

**BAB IV**  
**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK PENGHIMPUNAN**  
**DANA KJKS BINAMA DALAM MENINGKATKAN KEUNGGULAN**  
**KOMPETITIF**

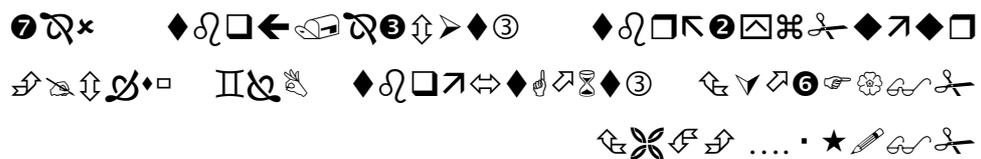
**A. Produk yang Diunggulkan KJKS BINAMA**

1. SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar)

a. Didasarkan atas akad *mudharabah*

Adalah akad antara dua pihak, satu pihak sebagai *shahibul maal* (penyedi modal) dan pihak lain sebagai *mudharib* (pengelola modal). Atas kerjasama ini berlaku bagi hasil dengan nisbah yang telah disepakati.

Secara umum landasan dasar Syariah *al-mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dalam ayat berikut ini :



...dan orang-orang yang berjalan dimuka bumi mencari sebagian karunia Allah (Al-Muzammil: 20).<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003, hlm.170.

b. Keutamaan

- Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu
- Dapat dijadikan jaminan pembiayaan
- Dilengkapi layanan jemput bola, untuk kemudahan transaksi baik setoran maupun penarikan dantar langsung oleh petugas dimanapun anda berada.
- Sebagai salahsatu prasyarat pembiayaan di BINAMA
- Bebas biaya administrasi bulanan
- Nisbah bagi hasil = 35% : 65%

c. Karakteristik SIRELA

simpanan untuk umum yang dapat disetor dan ditarik setiap saat, pada jam kerja atau buka kas.

- Setoran awal minimal Rp 25.000
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 2.000
- Saldo minimal Rp 10.000
- Nisbah bagi hasil 35% : 65%

d. Karakteristik nasabah memilih SIRELA

- Rekening sirela bisa diambil sewaktu-waktu
- Bebas biaya administrasi bulanan
- Berkesempatan mendapatkan hadiah apabila memperoleh banyak poin, jadi nasabah lebih semangat untuk menabung
- Setoran awal dan selanjutnya lebih terjangkau

➤ Sesuai syariah

e. Simulasi perhitungan bagi hasil

Misal saldo rata-rata Sirela Pak A RP. 25.000.000, total dana Rp. 1.000.000.000, pendapatan BINAMA Rp. 25.000.000. nisbah bagi hasil Sirela 35% : 65%

Maka perhitungan bagi hasil Sirela Pak A sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Saldo Sirela Pak A}}{\text{Total Dana di BINAMA}} \times \text{Pendapatan} \times \text{Nisbah} \\
 &= \frac{\text{Rp. 1.000.000}}{\text{Rp. 1.000.000.000}} \times \text{Rp.25.000.000} \times 35\% \\
 &= \text{Rp. 8.750,-}
 \end{aligned}$$

Maka bagi hasil yang diperoleh Pak A adalah Rp. 8.750

Untuk menarik minat nasabah, sirela menyediakan hadiah dengan ketentuan:

- Saldo rata-rata simpanan 1 juta rupiah per bulan; memperoleh 1 poin dan berlaku kelipatannya.

Hadiah diundi dua kali dalam setahun

- Periode I : Januari - Juni
- Periode II : Juli – Desember

2. TASAQUR (Tabungan Persiapan Qurban)

a. Didasarkan atas akad *mudharabah*

Adalah akad antara dua pihak, yang satu sebagai *mudharib* (pengelola usaha) dan yang lain sebagai *shahibul maal* (penyedia modal). Atas

kerjasama ini berlaku bagi hasil dengan nisbah bagi hasil yang telah disepakati.

b. Keutamaan

- Penyetoran dapat dilakukan sewaktu-waktu.
- Penaruhan simpanan dilakukan secara periodik satu tahun sekali yaitu pada bulan dzulhijjah.
- Peruntukannya khusus sebagai dana untuk melaksanakan ibadah qurban.
- Dilengkapi layanan jemput bola, untuk kemudahan transaksi
- Nisbah bagi hasil = 35% : 65%
- Bebas biaya administrasi bulanan.

c. Karakteristik TASAQUR

Simpanan bagi pembiayaan hewan qurban. Penarikan dapat dilakukan setelah mencapai saldo yang sesuai dengan harga hewan qurban, dan penarikan juga dilakukan secara periodik satu tahun sekali pada bulan dzulhijjah.

- Setoran awal minimal Rp. 25.000
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000
- Saldo minimal Rp 10.000
- Nisbah bagi hasil 35% : 65%

d. Karakteristik nasabah memilih TASAQUR

- Pengambilan bisa berupa hewan atau uang (setelah saldo yang dicapai sesuai dengan harga hewan qurban )

- Pembagian hewan qurban tepat sasaran
- Sesuai syariah
- Mempermudah nasabah untuk menunaikan ibadah qurban

e. Simulasi perhitungan bagi hasil

Misal saldo rata-rata Tasaqur Pak B Rp. 1.000.000, total dana Rp. 1.000.000.000, pendapatan BINAMA Rp. 25.000.000. nisbah bagi hasil Tasaqur 35% : 65%.

Maka perhitungan bagi hasil Tasaqur Pak B sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Saldo Tasaqur Pak B}}{\text{Total Dana di BINAMA}} \times \text{Pendapatan} \times \text{Nisbah} \\
 &= \frac{\text{Rp. 1.000.000}}{\text{Rp. 1.000.000.000}} \times \text{Rp.25.000.000} \times 35\% \\
 &= \text{Rp. 8.750,-}
 \end{aligned}$$

Maka bagi hasil yang diperoleh Pak B adalah Rp. 8.750

Dengan menyimpan dana Qurban di Tasaqur BINAMA nasabah berkesempatan mendapatkan hadiah berikut:

3 ekor kambing untuk 3 rekening, dengan ketentuan sebagai berikut:

Saldo rata-rata simpanan minimal Rp. 250.000,- per bulan

Hadiah diundi setiap bulan Dzulhijjah.

3. SISUKA (Simpanan Sukarela Berjangka)

a. Didasarkan atas akad *mudharabah*

Adalah akad antara dua pihak, yang satu sebagai *mudharib* (pengelola usaha) dan yang lain sebagai *shahibul maal* (penyedia modal). Atas

kerjasama ini berlaku bagi hasil dengan nisbah bagi hasil yang telah disepakati.

b. Keutamaan

- Sebagai sarana investasi jangka panjang
- Dapat dijadikan jaminan pembiayaan di BINAMA
- Dilengkapi layanan jemput bola
- Jangka waktu beragam dan bagi hasil kompetitif serta menguntungkan:

3 bulan = 40% : 60 %

6 bulan = 45% : 55%

12 bulan = 50% : 50%

c. Karakteristik SISUKA

simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai dengan waktu yang telah disepakati, yakni : 3, 6, dan 12 bulan. Jika tidak ditarik pada saat yang telah disepakati, maka simpanan akan diperpanjang secara otomatis sesuai akad terdahulu.

- Setoran minimal Rp. 1.000.000

- Nisbah bagi hasil

3 bulan = 40% : 60 %

6 bulan = 45% : 55%

12 bulan = 50% : 50%

d. Karakteristik nasabah memilih SISUKA

- Di KJKS BINAMA jangka waktu dan bagi hasilnya beragam
- Sistem bagi hasil juga lebih jelas
- Berkesempatan mendapatkan hadiah sesuai dengan saldo dan dapat memilih hadiah sendiri.
- Sesuai syariah

e. Simulasi perhitungan bagi hasil

Misal saldo rata-rata sisuka Pak C Rp. 1.000.000, total dana Rp. 1.000.000.000, pendapatan BINAMA Rp. 25.000.000. nisbah bagi hasil Sisuka 50% : 50%.

Maka perhitungan bagi hasil Sisuka Pak C sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Saldo Sisuka Pak A}}{\text{Total Dana di BINAMA}} \times \text{Pendapatan} \times \text{Nisbah} \\
 &= \frac{\text{Rp. 1.000.000}}{\text{Rp. 1.000.000.000}} \times \text{Rp.25.000.000} \times 50\% \\
 &= \text{Rp. 12.500,-}
 \end{aligned}$$

Maka bagi hasil yang diperoleh Pak C adalah Rp. 12.500,-

Setiap pembukaan rekening Sisuka dan perpanjangan otomatis di BINAMA , nasabah akan mendapatkan souvenir.

Ketentuan :

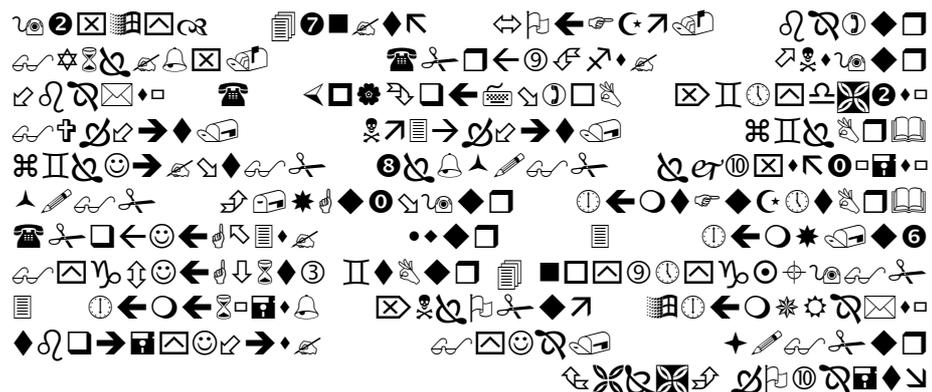
- Sisuka dengan nominal minimal Rp. 1.000.000,- jangka waktu 12 bulan.

- Sisuka dengan nominal minimal Rp. 2.000.000,- jangka waktu 6 bulan
- Sisuka dengan nominal minimal Rp. 3.000.000,- jangka waktu 3 bulan

4. TARBIAH (Tabungan Arisan Berhadiah)

a. Didasarkan atas akad *Wadiah yadlamanah*

Adalah akad antara dua pihak, satu pihak yang menitipkan dana memberikan izin kepada pihak yang dititipi dapat memanfaatkan dana yang dititipkan. Landasan hukum dalam Al-Qur'an adalah :



Artinya : Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) Menyembunyikan persaksian. dan Barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. .(QS. Al- Baqarah ayat : 283)<sup>2</sup>

b. Keutamaan

---

<sup>2</sup> Ibid, hlm. 246

- Setiap rekening yang keluar pada saat pembukaan arisan berhak memperoleh hadiah-hadiah berupa uang maupun barang
  - Bila nomor rekening anda keluar saat pembukaan arisan dan berhak atas dana arisan, anda tidak perlu membayar setoran lagi, karena kelebihan uang dari saldo Tarbiah anda adalah hadiah dari BINAMA. Dan nasabah masih berkesempatan mendapatkan hadiah istimewa dan hiburan
  - nasabah dapat mempunyai lebih dari satu rekening tarbiah sehingga kesempatan mendapatkan hadiah lebih besar
  - dapat dijadikan simpanan jangka panjang yang aman, karena pencairan tarbiah hanya dapat dilakukan pada saat jatuh tempo
  - dilengkapi layanan jemput bola, untuk kemudahan transaksi.
- c. Ketentuan dan syarat pembukaan rekening TARBIAH
- Penyimpanan perorangan atau lembaga
  - Mengisi permohonan keanggotaan dan pembukaan rekening simpanan
  - Menyerahkan fotokopi identitas diri (KTP / SIM)
  - Setoran awal dan selanjutnya sesuai ketentuan
  - Hanya rekening aktif yang berhak ikut pada pembukaan tarbiah bulanan
- d. Karakteristik nasabah memilih TARBIAH
- Penyimpanan perorangan atau lembaga

- Mengisi permohonan keanggotaan dan pembukaan rekening simpanan
- Menyerahkan fotokopi identitas diri (KTP / SIM)
- Setoran awal dan selanjutnya sesuai ketentuan
- Hanya rekening aktif yang berhak ikut pada pembukaan tarbiah bulanan

Jumlah nasabah produk unggulan

No	Simpanan	Jumlah Rekening
1	Sirela	1.951
2	Tasaqur	47
3	Tarbiah periode 12	200
4	Tarbiah periode 13	107
5	Tarbiah periode 14	211
6	Tarbiah periode 15	288
7	Tarbiah periode 16	91
8	Sisuka 3 bulan	8
9	Sisuka 6 bulan	13
10	Sisuka 12 bulan	66

## B. Strategi Pemasaran KJKS BINAMA

Untuk melakukan kegiatan pemasaran, KJKS BINAMA mempunyai strategi pemasaran tersendiri yaitu sebagai berikut<sup>3</sup>:

a) Strategi produk

Dalam mengembangkan produknya KJKS BINAMA melakukan beberapa hal yaitu:

---

<sup>3</sup> Hasil jawaban dari koesioner di KJKS BINAMA

## 1. Menentukan motto

Agar nasabah mampu memahami maksud visi dan misi yang ingin dicapai KJKS BINAMA dalam melayani masyarakat, berikut motto dari masing-masing produk yaitu:

### ❖ Simpanan sukarela lancar.

Semudah dan sepraktis menyimpan di celengan untuk simpanan pribadi maupun keluarga yang praktis dan didukung kemudahan bertransaksi, kami adopsi menjadi simpanan SIRELA

### ❖ Tabungan persiapan qurban

Jangan biarkan kurangnya dana menghambat niat suci anda untuk beribadah qurban, melakukan ibadah qurban semakin mudah dengan mempersiapkan dana di TASAQUR

### ❖ Simpanan sukarela berjangka

Bagai mengerami telur, manfaatnya akan dinikmati jangka panjang

### ❖ Tabungan arisan berhadiah

Memiliki simpanan jangka panjang sekaligus dapat hadiah

## 2. Menciptakan merk

KJKS BINAMA menciptakan merk seperti SIRELA, TASAQUR, SISUKA, TARBIAH dengan mempertimbangkan faktor-faktor berikut:

- ❖ Mudah diingat, KJKS BINAMA memberi nama produknya singkat dan jelas agar nasabah mudah mengingat nama produk-produk tersebut.
- ❖ Terkesan modern, KJKS BINAMA dalam menciptakan merek dengan cara melihat perkembangan pasar yang semakin berkembang dalam hal penamaan produk.
- ❖ Memiliki arti (dalam arti positif), KJKS BINAMA menciptakan merek memiliki arti yang bermanfaat bagi nasabahnya.

b) Strategi harga

Harga ditentukan berdasarkan bentuk atau ukuran produk atau kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh masing-masing produk seperti yang sudah dijabarkan sebelumnya dalam tiap-tiap produk.

c) Strategi tempat

Dalam upaya KJKS melayani konsumen tepat waktu dan tepat sasaran. Keterlambatan dalam penyaluran informasi dapat mengakibatkan KJKS kehilangan waktu dan kualitas jasa serta diambilnya kesempatan oleh para pesaing. Oleh karena itu, KJKS BINAMA menggunakan sistem jemput bola yaitu petugas langsung mendatangi nasabah di rumah-rumah atau ditempat mereka berusaha. Karena petugas lebih leluasa dalam menjelaskan dan memasarkan produk KJKS BINAMA kepada calon nasabah.

d) Strategi promosi

Salah satu tujuan promosi KJKS BINAMA adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru. Ada empat macam sarana promosi yang digunakan KJKS BINAMA dalam mempromosikan produknya:

- ❖ Periklanan memasang spanduk di jalan, tempat, atau lokasi yang strategis dan memcetak brosur untuk disebar di setiap cabang dan diberikan pada calon nasabah.
  - ❖ Promosi penjualan yang dilakukan KJKS BINAMA adalah pemberian undian pada produk-produk tertentu, pemberian cinderamata serta kenang-kenangan yang lainnya pada konsumen yang loyal.
  - ❖ Publisitas untuk memancing calon nasabah melalui kegiatan pengajian dan sponsor dalam kegiatan bakti sosial.
  - ❖ Penjualan pribadi dilakukan oleh marketing dengan cara *door to door*
- Selain itu KJKS BINAMA juga memperhatikan beberapa hal seperti<sup>4</sup>:

a. Meluruskan Niat

Langkah pertama yang dilakukan oleh KJKS BINAMA sebelum memasarkan produknya adalah dengan meluruskan niat dengan selalu menyebut nama Allah dan selalu mendekatkan tindakan dengan visi KJKS yaitu menjadi lembaga keuangan Islam yang mempunyai nilai strategis untuk pengembangan ekonomi umat dan misi KJKS yaitu menjadi KJKS yang sehat, berkembang, dan profesional dengan mutu pelayanan yang

---

<sup>4</sup> Hasil wawancara dengan kepala cabang KJKS BINAMA bapak Wskito Budi Hayu

baik, resiko usaha minimal, dan pengembalian yang maksimal. Dan dilandasi keyakinan dasar yang telah di tetapkan.

b. Sistem Jemput Bola

Sama seperti BMT lainnya, KJKS BINAMA juga menggunakan sistem jemput bola yaitu petugas langsung mendatangi nasabah di rumah-rumah atau ditempat mereka berusaha. Karena petugas lebih leluasa dalam menjelaskan dan memasarkan produk KJKS BINAMA kepada calon nasabah.

c. Seluruh karyawan Sebagai Marketing

Seluruh karyawan di KJKS BINAMA bisa difungsikan sebagai karyawan dengan kontrol utama adalah manajer marketing, yang bertujuan selain membantu marketing KJKS, supaya seluruh pegawai KJKS BINAMA bisa terjadi transfer ilmu antar pegawai KJKS BINAMA. selain menjadi marketing di KJKS BINAMA juga sering di minta untuk menjadi konsultan usaha bagi nasabahnya, guna untuk memberi jalan keluar bagi problem-problem mereka dalam menjalankan usahanya. Disini peluang marketing KJKS BINAMA untuk memasarkan produk sangat efektif.

d. Memperluas jaringan

Dengan menambah mitra baru dan terus memperbaiki hubungan silaturahmi dengan mitra lama. Untuk menjaga eksistensi lembaga agar semakin kukuh, KJKS BINAMA terus menambah dan memperluas jaringan dengan menjalin kerjasama saling menguntungkan dengan berbagai pihak, sepanjang tidak mengingkari prinsip-prinsip syariah yang

sejak awal ditetapkan sebagai landasan utama BMT. Dan terus menjalin silaturahmi dengan mitra lama.

- e. Media yang sering digunakan menggunakan brosur, pengajian, dan sponsor utama dalam kegiatan bakti sosial

Dalam memasarkan produk, KJKS BINAMA lebih sering menggunakan brosur, pengajian majelis ta'lim, door to door (langsung mendatangi tempat usaha) dan sponsor utama kegiatan sosial. Karena selain bersedekah secara tidak langsung kita memasarkan nama KJKS BINAMA dengan mengenalkan produk BMT lebih dekat pada masyarakat, lebih efisien, menghemat biaya pemasaran dan yang lebih penting lagi harta dapat difungsi alihkan sebagai dana sosial bukan untuk biaya pemasaran saja dan diberikan kepada yang berhak mendapatkannya yaitu (8 asnaf) sesuai dengan keyakinan dasar KJKS BINAMA *Shidiq* (benar), *istiqomah* (tekun), *fastabiqul khairat* (berlomba dalam kebajikan), *amanah* (dapat dipercaya), *ta'awun* (kerjasama)

Dari hasil interview yang dilakukan oleh peneliti terhadap kepala cabang KJKS BINAMA Bpk Waskito rata-rata tingkat efektifitas KJKS BINAMA adalah 10% - 20% tiap bulannya sampai saat ini. artinya target yang di harapkan oleh KJKS BINAMA cukup memuaskan. Yaitu dengan makin tingginya presentase tingkat efektifitas maka makin besar pula tingkat kemajuan KJKS tersebut pemasaran produk KJKS yang efektif menurut manajer marketing KJKS BINAMA adalah pemasaran yang sesuai dengan prinsip operasional KJKS yang mengacu pada prinsip-

prinsip syariah, dengan media pemasaran yang efisien dan efektif, dengan menekan serendah mungkin biaya pemasaran dan operasional untuk mendapatkan keuntungan yang optimal. segmen pasar yang di bidik oleh KJKS BINAMA adalah pasar tradisional dan sekolah. Sedangkan target pasarnya adalah mulai dari tengkulak sampai dengan pengusaha besar. dengan kebanyakan menggunakan produk *mudharabah*

Di bawah ini merupakan produk unggulan yang berpengaruh terhadap pendapatan KJKS BINAMA:

Produk yang di unggulan di KJKS BINAMA adalah *mudharabah* dan *wadiah* karena selain keuntungan yang di dapat lebih besar prosesnya lebih mudah efektif dan efisien. Dengan cara anggota dan BMT sepakat menyediakan modal usaha sesuai porsi (35 : 65, 40 : 60, 45: 55, 50 : 50).