

BAB III

PRAKTIK PROMOSI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN SYARIAH DI BMT SURYA MANDIRI MLARAK PONOROGO

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Berdirinya BMT Surya Mandiri

BMT “Surya Mandiri” merupakan lembaga keuangan mikro berdasarkan prinsip syariah, yang bertujuan untuk membantu masyarakat kecil dan menengah. BMT “Surya Mandiri” merupakan lembaga keuangan dengan berpayung hukum yaitu undang-undang koperasi sebagaimana tercantum dalam keputusan Menteri Negara Koperasi Usaha Kecil dan Menengah RI No/518/128/ BH 405.481.2005.¹

Seiring dengan kemajuan dan perkembangan ekonomi rakyat, Majelis Ekonomi Muhammadiyah Ponorogo bersama dengan pimpinan Pemuda Muhammadiyah Ponorogo membentuk 16 BMT yang sejak bulan November 1997 telah berdiri dan beroperasi diseluruh kecamatan wilayah Kabupaten Ponorogo, salah satunya yaitu BMT “Surya Mandiri” di Kecamatan Mlarak. Adapun maksud dan tujuan pendirian BMT adalah untuk melayani masyarakat pedesaan pada umumnya sebagai pedagang kecil serta untuk menghindarkan mereka dari jeratan rentenir yang masih membudaya di wilayah masyarakat pedesaan. Khususnya di wilayah Kecamatan Mlarak dan sekitarnya.²

¹ Diambil dari dokumen BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo

² Ibid.

Modal awal pendirian BMT “Surya Mandiri” adalah sebesar Rp. 5.000.000,00 yang dihimpun dari dana masyarakat yang berupa Simpanan Pokok Khusus (SPK) sebanyak 200 lembar saham dengan nominal perlembar Rp. 2.500,00.

Pada awal berdiri dan beroperasi BMT “Surya Mandiri” merekrut 3 orang karyawan yang terdiri dari satu manajer, satu pegawai administrasi keuangan atau teller, dan satu tenaga pemasaran. Sedangkan kepengurusan terdiri dari 3 orang, yaitu: ketua program, wakil ketua dan sekretaris.

Adapun kegiatan utama yang dilakukan BMT “Surya Mandiri”, yaitu: menghimpun dana dari masyarakat yang berupa simpanan dan deposito yang selanjutnya disalurkan dalam bentuk pembiayaan dengan sistem sementara, angsuran, yang dapat dipertanggung jawabkan. Saham dalam BMT dibagikan keseluruhan anggota dan calon anggota dengan rata.

Untuk lebih mendekatkan BMT “Surya Mandiri “ kepada masyarakat maka dibukalah kantor yang bertempat di Desa Siwalan Mlarak Ponorogo, tepatnya pada tanggal 19 April 1998. Yang ternyata pada tahun pertama telah mencapai perkembangan yang cukup menggembirkn dan membanggakan.

Satu tahun berikutnya tepat pada bulan Juli 1999 BMT “Surya Mandiri” membuka unit usaha baru yaitu pusat perlakuan dan minat market yang berkedudukan di Joresan yang kini telah berpindah tempat di Desa Siwalan. Pada tahun 2006 BMT telah mempunyai asset Rp.

2.474.450.130,00 dengan keuntungan Rp. 36.964.112,00 pada tahun 2011 jumlah keuntungan mencapai Rp. 53.381.750,00. Tahun 2012 jumlah keuntungan mencapai Rp.53.416.292,00 hingga saat ini asset BMT “Surya Mandiri” mencapai Rp. 4,4 Mil, semua itu atas kerjasama dan ketekunan para pihak BMT Surya Mandiri dengan para nasabah.³

2. Visi, Misi, dan Tujuan BMT Surya Mandiri Ponorogo⁴

a. Visi BMT “Surya Mandiri”

Terciptanya suatu lembaga keuangan syariah yang berkualitas dan mandiri.

b. Misi BMT “Surya Mandiri”

- 1) Untuk meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.
- 2) Menciptakan sumber pembiayaan dan penyediaan modal dengan prinsip syariah.
- 3) Mengembangkan sikap hemat dan memotivasi untuk mendorong kegiatan sesuai dengan syariah.
- 4) Menumbuhkan usaha-usaha produktif.
- 5) Menumbuhkan sikap amanah dan tanggung jawab bagi para anggota.
- 6) Menanggulangi praktek-praktek perkreditan yang menyengsarakan rakyat.⁵

³ Diambil dari dokumen BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo

⁴ Diambil dari dokumen BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo

⁵ Diambil dari dokumen BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo

3. Tujuan BMT Surya Mandiri Ponorogo

Tujuan dasar BMT “Surya Mandiri” adalah untuk memberikan manfaat yang sebesar-besarnya bagi pertumbuhan dan perkembangan masyarakat kecil menengah kebawah di wilayah Mlarak dan sekitarnya. Selain itu, manfaat berdirinya BMT “Surya Mandiri” adalah:

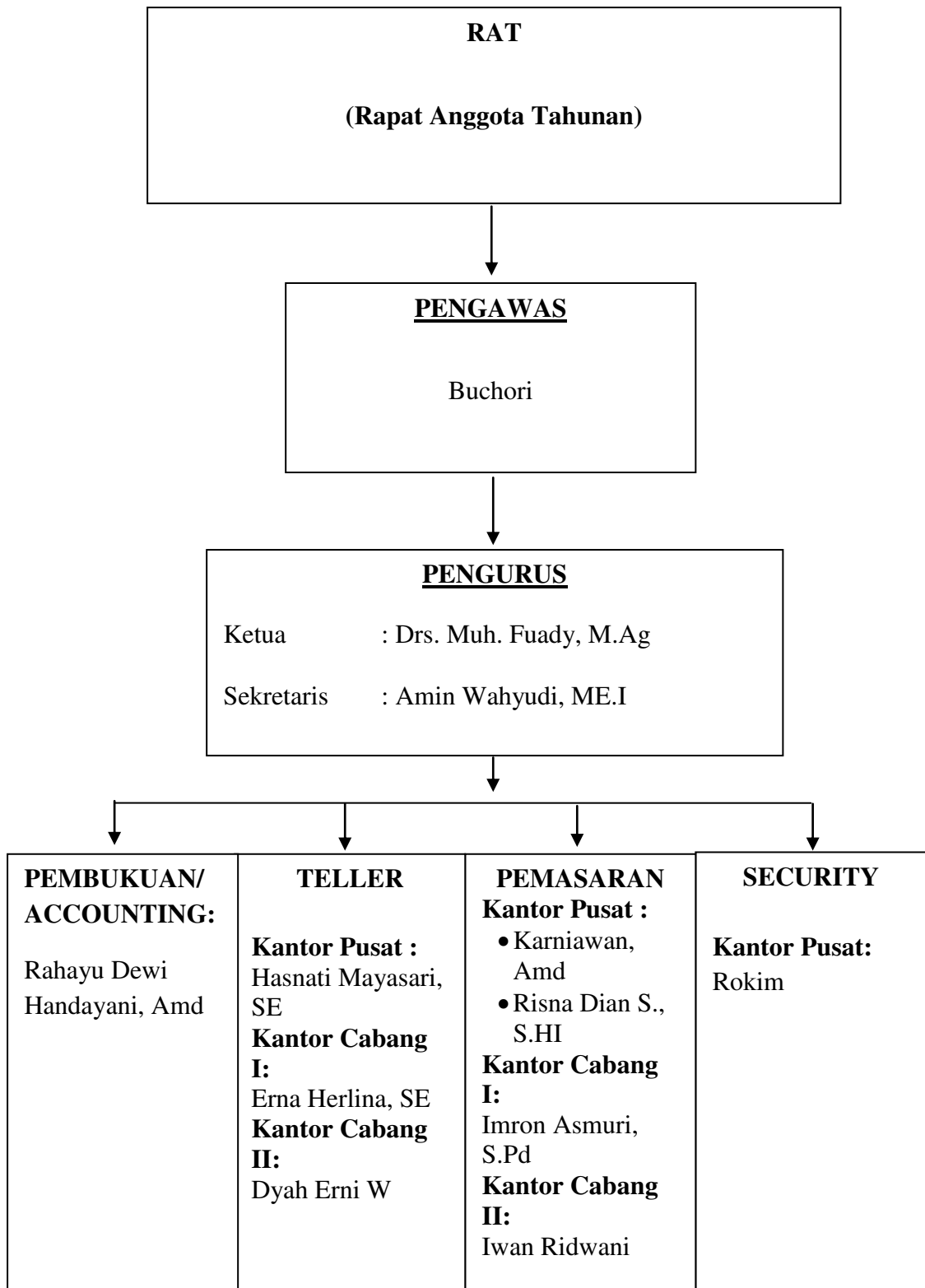
- a. Meningkatkan kesejahteraan anggota nasabah.
- b. Mengembangkan sikap hidup hemat, ekonomis dan berpandangan ke depan.
- c. Memberikan pelayanan modal para anggota.
- d. Melatih diri untuk berfikir dan bermusyawarah.
- e. Belajar dalam mengemban tanggung jawab.
- f. Menumbuhkan kepercayaan pada anggota dan masyarakat.

4. Lokasi BMT Surya Mandiri Ponorogo

Lokasi BMT “Surya Mandiri” terletak di beberapa daerah sekitar Ponorogo yang meliputi kantor pusat dan dua kantor cabang. Adapun lokasi BMT “Surya Mandiri” adalah sebagai berikut:

- a. Kantor Pusat BMT “Surya Mandiri” terletak di Jl. Raya Mlarak-Sambit 17 (Selatan Pasar Pon) Siwalan Ponorogo Telp. (0352) 313114
- b. Kantor Cabang I BMT “Surya Mandiri” terletak di kompleks pertokoan Gandu Mlarak Ponorogo Telp. (0352) 212078
- c. Kantor Cabang II BMT “Surya Mandiri” terletak di Jl. Sukowati No. 17 (Timur Perempatan Jetis) Jetis Ponorogo

5. Struktur Organisasi BMT Surya Mandiri Ponorogo⁶



Gambar 2.1 Struktur Organisasi BMT Surya Mandiri Ponorogo

⁶ Diambil dari dokumen BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo

6. Produk-produk BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo

Adapun produk-produk yang tersedia di BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo meliputi penghimpunan dana dan penyaluran dana. Dalam produk penghimpunan dana tersebut antara lain adalah sebagai berikut:⁷

a. SIMASDA (Simpanan Masa Depan Berganda)

1. Khusus bagi penabung murni
2. Mempunyai keuntungan yang dapat diambil sewaktu-waktu dan setiap tahunnya akan mendapatkan tali asih.
3. Pada saat membuka tabungan, saldo awal minimal Rp. 20.000,00 dan sisa saldo setelah pengambilan minimal Rp. 5.000,00.
4. Bagi hasil berdasarkan saldo harian.

b. SIMUDA (Simpanan *Muḍārabah*)

Simpanan yang diperuntukkan bagi peminjam. Jadi disamping meminjam, peminjam juga diwajibkan mempunyai simpanan yang penyetorannya dapat dilakukan ketika melakukan pembayaran angsuran pokok pinjaman dan setoran awal Rp. 2.500,00 dengan bagi hasil Rp. 10.000,00/pinjaman satu juta. Simpanan ini juga dapat diambil sewaktu-waktu. Adanya SIMUDA ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi nasabah (peminjam), karena setelah selesai melakukan angsuran peminjaman, nasabah (peminjam) masih mempunyai tabungan yang dapat dimanfaatkan bagi mereka.

c. TAKESJAR (Tabungan Kesejahteraan Pelajar)

⁷ Diambil dari Dokumen BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo

Tabungan ini peruntukkan khusus pelajar dengan beberapa keuntungan. Bagi pelajar yang berprestasi akan mendapatkan “Beasiswa Pelajar”, dengan ketentuan beasiswa diberikan bagi pelajar yang telah bergabung dengan BMT minimal selama 6 bulan. Pada saat membuka tabungan, saldo awal minimal Rp. 20.000,00 dan saldo akhir setelah pengambilan minimal Rp. 5.000,00. Sedangkan mengenai ketentuan bagi hasil pada tabungan ini dihitung berdasarkan saldo bulanan.

d. DEPOSITO (Simpanan Berjangka)

Jangka waktu dan jumlah tabungan dalam tabungan Deposito ini adalah 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan, dengan setoran awal minimal Rp.1.000.000,00 dan dengan bagi hasil sebesar Rp. 9.000,00 per satu juta.⁸

Adapun produk pembiayaan di BMT Surya Mandiri antara lain adalah pembiayaan *muḍārabah*, pembiayaan *murābahah*, dan Usaha Kecil Menengah (UKM). Bentuk penyaluran dana yang dilakukan BMT “Surya Mandiri” terbagi menjadi 2 produk pinjaman, yaitu sebagai berikut:

a. Sistem sementara

1. Jangka waktu pengambilan maksimal 1 bulan
2. Jasa ditentukan oleh peminjam

b. Sistem angsuran

1. Jangka waktu pengembalian atau angsuran 6-12 bulan
2. Tingkat/prosentase jasa sesuai dengan kesepakatan

⁸ Erna Herlina, Wawancara Teller BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo Tanggal 23 Agustus 2017.

Contoh tabel angsuran yang ditetapkan BMT “Surya Mandiri” Mlarak

Ponorogo adalah sebagai berikut:

Tabel 3.1
Angsuran Pembiayaan Syariah di BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo

No	Pinjaman	Angsuran Pokok dan Bagi Hasil		
		6x	12x	18x
1.	1.000.000	184.700	101.350	73.600
2.	1.500.000	277.000	152.000	110.350
3.	2.000.000	369.350	202.700	147.150
4.	2.500.000	461.700	253.350	183.900
5.	3.000.000	554.000	304.000	220.700
6.	3.500.000	646.350	354.700	257.450
7.	4.000.000	738.700	405.350	294.250
8.	4.500.000	831.000	456.000	331.000
9.	5.000.000	923.350	506.700	367.800
10.	5.500.000	1.015.700	557.350	404.600
11.	6.000.000	1.108.000	608.000	441.350
12.	6.500.000	1.200.350	658.700	478.150
13.	7.000.000	1.292.700	709.350	514.900
14.	7.500.000	1.385.000	760.000	551.700
15.	8.000.000	1.477.350	810.700	588.450
16.	8.500.000	1.569.700	861.350	625.250
17.	9.000.000	1.662.000	912.000	662.000
18.	9.500.000	1.754.350	962.700	698.800
19.	10.000.000	1.846.700	1.013.350	735.600 ⁹

⁹ Brosur produk pembiayaan syariah BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo.

B. Praktek Promosi Pemasaran Produk Pembiayaan Syariah di BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo

Dalam menjalankan usahanya, BMT Surya Mandiri telah memiliki cara untuk memasarkan produk pembiayaan syariahnya. perlu diketahui bahwa masyarakat yang berada di lingkungan sekitar BMT Surya Mandiri mayoritas penduduknya adalah Muslim. Namun jika dilihat dari segi kepercayaan mereka terhadap lembaga keuangan, maka mereka masih menganut pada sistem konvensional dibandingkan dengan sistem syariah. salah satu warga yang bernama Ibu Mustatik (Merupakan nasabah bank konvensional) mengungkapkan bahwa

“Lembaga keuangan yang telah berdiri saat ini terutama yang berada di lingkungan Desa atau Kecamatan, memang lebih di dominasi oleh lembaga keuangan konvensional. Jadi, untuk melakukan pembiayaan di lembaga keuangan syariah, saya masih ragu karena melihat usianya dan juga kantornya yang belum sebesar Bank atau lembaga konvensional lain.”¹⁰

Selain itu menurutnya, bank konvensional lebih modern dibandingkan bank syariah. karena bank konvensional baik dari segi pelayanan dan juga perkembangan teknologi mereka (Bank konvensional) selalu mengikutinya. Sehingga tercipta rasa nyaman dan puas dengan menggunakan bank berbasis konvensional.

Lain halnya dengan pendapat Ibu Supriani yang pernah menggunakan lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah, dalam hal pembiayaan beliau lebih setuju dengan pembiayaan berbasis syariah. hal tersebut dikarenakan lembaga keuangan syariah lebih bersifat kekeluargaan

¹⁰ Mustatik, Wawancara Nasabah Bank Konvensional, Tanggal 25 Agustus 2017.

dalam menyelesaikan persoalan, baik dari segi margin yang sesuai dengan kemampuan nasabah yaitu tidak terlalu besar, dengan adanya sistem bagi hasil. Namun, beliau juga berpendapat bahwa, perbedaan pemahaman masyarakat tentang margin dan bunga yang kebanyakan menganggapnya sama.¹¹

Lembaga Keuangan Syariah BMT Surya Mandiri Mlarak sendiri merupakan lembaga yang telah cukup lama berkecimpung dalam dunia usaha berdasarkan sistem syariah. salah satu usaha yang dilakukan berdasarkan prinsip syariah adalah pembiayaan syariah yang meliputi pembiayaan *mudharabah* dan *murabahah*.

Dalam menjalankan bisnisnya, BMT Surya Mandiri juga melakukan bauran pemasaran (marketing mix). Salah satu kegiatan yang harus dilakukan dalam marketing mix adalah promosi. Strategi ini dilakukan perusahaan untuk memperkenalkan atau mempromosikan berbagai jenis produk dan jasa yang telah diciptakan, baik secara langsung maupun tidak langsung. Dalam memasarkan produk BMT Surya Mandiri melalui promosi, pihak perusahaan melakukan upaya-upaya sebagai berikut:

- 1) Penyebaran brosur di pusat perbelanjaan milik BMT Surya Mandiri.
- 2) Pemasangan spanduk di lokasi-lokasi tertentu.
- 3) Serta dengan cara-cara lain, seperti promosi melalui mulut kemulut (gethok tular atau personal selling) yang dilakukan oleh marketer BMT Surya Mandiri.

¹¹ Supriani, Wawancara Nasabah Lembaga Keuangan Syariah, Tanggal 25 Agustus 2017

Salah satu upaya yang dianggap paling efektif dalam mempromosikan produk pembiayaan syariah di BMT Surya Mandiri Mlarak adalah dengan cara pemasaran secara langsung (personal selling) yang dilakukan oleh pihak BMT Surya Mandiri yang telah ditentukan. Dalam hal promosi, BMT Surya Mandiri telah memiliki divisinya sendiri. Salah satu marketer yang menjalankan tugasnya untuk mempromosikan produk pembiayaan syariah adalah Bapak Imron Asmuri, S.Pd. menurutnya, dalam mempromosikan produk pembiayaan syariah terbilang tidak mudah. Hal ini mengingat belum begitu dikenalnya lembaga keuangan syariah seperti lembaga keuangan konvensional. Sehingga dalam melakukan promosi, pihak BMT Surya Mandiri tidak menyebutkan sistem syariah secara mendetail karena hal tersebut kurang begitu dipahami oleh konsumen yang notabene adalah pedagang dan usaha kecil.

Dengan adanya strategi promosi di BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo, diharapkan nasabah maupun masyarakat akan mengetahui dan mengenal tentang produk-produk yang telah diterbitkan oleh suatu perusahaan atau lembaga. Dalam hal ini BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo memiliki beberapa strategi promosi yang dinilai efektif untuk memperkenalkan atau mempromosikan produk-produk jasa yang mereka terbitkan. Sebagai sarana dalam melakukan promosi, BMT Surya Mandiri menggunakan alat atau fasilitas yang dapat mendukung kegiatan ini. Secara garis besar keempat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh perbankan adalah:

1. Periklanan (advertising)

Dalam hal periklanan (advertising) yang dilakukan oleh BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo dilakukan dengan 2 cara yaitu iklan yang bersifat indoor dan outdoor. Iklan yang bersifat outdoor dilakukan oleh BMT Surya Mandiri dengan cara memasang spanduk di tempat-tempat yang strategis dan berdekatan dengan area kantor BMT Surya Mandiri baik pusat maupun di lingkungan kantor cabang BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo.

Selain dengan pembuatan spanduk, BMT Surya Mandiri juga memasang billboard (papan nama) di depan kantor BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo. pemasangan ini bertujuan untuk mengenalkan kepada masyarakat tentang adanya lembaga keuangan berbasis syariah terutama pada masyarakat yang melintas supaya tertarik dan ingin mengetahui secara mendalam tentang produk yang disediakan oleh BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo. Tujuan lain dari pemasangan spanduk dan papan nama kantor adalah untuk mengenalkan kepada khalayak ramai, membangun image ciri khas suatu perusahaan yang sudah ternama, meningkatkan reputasi bagi perusahaan. Namun, tidak semua orang juga yang mau melihat dengan adanya spanduk dan papan nama ini. Jadi, hal ini kurang cukup bagi pihak BMT dalam memasarkan produk pembiayaan syariah di BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo.¹²

¹² Imron Asmuri, Wawancara, Tanggal 8 September 2017.

Iklan yang bersifat indoor pada kantor BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo adalah dengan membuat dan menyebarkan brosur di tempat-tempat yang telah ditunjuk oleh BMT Surya Mandiri. Brosur ini dapat diperoleh di kantor pusat dan kantor cabang BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo serta di BMT swalayan milik BMT Surya Mandiri Ponorogo yang terletak di area Mlarak dan juga di area Sambit. Namun, selama perjalanan BMT Surya Mandiri pembuatan brosur tersebut kurang begitu ditanggapi oleh masyarakat secara baik karena jika diletakkan di Swalayan BMT Surya Mandiri yang dilatakkan di dekat kasir, tidak begitu menarik respon masyarakat untuk mengambil dan membaca brosur pembiayaan kami (BMT Surya Mandiri).

Berdasarkan peristiwa tersebut, BMT Surya Mandiri mengevaluasi bahwasannya brosur yang diletakkan di tempat yang ditentukan kurang menarik masyarakat untuk mengambilnya. Sehingga pihak marketing BMT Surya Mandiri melakukan upaya perbaikan yaitu dengan memperbaiki desain dengan penggunaan bahasa yang lebih ringkas dan menarik (mudah) bagi nasabah untuk memahaminya.

Upaya yang dilakukan oleh pihak BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo adalah dengan mengurangi detail dari persyaratan yang dicantumkan oleh BMT Surya Mandiri termasuk tentang keharusan untuk menjadi nasabah dalam melakukan pembiayaan syariah dan pengurangan pada informasi jaminan yang dipersyaratkan.¹³ Namun,

¹³ Ibid.

respon masyarakat yang diberi brosur tersebut juga masih belum efektif, sehingga diperlukan cara promosi lain yang lebih baik.

2. Promosi Penjualan (Sales Promotion)

Di samping promosi lewat iklan, promosi lainnya dapat dilakukan melalui promosi penjualan. Tujuan promosi penjualan untuk meningkatkan promosi adalah untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah. Promosi dapat dilakukan melalui pemberian diskon, kupon, atau sampel produk. Dalam promosi penjualan, setidaknya terdapat tiga manfaat yang diperoleh yaitu komunikasi dengan memberikan informasi yang dapat menarik dan mempengaruhi perhatian nasabah untuk membeli. Insentif, yaitu memberikan dorongan dan semangat kepada nasabah untuk segera membeli produk yang ditawarkan, dan invitasi mengharapkan nasabah segera merealisasikan pembelian produk perbankan.

Praktek promosi penjualan yang dilakukan oleh BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo dilakukan melalui beberapa cara yaitu:

- a. Pemberian tingkat margin khusus untuk nasabah yang melakukan pembiayaan syariah di BMT Surya Mandiri. Hal ini dilakukan oleh pihak BMT Surya Mandiri terutama dalam produk pembiayaan syariah.¹⁴
- b. Pemberian hadiah atau cinderamata sebagai kenang-kenangan kepada nasabah yang loyal terhadap BMT Surya Mandiri, meliputi keaktifan

¹⁴ Imron Asmuri, Wawancara Marketing BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo, Tanggal 08 September 2017.

dalam pembayaran ngsuran. Hadiah atau cinderamata tersebut berupa pemberian peralatan memasak, peralatan pendukung dalam usaha, serta peralatan yang bermanfaat yang sesuai dengan perolehan keuntungan dari nasabah pembiayaan kepada BMT Surya Mandiri. Panyaluran tersebut dilakukan dalam waktu tertentu yitu pada akhir periode.

Selain itu, juga dilakukan undian berhadiah yang ditujukan kepada seluruh nasabah BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo diwaktu yang sama sebagai apresiasi pihak BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo atas kesetiaan para nasabah serta sebagai salah satu bentuk dari promosi penjualan yang dilakukan pihak BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo untuk menarik minat konsumen atau nasabah terutama kepada kaum Ibu-ibu dan wanita sebagai mayoritas pelaku usaha kecil menengah di wilayah sekitar Kecamatan Mlarak dan dan Kecamatan Jetis melalui komuikasi yang dilakukan oleh pihak BMT Surya Mandiri maupun nasabah yang telah merasakan manfaatnya.

3. Penjualan Pribadi (Personal Selling)

Kegiatan promosi berikutnya adalah penjualan pribadi atau personal selling dan inilah yang paling sering diidentikan sebagai pemasaran oleh masyarakat. Dalam dunia perbankan penjualan pribadi secara umum dilakukan oleh seluruh pegawai bank, mulai dari cleaning servis sampai dengan pejabat bank. Praktek penjualan pribadi di BMT Surya Mandiri dilakukan oleh seluruh karyawan yang berada di kantor

tersebut. Namun, terdapat satu tim dari divisi pemasaran yang melakukan promosi pemasaran di wilayah yang telah ditentukan. Wilayah-wilayah yang dijadikan lokasi promosi pemasaran tersebut diantaranya:

- a. Kecamatan Siman meliputi Pasar Siman serta warung-warung yang sering dikunjungi oleh pedagang serta lingkungan masyarakat seperti toko, kios dan lain sebagainya.
- b. Kecamatan Mlarak meliputi Pasar Pon Siwalan, Pasar Legi Mlarak, Pasar Gunung Sari, Pasar Pahing Gandu, serta pertokoan sekitar dan juga pengusaha krupuk di lingkungan BMT Surya Mandiri swalayan.
- c. Kecamatan Jetis meliputi Pasar Pahing (Pasar Sapi), Pasar wage, Pengusaha makanan, dan pertokoan.
- d. Kecamatan sambit meliputi Pasar Kliwon Tamansari, Pasar Pon Bibis, Pasar Wage Berbo, ruko-ruko, dan warung-warung yang ramai pengunjung serta tempat yang dihampiri oleh pegawai BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo, dan wilayah Kecamatan Sawoo meliputi Pasar Sawoo, Pasar Grogol, serta warung-warung yang dihampiri oleh pegawai BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo.¹⁵

Keuntungan yang diperoleh BMT Surya Mandiri dalam melakukan penjualan pribadi adalah sebagai berikut:

- 1) Pihak BMT dapat langsung bertatap muka dengan nasabah atau calon nasabah, sehingga dapat langsung menjelaskan tentang produk bank kepada nasabah secara rinci.

¹⁵ Imron Asmuri, Wawancara Marketing BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo, Tanggal 08 September 2017

- 2) Dapat memperoleh informasi tentang kelemahan produk kita (BMT Surya Mandiri) dari nasabah, terutama dari keluhan yang nasabah sampaikan termasuk dari nasabah tentang bank lain.
- 3) Petugas BMT dapat langsung mempengaruhi dengan berbagai argumentasi logis yang dimiliki bank.
- 4) Petugas BMT yang memberikan layanan merupakan citra bank yang diberikan kepada nasabah apabila pelayanan yang diberikan baik dan memuaskan.
- 5) Membuat situasi seolah-olah mengharuskan nasabah mendengarkan dan menanggapi BMT

Dalam hal keuntungan yang diperoleh dari nasabah mengenai bank atau lembaga keuangan lain baik berbasis syariah maupun konvensional, hal tersebut dijadikan pihak BMT sebagai salah satu bahan untuk melakukan penjualan pribadi guna menarik minat nasabah sebanyak-banyaknya dalam melakukan pembiayaan di BMT tersebut.¹⁶

Namun, dalam melakukan praktek personal selling, menurut informasi yang diperoleh Penulis dari pedagang pasar yang dijadikan lokasi promosi, praktek promosi produk pembiayaan syariah BMT Surya Mandiri suka menjelek-jelekan kantor yang lain yang sama-sama menawarkan produk pembiayaan. Bahkan, hal tersebut tidak hanya dilakukan oleh BMT Surya Mandiri saja, melainkan lembaga keuangan

¹⁶ Imron Asmuri, Wawancara Marketing BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo, Tanggal 08 September 2017

lain.¹⁷ Selain itu, pendapat yang sama juga dikemukakan oleh Ibu Anjarwati sebagai pedagang yang pernah menerima promosi pemasaran produk pembiayaan syariah BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo. Menurutnya, praktek promosi yang dilakukan oleh BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo berlebih-lebihan misalnya seperti membandingkan dengan Bank BRI (konvensional) yang menggunakan bunga yang tinggi, selalu mengantri panjang, dan prosesnya lama.¹⁸

Selain dari kedua narasumber di atas, Penulis juga menggali informasi dari pengunjung warung yang juga pernah menerima praktek promosi pemasaran produk pembiayaan syariah dari BMT Surya Mandiri. Menurutnya, Sales BMT Surya Mandiri dalam menawarkan produk pembiayaan syariahnya berlebih-lebihan, dan juga membicarakan produk pembiayaan milik lembaga lain yang akhirnya diminta untuk memilih produk pembiayaan di BMT Surya Mandiri tersebut.¹⁹

Dalam hal tersebut di atas, pihak BMT Surya Mandiri menerangkan bahwa alasan untuk melakukan hal tersebut diawali dari banyaknya praktek “bank cret atau entre” yaitu pinjaman utang yang hari ini dipinjam besok hari langsung harus mencicil dan dana yang diberikan tidak seluruhnya diberikan, dengan bunga yang sangat merugikan masyarakat terutama pedagang kecil di pasaran. Hal ini dianalisa oleh pihak BMT untuk mencari cara agar supaya dapat meraih perhatian dari

¹⁷ Siti, Wawancara Pedagang, Tanggal 01 September 2017.

¹⁸ Anjarwati, Wawancara Pedagang, Tanggal 01 September 2017.

¹⁹ Maryadi, Wawancara Pedagang, Tanggal 03 September 2017.

msyarakat terutama pedagang. Akhirnya, pihak BMT menemukan cara dengan memberikan contoh-contoh tentang bank titil dan bank sistem konvensional tersebut.²⁰

Menurut Bapak Imron Asmuri selaku marketer BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo, ketika diwawancara mengenai informasi tentang lembaga keuangan lain baik tentang kelebihan dan kekurangan produk lembaga lain, bahwa informasi tersebut diperoleh dari informasi para nasabah. Dari informasi tersebut lalu dijadikan sebagai salah satu alat komunikasi dengan calon nasabah lain untuk menunjukkan keunggulan lembaga keuangan BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo. Selain itu, pihak BMT Surya Mandiri memiliki alasan tersendiri tentang cara promosi yang dilakukan tersebut, bahwasannya tindakan yang selama ini dilakukan hanya bermaksud untuk memberikan klarifikasi bahwa BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo merupakan lembaga keuangan yang menerapkan sistem syariah, dan memberikan pelayanan yang lebih baik dan sesuai dengan syariat Islam tanpa adanya maksud untuk merendahkan produk/jasa lembaga lain terutama lembaga konvensional.²¹

Akan tetapi dalam melakukan promosi yang tersebut diatas, fokus tim marketer dalam merendahkan lembaga keuangan lain adalah kepada lembaga yang menerapkan sistem bunga yaitu lembaga konvensional.

²⁰ Imron Asmuri, Wawancara Marketing BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo, Tanggal 08 September 2017

²¹ Ibid.

adapun maksud serta tujuan pihak BMT Surya Mandiri dalam melakukan hal tersebut adalah untuk memberikan sebuah pesan kepada nasabah bahwasannya sistem syariah lebih baik dibandingkan dengan sistem konvensional jika dilihat dari berbagai sudut. Adapun terkait sikap yang merendahkan lembaga keuangan konvensional dalam hal promosi langsung merupakan sebuah kewajiban bagi tim marketer di BMT Surya Mandiri karena hanya sebagai bentuk persaingan yang sehat antara bank konvensional dengan syariah.²²

Selain itu, tujuan lain dari upaya yang dilakukan oleh BMT Surya Mandiri Mlarak dalam mempromosikan produk pembiayaan syariah adalah agar supaya masyarakat dapat mudah memahami, memperhatikan, dan menanggapi apa yang disampaikan oleh pihak BMT Surya Mandiri sehingga masyarakat mau mencoba dan beralih kepada lembaga keuangan syariah terutama dalam menggunakan produk pembiayaan. Namun, tujuan secara umum yang dilakukan oleh BMT Surya Mandiri tidak terlepas dari syariat Islam yakni agar tercapainya Misi BMT Surya Mandiri yaitu Menanggulangi praktek-praktek perkreditan yang menyengsarakan rakyat, agar mereka terbebas dari jeratan rentenir serta lembaga perkreditan yang membuat masyarakat merasa terbebani.²³

4. Publitas (Publicity)

Kegiatan ini merupakan kegiatan untuk memancing nasabah melalui kegiatan pameran, pembukaan stan promosi di pusat

²² Ibid.

²³ Ibid.

perbelanjaan, sponsorship kegiatan, program corporate social responsibility (CSR), mendukung atau berperan serta dalam kegiatan amal serta kegiatan lainnya.

Praktek publitas yang dilakukan oleh BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo adalah dengan mengikuti program pemerintah Kecamatan Mlarak yang dilakukan setiap tahunnya yaitu mengikuti pawai keliling dan menjadi sponsor dari acara yang ada disekitar Kecamatan Mlarak Ponorogo.

C. Konsekuensi Promosi Terhadap Praktek Pembiayaan Syariah di BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo

Menurut Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, menerangkan bahwa promosi adalah kegiatan pengenalan atau penyebarluasan informasi suatu barang dan/atau jasa untuk menarik minat beli konsumen terhadap barang dan/jasa yang akan dan sedang diperdagangkan.²⁴ Sedangkan pengertian promosi menurut Undang-undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan menerangkan bahwa promosi merupakan kegiatan mempertunjukkan, memperagakan, memperkenalkan, dan/atau menyebarkan informasi hasil produksi barang dan/jasa untuk menarik minat beli konsumen.²⁵

Dalam melakukan sebuah promosi, informasi yang disampaikan oleh seorang promotor haruslah sesuai dengan informasi produk yang dipasarkan. Informasi tersebut meliputi detail produk dan juga tentang cara

²⁴ Pasal 1 Angka 6 Undang-undang No 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen

²⁵ Pasal 1 Angka 20 Undang-undang No 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan

pemanfaatannya. Dalam hal ini, promosi yang dilakukan oleh BMT Surya Mandiri adalah dengan memberikan brosur pembiayaan syariah yang berisikan tentang pelayanan produk simpanan dan persyaratan produk pembiayaan syariah di BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo sebagai berikut:

Pelayanan pembiayaan syariah (*muḍarabah* dan *murabbābah*) dengan persyaratan sebagai berikut:

1. BPKB Asli
2. Foto kopi KTP dan KK
3. Foto kopi BPKB dan STNK
4. Mengisi pengajuan formulir

Dalam hal produk simpanan/tabungan, dalam brosur tersebut diterangkan tentang produk:

- a. Simasda (Simpanan Masa Depan Berganda) untuk masyarakat umum
- b. Takesjar (Tabungan Kesejahteraan Pelajar) khusus pelajar
- c. Simpanan Berjangka/Deposito untuk masyarakat umum.²⁶

Dalam penyediaan informasi berupa brosur tersebut di atas, persyaratan untuk melakukan pembiayaan syariah di BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo terkesan tidak begitu sulit. Selain itu, promosi langsung yang dilakukan oleh BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo juga mengatakan hal yang sama, tanpa adanya informasi tambahan mengenai persyaratan dalam melakukan pembiayaan syariah di BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo.

²⁶ Diambil dari brosur BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo

Adapun mekanisme dalam melakukan pembiayaan syariah di BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo adalah Setelah semuanya terlengkapi, nanti datang ke BMT untuk mengisi formulir pengajuan pembiayaan dengan mencantumkan salah satu nama orang terdekat, lalu mengisi jumlah pembiayaan yang diperlukan beserta jangka waktunya dengan mencantumkan tujuan kegunaan dana tersebut dengan jelas. Kemudian apabila sudah mengisi pengajuan pembiayaan maka nasabah tersebut menunggu maksimal tiga hari yang nantinya pihak kami (BMT Surya Mandiri) akan datang ke rumah untuk menganalisa. Setelah itu akan ada keputusan dari pihak kami (BMT Surya Mandiri) berupa pencairan dana dan juga pembuatan rekening sebagai nasabah penabung. Setelah itu, dana tersebut dapat diberikan dengan membayar biaya administrasi sebesar 2% dari jumlah dana yang dipinjam.²⁷

Namun, dalam penerapan promosi yang dialami oleh nasabah, yang baru melakukan pembiayaan syariah di BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo, terdapat informasi yang tidak disebutkan dalam promosi pemasaran produk pembiayaan syariah di BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo. Informasi tersebut yaitu mengenai praktek pembiayaan syariah yang mewajibkan nasabahnya peminjamnya untuk menjadi nasabah penabung terlebih dahulu tanpa adanya konfirmasi di awal. Selain itu, dalam brosur yang diberikan oleh pihak BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo dalam produk simpanan maupun pembiayaan juga tidak disebutkan tentang produk

²⁷ Imron Asmuri, Wawancara Marketing BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo, Tanggal 08 September /2017

simpanan yang dikhususkan bagi nasabah peminjam di BMT tersebut. Sehingga hal ini tidak diketahui oleh nasabah sama sekali.²⁸

Selain adanya keharusan untuk menjadi nasabah penabung yang tidak di informasikan kepada nasabah baik dalam brosur maupun secara langsung, dalam praktek pembiayaannya, nasabah tersebut juga dikenai tambahan biaya administrasi atas proses pencairan dana pinjaman atau pembiayaan yang dilakukan. Dana tersebut dapat dipotongkan dari dana pinjaman maupun dapat dilakukan pembayaran sendiri oleh nasabah. Namun, informasi tersebut juga tidak disampaikan oleh pihak BMT Surya Mandiri baik dalam brosur maupun dalam promosi langsung yang disampaikan oleh pihak BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo. Sehingga nasabah tersebut merasa kecewa atas ketidak lengkapan informasi yang diterima dari pihak BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo yang tidak sesuai dengan promosi yang disampaikan.²⁹

Dalam hal ini, pihak BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo dalam melakukan promosi, tim marketer BMT Surya Mandiri mengakui bahwasannya terdapat informasi yang belum sepenuhnya dijelaskan oleh pihak BMT Surya Mandiri tentang adanya keharusan untuk menjadi nasabah penabung terlebih dahulu sebelum menerima dana pembiayaan dengan memotongnya dari dana pinjaman atau apabila ada dengan menggunakan uang pribadi nasabah peminjam, serta terdapatnya penambahan beban administrasi yang harus dibayar oleh nasabah, hal tersebut dimaksudkan agar

²⁸ Sulastri/Yayuk, Wawancara Nasabah BMT Surya Mlarak Ponorogo, Tanggal 05 September 2017.

²⁹ Ibid.

dalam melakukan promosi dengan cara pemberian informasi yang tidak lengkap, akan memberikan nilai yang lebih dalam benak nasabah terlebih dahulu untuk memilih melakukan pembiayaan syariah di BMT Surya Mandiri, selanjutnya agar supaya nasabah yang benar-benar berminat akan datang langsung ke kantor BMT Surya Mandiri dengan membawa persyaratan yang telah ditentukan dalam brosur tersebut.³⁰

Adapun alasan yang dikemukakan oleh pihak BMT Surya Mandiri terkait tidak adanya informasi tentang keharusan menjadi nasabah penabung dan penambahan beban administrasi kepada nasabah di saat pencairan dana pembiayaan, hal tersebut dikarenakan fungsi dari tabungan tersebut untuk menyalurkan bagi hasil yang diterima oleh nasabah peminjam, dan hal tersebut sudah menjadi suatu bentuk kewajiban bagi pihak BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo. Sehingga nasabah dianggap telah memaklumi apa yang dilakukan oleh pihak BMT Surya Mandiri Mlarak Ponorogo dengan mengikuti semua prosedur yang disampaikan.³¹

³⁰ Maryadi, Wawancara pengujung Warung, Tanggal 03 September 2017.

³¹ Ibid.