

**BAB III**  
**GAMBARAN UMUM BMT NU SEJAHTERA**  
**DAN STRATEGI PEMASARANNYA**

**A. GAMBARAN UMUM BMT NU SEJAHTERA**

**1. Latar Belakang Berdirinya BMT NU SEJAHTERA**

Kondisi perekonomian Indonesia, terutama nahdliyyin masih memerlukan lembaga keuangan syari'ah yang mampu mengembangkan ekonomi umat utamanya yang berada di level *grass root* (usaha mikro dan kecil). NU sebagai organisasi dengan basis kemasyarakatan yang besar, tersebar merata di seluruh penjuru nusantara dengan struktur organisasi yang tertata dan mengakar kuat. Sehingga NU sebagai organisasi social keagamaan memandang perlu melakukan / menggarap bidang ekonomi yang berorientasi kepada kepentingan umat.

Sejak bulan November 2001, lembaga perekonomian MWC NU Gunungpati telah mengembangkan unit usaha depo minyak. Maka melalui beberapa anggotanya mendirikan koperasi BUMI SEJAHTERA dan mendapat pengesahan Dinas Koperasi Kota Semarang dengan akte pendirian koperasi nomor : 180.80/315, tertanggal 29 Mei 2003.

Berdasarkan Surat Keputusan Dinas Koperasi dan UKM Kota No. 180.08/PAD/XIV.04/02. Pada tanggal 25 April 2008, koperasi BUMI SEJAHTERA berubah nama menjadi koperasi NUSA UMMAT

SEJAHTERA. Dan BMT NU SEJAHTERA membuka beberapa kantor cabang yang salah satunya terletak di Manyaran pada Januari 2009 yang lokasinya berada di Ruko Manyaran Blok 1 Jl.Abdurrahman Saleh 308 Semarang.

## **2. Badan Hukum**

Badan hukum di sini dimaksudkan sebagai kepastian hukum atas keberadaan lembaga yang diharapkan mampu menjadi pengayom dan pengembang perekonomian umat dengan basis syari'ah.

Berdasarkan Akta No. 180.08/315, tertanggal 5 Mei 2007 dibentuk badan hukum koperasi sebagai wadah dari BMT NU SEJAHTERA dan PAD Badan Hukum ; *05/PAD/KDK. 11/III/2009* tertanggal 16 Maret 2009 serta Surat Ijin Usaha Simpan Pinjam Koperasi Nomor : 02/SISPK/KDK. 11/I/2010 tanggal 11 Januari 2010.

## **3. Visi, Misi dan Tujuan**

### **a. Visi BMT NU SEJAHTERA**

Menjadi lembaga pemberdayaan ekonomi umat yang mandiri dengan landasan syari'ah.

### **b. Misi BMT NU SEJAHTERA**

Misi tersebut antara lain sebagai berikut:

- 1) Menjadi penyelenggara layanan keuangan syari'ah yang prima kepada anggota dan mitra usaha.

- 2) Menjadi model pengelolaan keuangan umat yang efisien, efektif, transparan, professional.
- 3) Mengembangkan jaring kerjasama ekonomi syari'ah.
- 4) Mengembangkan sistem ekonomi umat yang berkeadilan sesuai syari'ah.

c. Tujuan BMT NU SEJAHTERA

Tujuan didirikannya BMT NU SEJAHTERA adalah:

- 1) Meningkatkan pemberdayaan ekonomi umat berdasarkan prinsip syari'ah yang amanah dan berkeadilan.
- 2) Mengembangkan ekonomi umat dalam bentuk usaha mikro, kecil, dan menengah dengan berpegang pada prinsip syari'ah.
- 3) Meningkatkan pengetahuan umat dalam pengelolaan keuangan yang bersih, jujur, dan transparan.
- 4) Meningkatkan semangat dan peran serta masyarakat dalam kegiatan BMT NU SEJAHTERA.

#### 4. Struktur Organisasi

Adapun Susunan Pengurus dan Pengawas BMT NUS adalah sebagai berikut:

**Pengurus:**

Ketua : Muhtarom

Wakil Ketua : Drs. Sugiharto MM

Sekretaris : Dr. Anang Budi Utomo, S. Mn, M, Pd

Wakil Sekretaris : Abdullah, SE

Bendahara : H. Achmad Kaffi, SE

**Pengawas:**

Ketua : Maman Abdurrahman, SH

Anggota : Agustiono

Anggota : Rohani Amien Hidayat

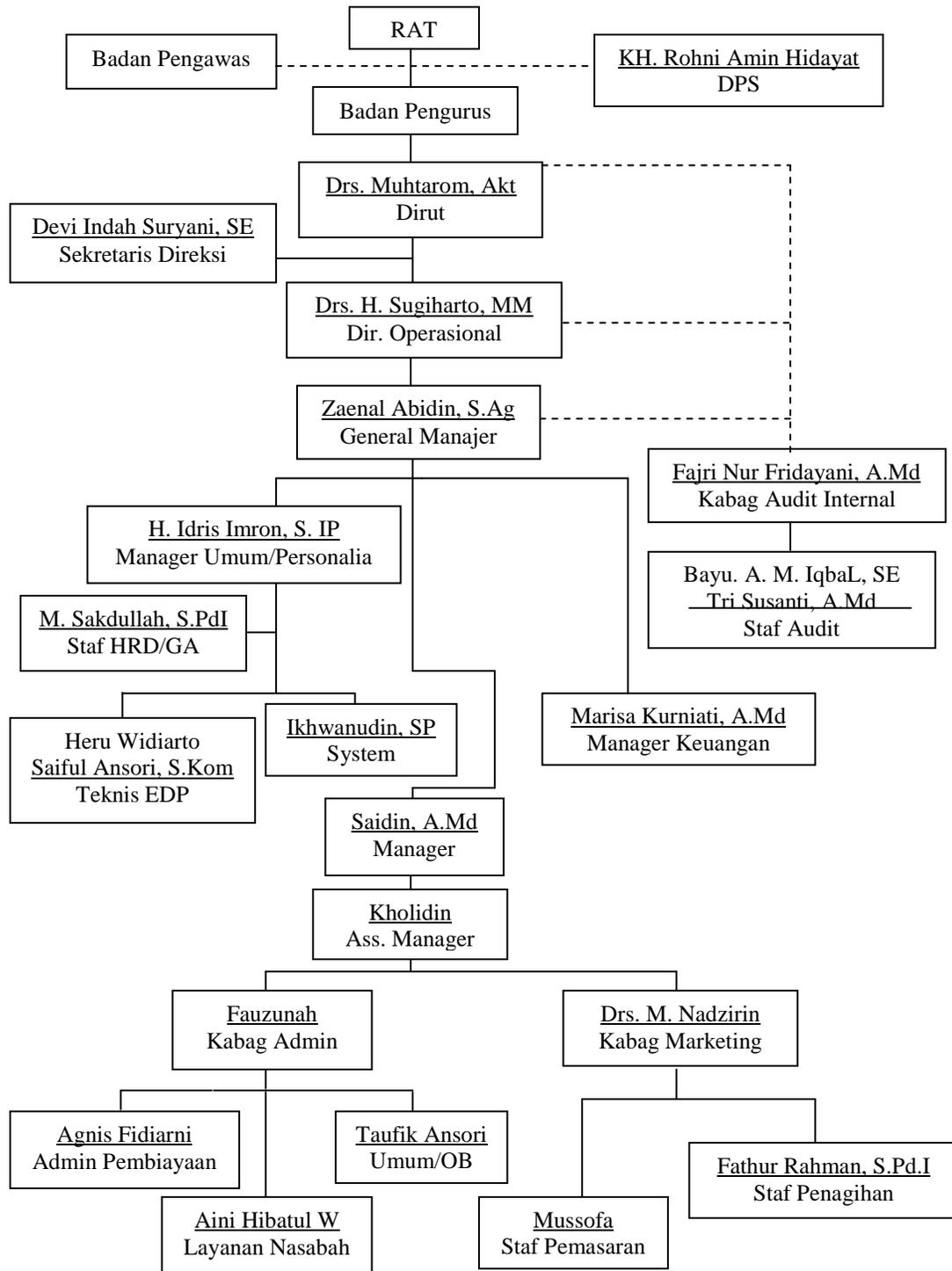
**5. Eksistensi**

BMT NU Sejahtera mengalami perkembangan yang baik. Hal ini dapat dilihat dari eksistensi selama ini, yang dapat melahirkan beberapa kantor cabang dan kantor cabang pembantu baik di Semarang maupun di luar Semarang.

- a. Memiliki ± 28.000 mitra usaha dengan dana kelolaan ± 37 milyar.(Selalu berkembang)
- b. Memiliki 1 kantor pusat dan 6 kantor cabang serta 7 kantor cabang pembantu: ( Selalu berkembang )
- c. **KP SEMARANG**, Jl. Raya Semarang Kendal KM. 15 No.99.Mangkang Semarang. Telp (024) 8660212 Fax.(024) 8666028 Email : bmt\_nus@yahoo.co.id.
- d. **KC Manyaran**, Ruko Manyaran Blok 1 Jl.Abdurrahman Saleh 308 Semarang. Telp (024) 76634260, Fax (024) 76634174
- e. **KCP. Gunungpati**, Jl. Manyaran-Gunungpati KM.10 Semarang Telp. (024)6932200.

- f. KCP. Genuk, Jl. Wolter Monginsidi No.90 Banjardowo Genuk Semarang.  
Telp. (024)6582790 Fax.(024) 6582760.
- g. KCP. Puduk Payung, Jl. Perintis Kemerdekaan No159 Semarang. Telp.  
(024)7461215.
- h. KCP. Klipang, Ruko Kav 11, Klipang Pesona Asri Golf Semarang. Telp.  
(024) 76738767.
- i. KC. Magelang, Ruko Jl. Yos Sudarso No. 11 Kauman Magelang.  
Telp./Fax. (0293) 314727.
- j. KC. Kebumen, Jl. Kusuma No. 96 Kebumen. Telp.(0287) 382358. Fax  
(0287) 381164.
- k. KC. Kendal. Jl. Sukarno Hatta No. 299 Kendal. Telp. (0294) 381300.
- l. KC. Boyolali. Jl. Pandanaran No. 354 Boyolali. Telp. (0276) 321945.
- m. KCP. Ampel. Gentansari Rt. 01/01 Desa Gledaksari. Kec. Ampel Kab.  
Boyolali. Telp. 081329535512.
- n. KC. Sukoharjo Jl. Wimboharsono No.18 B Kartosuro. Telp. (0271)  
784828
- o. KCP. Gombong. Jl. Yos Sudarso Timur No. 256 Rt.03/02 Wero Gombong  
Kebumen Telp./Fax. (0287) 473703.

Tabel 3.1  
Struktur Organisasi\_BMT NU Sejahtera Cab. Manyaran Semarang



## **B. LAYANAN BMT NU SEJAHTERA**

### **1. Jasa Simpanan**

#### a. Tabungan *wadi'ah*

Merupakan simpanan yang penyetoran dan penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu.

Syarat dan ketentuan:

- 1) Setoran awal atau saldo minimal Rp. 10.000,-
- 2) Pengambilan sewaktu-waktu.
- 3) Tidak kena pajak untuk semua jenis simpanan.

#### b. Simpanan pendidikan

Merupakan simpanan yang khusus diperuntukan bagi siswa sekolah.

Syarat dan ketentuan:

- 1) Setoran awal Rp 10.000,-
- 2) Bila telah terkumpul Rp. 5.000.000,- atau lebih, tidak diambil selama 5 bulan mendapat tambahan bagi hasil atau bonus bagi pengelola disekolah  $0.25\% \times$  saldo terakhir setiap bulan dan beasiswa  $0.5\% \times$  saldo terakhir setiap bulan.

#### c. Simpanan berjangka

Merupakan simpanan berjangka waktu 1, 3, 6, dan 12 bulan dengan nilai simpanan mulai dari Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah) dan tingkat bagi hasil yang sangat menguntungkan.

Syarat dan ketentuan:

- 1) Setoran minimal Rp. 1.000.000,- dan atau kelipatannya.
- 2) Pengambilan setelah jatuh tempo, apabila diambil sebelum jatuh tempo dikenakan pinalti setara dengan 5%.
- 3) Bagi hasil dapat diambil tiap bulan dan dibukukan rekening *wadi'ah*.

d. Simpanan umroh dan haji

Merupakan simpanan yang dipersiapkan untuk menunaikan ibadah haji.

Syarat dan ketentuan:

- 1) Setoran minimal Rp. 1.000.000,- dan atau kelipatannya.
- 2) Setelah mencapai Rp. 20.000.000,- didaftarkan haji selanjutnya mengikuti program tabungan pelunasan BPIH. Dan disetor untuk pelunasan setelah dibuka masa pelunasan.
- 3) Fasilitas bagi jamaah berupa bimbingan manasik oleh KBIH NU dibiayai oleh BMT NU SEJAHTERA dan souvenir berupa peralatan ibadah haji.

e. Simpanan pelunasan haji

Merupakan simpanan bagi calon haji yang sudah mendapatkan porsi untuk pelunasan BPIH.

Syarat dan ketentuan:

- 1) Setoran minimal Rp. 1000.000,- dengan jangka waktu minimal 1 tahun atau dapat dilakukan penyimpanan setiap bulan Rp. 1.000.000,- sampai dengan mencapai target pelunasan dan mengendap minimal 1 tahun.

- 2) Fasilitas bagi jamaah berupa bimbingan manasik oleh KBIH NU dibiayai oleh BMT NU SEJAHTERA dan souvenir berupa peralatan ibadah haji.
  - 3) Proses pembayaran pelunasan BPIH dibantu pihak BMT NU SEJAHTERA.
  - 4) Syarat mengisi formulir dilampiri foto copy KTP dan bukti setoran bank (BPIH)
- f. Simpanan qurban atau hari raya
- Dikhususkan bagi mitra yang hendak menunaikan ibadah qurban atau menyiapkan keperluan untuk Hari Raya dengan setoran awal mulai dari Rp. 100.000,-. Setoran dapat dilakukan setiap hari tanpa dibatasi sedangkan pengambilan dapat dilakukan pada saat akan menunaikan ibadah qurban atau menyiapkan keperluan hari raya.
- g. Zakat, Infaq dan Shadaqah
- Merupakan salah satu bentuk layanan sosial BMT NU Sejahtera untuk mengelola dan menyalurkan dana ZIS ummat.

## **2. Jasa Pembiayaan**

- a. *Mudharabah* ( bagi hasil)
- Berupa tambahan modal kerja bagi pengembangan usaha mitra BMT NU Sejahtera. Keuntungan (hasil usaha) yang diperoleh dari tambahan modal kerja akan dibagi antara BMT NU Sejahtera dan mitra usaha berdasarkan kesepakatan yang telah disetujui.

Syarat-syarat pembiayaan:

- 1) Mengisi formulir permohonan.
- 2) Foto copy KTP suami dan istri atau wali.
- 3) Foto copy Kartu Keluarga (KK).
- 4) Foto copy jaminan (warkah, BPKB, disertai STNK, Sertifikat Tanah disertai SPPT). Bila barang atas nama orang lain harus dilengkapi surat kuasa menjual dari pemegang hak.
- 5) Bila pemohon menggunakan penjamin baik lembaga maupun perorangan harus tertulis dan bermaterai cukup.
- 6) Foto copy legalitas (bagi badan usaha).
- 7) Menjadi mitra usaha.
- 8) Membuka rekening simpanan.
- 9) Bersedia menandatangani surat-surat terkait dengan pembiayaan.
- 10) Khusus guru, untuk permohonan ringan dapat menggunakan jaminan surat keterangan kepala sekolah dilengkapi dengan dokumen guru, daftar gaji dan kesediaan dipotong oleh pejabat yang berwenang di sekolah.
- 11) Penggunaan jasa ini dikenakan biaya akad, provisi dan administrasi.

**C. PERKEMBANGAN TABUNGAN WADI'AH DAN PEMBIAYAAN MUDHARABAH BMT NUS CAB. MANYARAN**

1. Perkembangan Tabungan *Wadi'ah* dan Pembiayaan *Mudharabah* dari Tahun ke Tahun

Perkembangan kedua produk tersebut dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 1.1

Data Tabungan *Wadi'ah* dari Tahun ke Tahun

| Tahun            | Jumlah Nasabah | Asset<br>(dalam jutaan) |
|------------------|----------------|-------------------------|
| 2009             | 568            | 1.920                   |
| 2010             | 1179           | 3.840                   |
| 2011             | 1547           | 5.150                   |
| 2012 (September) | 1808           | 5.950                   |

Tabel 1.2

Data Pembiayaan *Mudharabah* dari Tahun ke Tahun

| Tahun            | Jumlah Nasabah | Asset         |
|------------------|----------------|---------------|
| 2009             | 178            | 1.181.198.000 |
| 2010             | 187            | 1.283.705.634 |
| 2011             | 202            | 1.412.205.634 |
| 2012 (September) | 159            | 2.314.500.000 |

Dari data di atas menunjukkan bahwa perkembangan yang dialami BMT NUS Cab. Manyaran terutama pada produk tabungan *wadi'ah* dan pembiayaan *mudharabah* dalam kategori jumlah nasabah mengalami

kemajuan atau perkembangan yang cukup tinggi. Dari tahun ke tahun, jumlah nasabah yang ada semakin bertambah. Peningkatan jumlah nasabah tersebut dapat menjadi tolak ukur dalam menentukan langkah selanjutnya untuk dapat mempertahankan bahkan menambah yang sudah ada.

## 2. Jumlah Penyaluran Pembiayaan KP, KC, dan KCP

Tabel 3.2

Jumlah Penyaluran Pembiayaan KP, KC, dan KCP

| No     | Nama Kantor      | Penyaluran Pembiayaan |                       |
|--------|------------------|-----------------------|-----------------------|
|        |                  | Nominal               | Anggota&Calon Anggota |
| 1      | KP. MANGKANG     | Rp 9,115,000,000.00   | 365 orang             |
| 2      | KC. MANYARAN     | Rp 2,405,000,000.00   | 160 orang             |
| 3      | KCP. GUNUNGPATI  | Rp 1,875,000,000.00   | 125 orang             |
| 4      | KCP. GENUK       | Rp 2,000,000,000.00   | 133 orang             |
| 5      | KCP. PUDAKPAYUNG | Rp 995,000,000.00     | 82 orang              |
| 6      | KCP. KLIPANG     | Rp 925,000,000.00     | 77 orang              |
| 7      | KC. MAGELANG     | Rp 885,000,000.00     | 73 orang              |
| 8      | KC. KEBUMEN      | Rp 1,475,000,000.00   | 98 orang              |
| 9      | KC. KENDAL       | Rp 945,000,000.00     | 95 orang              |
| 10     | KCP. AMPEL       | Rp 1,325,000,000.00   | 88 orang              |
| 11     | KC. BOYOLALI     | Rp 870,000,000.00     | 87 orang              |
| 12     | KC. SUKOHARJO    | Rp 685,000,000.00     | 68 orang              |
| 13     | KCP. GOMBONG     | Rp 1,000,000,000.00   | 83 orang              |
| 14     | KC. DEMAK        | Rp 500,000,000.00     | 100 orang             |
| JUMLAH |                  | Rp 25,000,000,000.00  | 1634 orang            |

Sumber: data diperoleh dari BMT NUS Cab. Manyaran, 29 Oktober 2012

Dari data di atas dapat terlihat bahwa dalam penyaluran pembiayaan, BMT NUS Cab. Manyaran dapat menyalurkan pembiayaan lebih banyak

daripada cabang yang lain. Menunjukkan bahwa perkembangan yang terjadi sangat baik.

Dan berikut adalah pertumbuhan asset yang dialami oleh BMT NUS Cab.

Manyaran Semarang :

Tabel 1.3  
Asset dari tahun ke tahun

| Tahun            | Asset           |
|------------------|-----------------|
| 2009             | 800.000.000     |
| 2010             | 950.000.000     |
| 2011             | 105.000.000.000 |
| 2012 (September) | 110.000.000.000 |

#### **D. STRATEGI PEMASARAN PRODUK BMT NUS CAB. MANYARAN SEMARANG**

1. Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) BMT NU Sejahtera Cab. Manyaran Semarang

Dalam strategi pemasaran sering dikenal *marketing mix* yang meliputi 4P (*Product, Price, Place, and Promotion*), yang harus diperhatikan suatu lembaga dalam melakukan pemasaran.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan pihak BMT Pak Saidin (Manajer) tanggal 29 Januari 2013

a. *Product* (produk)

Produk-produk yang ditawarkan BMT NUS Cab. Manyaran berdasarkan prinsip syariah, produk-produk tersebut memberikan manfaat dan kemudahan bagi nasabah yang mayoritas kelompok UKM.

1) Produk tabungan *wadi'ah*

Seperti penjelasan di atas produk tabungan *wadi'ah* merupakan produk simpanan yang penyetoran dan penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu. Produk ini memberikan manfaat bagi nasabah dalam mengelola dananya. Produk tabungan *wadi'ah* juga memberikan kemudahan dalam proses menabung baik penyetoran maupun penarikannya dan juga pada saat menjadi anggota baru.

2) Produk pembiayaan *mudharabah*

Produk ini berupa tambahan modal kerja bagi pengembangan usaha mitra BMT NU Sejahtera. Dan keuntungan (hasil usaha) yang diperoleh dari tambahan modal kerja akan dibagi antara BMT NU Sejahtera dan mitra usaha berdasarkan kesepakatan yang telah disetujui.

Selain itu, pelayanan yang diberikanpun lebih mengedepankan pada kepuasan, kenyamanan nasabah dengan menekankan pada sopan santun, keramahan dan rasa kekeluargaan dari pegawai BMT.

b. *Price* (harga)

BMT NUS Cab. Manyaran menyediakan berbagai pilihan produk dengan akad, ketetapan harga dan juga syarat administrasi yang mudah sesuai dengan kebutuhan dan kondisi nasabah ataupun calon nasabah. Harga yang ditentukan didasarkan pada bentuk atau kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh masing-masing produk seperti yang telah dijabarkan dalam tiap-tiap produk BMT NUS Cab. Manyaran.

1) Produk tabungan *wadi'ah*

Produk ini memberikan kemudahan dalam prosedurnya yaitu dengan setoran awal Rp 10.000,00 dengan sistem dapat diambil sewaktu-waktu dan tanpa adanya pajak ataupun administrasi lain.

2) Produk pembiayaan *mudharabah*

Memberikan kemudahan dalam prosedur pengajuan pembiayaannya, jaminan yang diajukan juga tidak memberatkan calon nasabah seperti BPKB atau sertifikat. Dalam produk ini, BMT juga memberikan syarat yaitu calon peminjam harus menjadi anggota BMT terlebih dahulu. Ini dimaksudkan untuk memudahkan BMT dan juga calon peminjam apabila calon peminjam mengalami kesulitan dana dalam membayar.

c. *Place* (lokasi/distribusi)

Penentuan lokasi atau tempat pemasaran mengutamakan tempat-tempat yang sesuai dengan *target market*. Adapun target BMT NUS Cab.

Manyarani adalah lebih kepada pengusaha mikro dan masyarakat kecil, seperti pedagang-pedagang yang ada di pasar tradisional.

1) Produk tabungan *wadi'ah*

Target produk tabungan *wadi'ah* adalah pedagang-pedagang yang ada di pasar tradisional, pelajar dan juga pengusaha mikro.

2) Produk pembiayaan *mudharabah*

Adapun target pembiayaan *mudharabah* adalah selain para pedagang yang ada di pasar, para pengusaha mikro dan juga para karyawan.

Nasabah juga dapat langsung ke lokasi lembaga yang letaknya dapat terlihat karena terletak di pinggir jalan dan tempat usahanya juga nyaman, tidak ada kesan yang jauh dari prinsip syariah.

d. *Promotion* (promosi)

Image maupun penampilan dalam menawarkan produk BMT memberikan kemudahan untuk memperkenalkan produk kepada nasabah. Promosi yang dilakukan dengan menggunakan sistem jemput bola yaitu langsung mendatangi tempat usaha dari nasabah, sehingga hal tersebut dapat lebih mengakrabkan nasabah dengan karyawan BMT. Selain itu, dengan adanya pengajian yang diadakan BMT ataupun majlis ta'lim juga membantu dalam memperkenalkan BMT ke masyarakat.

2. Strategi Pendekatan dalam Pemasaran BMT NUS Cab. Manyaran Semarang

Untuk melakukan kegiatan pemasaran, BMT NUS Cab. Manyaran melakukan sebagai berikut:

a. Meluruskan niat

Langkah pertama yang dilakukan oleh BMT NUS Cab. Manyaran sebelum memasarkan produknya adalah dengan meluruskan niat dengan selalu menyebut nama Allah dan selalu mendekatkan tindakan dengan misi BMT yang telah ditetapkan dengan berusaha semaksimal mungkin dalam memasarkan produk BMT.

b. Sistem jemput bola

Sama seperti BMT lainnya, BMT NUS Cab. Manyaran juga menggunakan sistem jemput bola yaitu petugas langsung mendatangi nasabah di rumah-rumah atau di tempat mereka berusaha. Karena petugas lebih leluasa dalam menjelaskan dan memasarkan produk BMT NUS Cab. Manyaran Semarang kepada calon nasabah dan juga untuk lebih mengakrabkan diri kepada nasabah ataupun calon nasabah.

c. Memperluas jaringan

Untuk menjaga eksistensi lembaga, BMT NUS Cab. Manyaran terus memperluas jaringan dengan menambah mitra baru dan 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 seperti ramah dalam pelayanan dan mengutamakan rasa adil, tidak membedakan antara yang bawah dan atas, dan selalu melakukan 4S (Senyum, Salam, Sapa, dan Sopan).

d. Media pemasaran

Media yang sering digunakan menggunakan alat komunikasi dari mulut ke mulut, pengajian majelis ta'lim, *door to door* atau jemput bola.

## **E. KENDALA YANG DIHADAPI BMT DAN CARA MENGATASINYA**

Dalam proses pemasaran yang dilakukan, BMT NUS Cab. Manyaran menghadapi kendala yang dapat menghambat kegiatan pemasaran. Kendala-kendala yang dihadapi BMT NUS Cab. Manyaran Semarang dalam pemasaran adalah sebagai berikut:

### 1. Sumber Daya Manusia (SDM)

Kendala yang dihadapi mengenai kurangnya SDM yang memadai, yang berhubungan dengan pendidikan dan pengetahuan, di mana pada BMT NUS Cab. Manyaran hanya terdapat 10 orang karyawan yang kebanyakan mempunyai latar belakang pendidikan lulusan SMA. Sehingga dalam penyampaian atau pengenalan produk kepada calon nasabah kurang efektif dan efisien.

Di sini BMT NUS Cab. Manyaran mencoba memberikan cara untuk mengembangkan SDM yang ada yaitu dengan melakukan pelatihan seperti terjun ke lapangan, pengarahan dan memotivasi karyawan agar selalu bersemangat dalam pekerjaannya.

## 2. Variasi Produk

Di BMT NUS Cab. Manyaran masih kurang dalam varian produk, seperti dalam pembiayaan untuk sementara hanya ada pembiayaan *mudharabah*. BMT NUS Cab. Manyaran masih mengupayakan penambahan produk baru untuk lebih melengkapi varian produk yang ada.

## 3. Promosi

Kurangnya promosi yang dimaksud yaitu berhubungan dengan alat promosi seperti brosur yang berisi profil dari lembaga dan juga produk-produk yang ditawarkan. BMT NUS Cab. Manyaran mengusahakan pembuatan brosur untuk lebih mengenalkan BMT NUS Cab. Manyaran dan khususnya untuk memudahkan dalam menjelaskan produk-produk yang ada di BMT NUS Cab. Manyaran.