan yang menggunakan sistem bagi hasil, dimana BMT sebagai penyandang dana dan anggota/calon anggota sebagai pengusaha dengan sistem pembagian keuntungan proposional sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak, begitu pula kalau terjadi kerugian maka kedua

belah pihak turut menanggung sebanding dengan penyertaan masing-masing.

c. Pembiayaan *Mudharabah* (MDA)

Penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian menggunakan metode bagi untung (*profit sharing*) atau metode bagi pendapatan (*net revenue sharing*) antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

d. Pembiayaan Al-Qardhul Hasan

Qardh adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah (*muqtaridh*) selama jangka waktu tertentu dan dikembalikan dalam jumlah yang sama (tanpa imbalan) pada saat jatuh tempo.

Dari definisi diatas dapat dijelaskan bahwa pembiayaan Qardh adalah merupakan akad pinjaman oleh bank kepada pihak nasabah untuk dikembalikan dengan jumlah yang sama tanpa memberi tambahan berupa imbalan dalam bentuk apapun. Pengembalian ditentukan dalam jangka waktu tertentu (sesuai kesepakatan bersama) dan

pembayarannya bisa dilakukan secara angsuran ataupun sekaligus (jatuh tempo).

B. Strategi Pemasaran BMT El-Hamid 156

Dalam melakukan kegiatan pemasaran, di antaranya strategi yang di terapkan BMT El-Hamid adalah bauran pemasaran:¹

1) Produk

produk BMT El-Hamid dapat di analisa dari variabel berikut:

a. Kenekaragaman

Produk-produk BMT El-Hamid 156 terdapat 2 kelompok produk:

- a) Produk pendanaan.
- b) Produk pembiayaan.

b. Kualitas

Dari segi kualitas BMT El-Hamid 156 mengutamakan produk-produknya dengan ukuran sebagai berikut:

- a) Sederhana, produk BMT El-Hamid 156 tergolong mudah dalam pemasarannya meskipun dalam

¹ Sumber data berasal dari hasil wawancara dengan manager BMT El-Hamid 156 Ibu. Nani Junaeni, S.Hi pada tanggal 12 Februari 2018 di kantor BMT El-Hamid 156 di jl. Jiwantaka I No. 09 Rt/Rw 01/01 disebuah blok pertokoan Keagunagan Kota Serang.

pengelolaan masing-masing produk terdapat kendala-kendala yang dihadapi.

b) Tidak terlalu beresiko, setiap dana yang di salurkan selalu mengandung resiko, untuk itu pihak BMT selalu memikirkan dengan baik melalui penilaian dan survey kelayakan agar semua dana yang di himpun dan disalurkan dapat dikelola secara professional, sehingga mampu mendatangkan keuntungan yang wajar.

c) Memiliki nilai jual yang tinggi.

c. Kemasan, produk-produk di BMT El-Hamid 156 di kemas dalam bingkai syariah, karena nama dan penerapannya menggunakan prinsip-prinsip syariah.

d. Pelayanan, setiap anggota maupun calon anggota yang mengajukan pembiayaan di BMT El-Hamid 156 senantiasa dilayani dengan ramah dan proses yang cepat, pihak BMT juga melakukan pendekatan jemput bola untyuk memaksimalkan pelayanan bagi anggota.

2) Harga

a. Biaya administrasinya yang murah dan jangka waktu pembiayaan paling lama 2 tahun.

b. Biaya administrasi pembiayaan:

1. Jangka waktu 0 sampai 6 bulan sebesar 1,5% dari besarnya pinjaman.
2. Jangka waktu 7 sampai 12 bulan sebesar 1,65% dari besarnya pinjaman.
3. Jangka waktu 13 sampai 18 bulan sebesar 1,75% dari besarnya pinjaman.
4. Jangka waktu 19 sampai 24 bulan sebesar 2,00% dari besarnya pinjaman.
5. Penyisihan piutang tak tertagih atau cadangan resiko sebesar 0,5% dari besarnya pinjaman.
6. Pembiayaan Rp. 5.000.000.- ke atas dikenakan biaya legalitas atau biaya notaris.
7. Materai sesuai kebutuhan.

3) Promosi

Dalam memasarkan produk, BMT El-Hamid 156 lebih sering menggunakan brosur, *door to door* (langsung mendatangi tempat usaha) dan dengan kegiatan sosial. Karena selain bersedekah secara tidak langsung kita memasarkan nama BMT El-Hamid 156 dengan mengenalkan produk BMT lebih dekat

pada masyarakat, lebih efisien, menghemat biaya pemasaran dan yang lebih penting lagi harta dapat difungsialihkan sebagai dana social bukan untuk biaya pemasaran saja dan diberikan kepada yang berhak mendapatkannya.

4) Tempat

Lokasi BMT El-Hamid 156 terletak di jl. Jiwantaka I No. 09 Rt/Rw 01/01 disebuah blok pertokoan Keagunan Kota Serang. Lokasi yang dipilih ini memiliki kelebihan antara lain :

- a. Terletak di pusat kota sehingga terkesan strategis dan mudah dijangkau masyarakat.
- b. Terletak dipusat perekonomian sehingga mendekatkan dengan masyarakat dan nasabah.

C. Penjualan Produk Unggulan yang Berpengaruh Terhadap Pendapatan BMT El-Hamid 156 Tiap Bulannya

Produk yang diunggulkan di BMT El-Hamid 156 yang berpengaruh terhadap pendapatan BMT El-Hamid 156 tiap bulannya adalah pembiayaan *murabahah dan mudharabah* karena selain keuntungan yang didapat lebih besar, prosesnya lebih mudah, efektif, dan efisien selain itu syaratnya juga mudah kalau nasabah berkeinginan mengajukan pembiayaan di BMT El-Hamid 156.

Adapun syarat umum untuk mengajukan pembiayaan di BMT El-Hamid 156 Kota Serang antara lain:

- 1) Bersedia untuk mengangsur tepat waktu.
- 2) Sehat jasmani dan rohani.
- 3) Pembiayaan pinjaman dilakukan dengan cara:
 - a. Angsuran harian.
 - b. Angsuran pekanan.
 - c. Angsuran bulanan.
- 4) Pengajuan oleh Anggota atau calon Anggota secara langsung diatas nama sendiri.
- 5) Baik Anggota dan calon Anggota baru maupun lama harus bersedia di survei.
- 6) Biaya survei dibebankan pada peminjam dan jumlahnya ditentukan oleh jarak dan besar pinjaman.
- 7) Melengkapi administrasi pendaftaran meliputi:
 - a. Foto copy KTP suami – istri (yang sudah berkeluarga) masing-masing 2 lembar.
 - b. Foto copy orang tua (yang belum berkeluarga) masing-masing 2 lembar.
 - c. Foto copy kartu keluarga (KK).

- d. Anggota dan calon Anggota yang tidak mempunyai KTP yang berlaku, harus dilengkapi dengan surat keterangan bukti diri dari pemerintah setempat.
- e. Menyerahkan foto copy jaminan (untuk BPKB dilengkapi foto copy STNK dan gesek nomor rangka dan nomor mesin).
- f. Untuk surat dasaran pasar berlaku sampai jatuh tempo surat dasaran tersebut, jaminan bukan atas nama sendiri disertai dengan surat kuasa bermaterai dan diketahui aparat setempat.
- g. Laporan keuangan atau slip gaji.
- h. Mengisi formulir pengajuan yang telah disediakan.
- i. Melampirkan rekening listrik.

D. Kiat-kiat Khusus yang Dilakukan BMT El-Hamid 156 Dalam Memasarkan Produknya.

Dalam memasarkan produknya, khususnya produk pembiayaan dibutuhkan kiat-kiat khusus agar posisi BMT El-Hamid 156 dapat lebih optimal sebagai upaya untuk meningkatkan kemajuan BMT El-hamid 156. Manfaat dari kiat-kiat ini diterapkan

adalah agar BMT El-Hamid 156 mampu berkembang dan meningkatkan kinerja di masa kini dan yang akan datang.

Kiat-kiat khusus tersebut adalah pengelola BMT El-Hamid khususnya marketing, senantiasa melakukan sosialisasi kepada masyarakat mengenai produk-produknya serta menyampaikan keunggulan dan manfaat yang didapatkan oleh masyarakat sebagai calon nasabah. Beberapa keunggulan dan manfaat yang diperoleh adalah:

- a. Keluhan yang disampaikan oleh nasabah langsung di musyawahkan oleh pihak BMT El-Hamid 156 yang kemudian diambil keputusan sebijak mungkin agar nasabah dan BMT sama-sama untung.²
- b. Nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan ke BMT El-Hamid 156 dilayani dengan ramah dan proses yang cepat.
- c. Pengelolaan BMT El-Hamid 156 yang berdasarkan syariah yang bebas riba dan menghindarkan pemusatan harta pada sebagian kelompok atau orang tertentu saja, sehingga sangat berpihak pada kelompok ekonomi mikro di sekitar Kota Serang.

² Sumber data berasal dari hasil wawancara dengan manager BMT El-Hamid 156 Ibu. Nani Junaeni, S.Hi pada tanggal 12 Februari 2018 di kantor BMT El-Hamid 156 di jl. Jiwantaka I No. 09 Rt/Rw 01/01 disebuah blok pertokoan Keagunagan Kota Serang.

- d. Prosedur pengajuan permohonan pembiayaan yang mudah dan tidak kaku seperti dalam perbankan konvensional setara syarat-syarat yang mudah.
- e. Pengelola di semua lini senantiasa berperilaku sopan, luwes dan mampu menempatkan diri di setiap meghadapi nasabah dengan berbagai macam latar belakang yang berlainan serta menunjukkan sifat-sifat agamis.
- f. Menanamkan dan menumbuhkan rasa kekeluargaan (*mu'amalah*) dan terus senantiasa menciptakan hubungan persaudaraan.
- g. Melakukan promosi dengan bahasa yang komunikatif sesuai dengan kondisi pasar seperti dengan:
 - 1. Mengadakan pengajian rutin antara masyarakat, pengelola dan pengurus.
 - 2. Memberikan bonus dan souvenir bagi nasabah dengan karakter yang baik atau nasabah yang loyal pada BMT El-Hamid 156.
 - 3. Turut aktif dalam kegiatan-kegiatan sosial dan kemasyarakatan.

4. Memberikan layanan plus kepada nasabah dengan janji telepon dan jemput bola.
- h. Melakukan lobi dengan instansi-instansi baik swasta maupun instansi pemerintahan sebagai mitra BMT El-Hamid 156.
- i. Mengadakan kerjasama dengan lembaga keuangan dan bisnis lain.
- j. Senantiasa meningkatkan mutu SDM dengan mengikutsertakan pada seminar-seminar dan pelatihan-pelatihan tentang ke BMT an dan Ekonomi Syariah.
- k. Rutin melakukan evaluasi terhadap rencana kerja yang lalu, kini dan yang akan datang.

E. Marketing Mix Dalam Pemasaran Produk BMT El-Hamid 156

Bauran pemasaran yang dilakukan BMT El-Hamid 156 dapat dikatakan efektif atau tidak efektif setelah melihat data pendapatan yang diperoleh BMT El-Hamid 156 sebagai berikut³:

- a. Asset

Proyeksi asset BMT El-Hamid 156 tahun 2017 sebesar Rp. 1.465.773.122,60 asumsi kenaikan sebesar 15% selama periode tahun berjalan 2017, disbanding posisi pada tahun 2016 sebesar

³ Sumber data berasal dari RAT BMT El-Hamid 156 tahun 2016

Rp. 1.274.585.324,37 atau terdapat kenaikan asset sebesar Rp. 191.187.798,23. Kenaikan dapat dipengaruhi dari simpanan tabungan umum anggota, simpanan wajib anggota, dan pinjaman dari pihak ke III serta diperoleh dari bagi hasil uang didapatkan oleh BMT El-Hamid 156 dari pembiayaan yang dikeluarkan.

b. Dana Pihak Ketiga

Proyeksi tabungan Per 31 Desember 2017 sebesar Rp. 215.157.763,33 secara keseluruhan asumsi kenaikan hanya 10% dibandingkan dengan posisi yang sama pada tahun 2015 sebesar Rp. 187.093.707,28 atau asumsi kenaikan pada tahun 2017 sebesar Rp. 28.064.056,05.

c. Pembiayaan Yang Diberikan

Secara keseluruhan asumsi pembiayaan yang diberikan Per 31 Desember 2017 sebesar Rp. 1.136.418.800,- dengan asumsi pertumbuhan kenaikan hanya 10% dari posisi tahun 2016 sebesar Rp. 1.033.108.000,- atau naik sebesar Rp. 103.310.800.

d. Sisa Hasil Usaha

Secara umum SHU diproyeksikan naik sebesar Rp. 21.573.398,03 dibanding tahun 2016 sebesar Rp. 18.759.476,63

atau terdapat kenaikan SHU di tahun 2017 sebesar Rp. 2.813.921,40 atau naik sekitar 15%.

e. Pendapatan / Laba Yang Diperoleh

Pendapatan BMT El-Hamid 156 secara umum per 31 Desember 2017 sebesar Rp. 234.870.797,41 dibanding posisi yang sama tahun 2016 sebesar Rp. 204.235.476,01 atau terdapat kenaikan sebesar Rp. 30.635.321,40 di tahun 2017 dengan persentase sekitar 15%.

f. Beban Biaya

Secara keseluruhan tahun 2017 diproyeksikan sebesar Rp. 197.219.003,68 terjadi kenaikan sebesar Rp. 17.929.000,30 dibandingkan posisi yang sama tahun 2016 sebesar Rp. 179.290.003,38 atau terdapat kenaikan 10%.

F. Kendala Yang Dihadapi dan Langkah-Langkah Mengatasinya

Dalam menjalankan oprasionalnya, BMT El-Hamid mengalami beberapa kendala yang harus dihadapi, adapun kendala yang dihadapi oleh BMT El-Hamid 156 antara lain:

a. Permodalan dan sumber pendanaan

Permodalan dan sumber pendanaan yang belum maksimal modal pendanaan merupakan fondasi dalam

operasional suatu lembaga keuangan hal ini berarti ketersediaan dana yang terbatas pada sebagian besar BMT di Indonesia akan mempersulit pengembangan usahanya.

b. Sumber daya manusia (SDM)

SDM yang masih kurang BMT rata-rata memiliki SDM yang produktifitasnya rendah karena tingkat pendidikan yang rendah, tidak adanya standar dalam system rekrutmen, jenjang karir yang tidak jelas, system penggajian dan bonus yang tidak memadai, dan kurangnya upaya peningkatan kemampuan melalui kegiatan pelatihan dan pendidikan yang menyebabkan pengelola BMT kurang professional dalam bekerja.

c. Inovasi di bidang pemasaran

Sebagian besar BMT tidak mampu mengembangkan produk-produk baru yang inovatif yang mampu meningkatkan daya saing dengan lembaga keuangan mikro lainnya. Hal ini dikarenakan umumnya BMT memiliki kualitas SDM yang rendah, dana yang terbatas untuk membiayai kegiatan riset dan pengembangan pasar, serta tidak memiliki strategi untuk mengatasi hambatan tersebut. Pengetahuan pengelola BMT juga dinilai sangat terbatas dalam menangkap dan menyikapi

masalah ekonomi yang terjadi di tengah masyarakat. Sehingga menyebabkan dinamisasi dan inovasi BMT tersebut kurang.

d. Teknologi informasi

Terdapat banyak BMT yang belum memiliki perangkat teknologi informasi untuk mendukung kegiatan operasionalnya ataupun jika ada tidak mampu memanfaatkannya secara optimal karena keterbatasan SDM. Hal ini menyebabkan BMT tidak memiliki kemampuan akses terhadap informasi baik berasal dari intern lembaga maupun ekstern sehingga tidak mampu menyediakan informasi yang cepat, lengkap dan akurat khususnya dalam proses penyusunan perencanaan maupun pengambilan keputusan.

Dan cara mengatasinya :

- a. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia melalui pendidikan dan pelatihan yang tepat dan berkesinambungan dengan menjalin kerjasama dengan lembaga pendidikan formal ataupun nonformal.
- b. Adanya pengetahuan strategik dalam bisnis (*business starategy*). Hal ini diperlukan untuk meningkatkan profesionalisme BMT dalam bidang pelayanan. Isu yang selalu

berkembang dalam bidang ini biasanya adalah pelayanan tepat waktu, pelayanan siap sedia, pelayanan siap dana dan sebagainya.

- c. Memperluas jaringan kerjasama antar BMT, BPR syariah, bank syariah yang merupakan satu kesatuan berkesinambungan antara satu dengan yang lainnya serta mempunyai tujuan untuk mengentaskan kemiskinan dan menegakan Syariat Islam di dalam bidang ekonomi. Dengan demikian akan terbentuk jaringan vertikal dan horizontal yang mendukung perkembangan dan eksistensi BMT, jaringan secara horizontal yaitu yaitu jaringan antar BMT dan jaringan secara vertikal yaitu antara BMT dengan lembaga lain yang lebih besar. Jaringan merupakan hal yang penting karena kemungkinan BMT memperoleh informasi yang dibutuhkan, akses dana, serta alih pengetahuan dan teknologi.
- d. Perlunya inovasi produk sesuai syariah yang ditawarkan kepada masyarakat. Pengembangan produk yang inovatif dapat dilakukan melalui program replikasi produk-produk yang telah terbukti keberhasilannya.