BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Bentuk Sosialisasi BMT An-Nawawi terhadap Siswa-siswi An-Nawawi Purworejo untuk Menggunakan Simpanan Pendidikan.

Simpanan pendidikan adalah suatusimpanan yang pelaksanaannya biasa nya melalui suatu instansi yaitu sekolahan. Mekanismenya, siswa-siswa disuatu sekolah menyetorkan uang dan dikordinasi guru atau wali kelas. Kemudian guru atau wali kelas tersebut menyetorkan akumulasi setoran siswa ke kantor BMT An-Nawawi Purworejo. Sehingga nama pemegang rekening adalah guru atau walikelas dengan nama sekolah. Setoran bisa diambil setelah dua semester.

Sosialisasi merupakan bagian dari suatu pemasaran dalam setiap kegiatan, baik yang bersifat produksi barang maupun jasa sehingga sosialisasi merupakan titik awal untuk konsumen atau pemanfaat mengenai barang maupun jasa.

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Dalam kegiatan ini BMT An-Nawawi Purworejo berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasanya. Baik langsung maupun tidak langsung. Dalam praktiknya ada tiga macam promosi yang dapat digunakan oleh BMT An-Nawawi Purworejo dalam mensosialisasikan atau mempromosikan baik produk maupun jasa.

Pertama, dengan iklan (*advertising)* dalam mensosialisasikan produk simpanan pelajar pihak BMT juga melakukan promosi dengan menggunakan iklan, disini yang digunakan yang lebih sering menggunakan brosur-brosur, surat kabar, dan majalah sebagai sarana promosinya yang digunakan untuk menginformasikan produk yang dihasilkan oleh BMT An-Nawawi Purworejo.[1]

[1]Wawancara dengan Ibu Titik Ariyani, manager BMT An-Nawawi Purworejo, pada tanggal 20 Februari 2016

Dalam hal ini BMT An-Nawawi Purworejo melakukan promosi pada produk Simpanan Pendidikan hanya menggunakan brosur. Tetapi untuk kedepanya pihak BMT An-Nawawi sudah merencanakan melakukan promosi dengan menambahkan adanya promosi dalam bentuk souvenir atau tas.

Kedua, dengan publisitas (*publicitiy)* merupakan kegiatan untuk memancing anggota melalui beragam kegiatan seperti BMT An-Nawawi Purworejo menjadi sponsor utama kegiatan sosial, karena menurut BMT An-Nawawi Purworejo selain bersedekah secara tidak langsung kita memasarkan nama BMT An-Nawawi Purworejo dengan mengenalkan produk BMT sehingga lebih dekat kepada masyarakat, lebih efisien, menghemat biaya pemasaran dan yang lebih penting lagi harta dapat difungsi alihkan sebagai dana sosial bukan untuk biaya promosi saja dan diberikan kepada yang berhak mendapatkanya.

Dengan adanya sosialisasi ini dan promosi-promosi yang dilakukan oleh BMT An-Nawawi Purworejo, diharapkan dapat menarik minat masyarakat untuk segera bergabung di An-Nawawi Purworejo dengan membuka rekening produk-produk nya, khususnya produk Simpanan Pendidikan**.**

Kegaiatan sosialisasi ini pegawai BMT mendatangi sekolah yang akan diprospek, yaitu siswa-siswi An-Nawawi. Dimana BMT yang setiap tahunya melakukan sosialisasi ke sekolah sekolah untuk menarik nasabah lebih banyak, untuk menggunakan simpanan pendidikan tersebut yang tujuanya agar anak-anak belajar lebih jauh tentang apa arti pentingnya menabung.[2]

Salah satu tujuan sosialisasi yang akhirnya dengan promosi BMTAn-Nawawi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan terutama simpanan pendidikan yang di promosikan ke sekolah-sekolah dan berusaha menarik calonkonsumen atau nasabah yang baru.Dan adatigamacamsaranapromosi yang digunakan BMT An-Nawawi Purworejo dalam mempromosikan produknya :

[2]Wawancara dengan Bapak Muhaimin, Marketing BMT An-Nawawi Purworejo, pada tanggal 20 Februari 2016

1. Mencetak brosur untuk disebarkan di jalanatautempat yang strategisdan diberikan padacalon nasabah.
2. Publisitas untuk memancing calon nasabah melaluipersonal.
3. Penjualan pribadi dilakukan oleh marketingdengancaradoor to door.

Sosialisasi yang dilakukan oleh BMT An-Nawawi disini adalah dengan menggunakan promosi yaitu melalui iklan, publikasi, promosi penjualan, personal selling, dimana setiap pegawai BMT mendatangi sekolah-sekolah untuk mempromosikan produknya yaitu salah satunya produk simpanan pendidikan ini.

Sebelum BMT An-Nawawi Purworejo melakukan sosialisasi, langkah yang harus dihadapi adalah menentukan arah, karena ketika kita menghasilkan sebuah barang atau jasa, tentu kita akan merencanakan sebaik mungkin agar produk tersebut dapat diterima oleh konsumen, ada tiga langkah yang harus dilakukan oleh BMT An-Nawawi Purworejo yaitu :

1. Menetapkan sasaran, yang meliputi :
   a. Lokasi

      Disini lokasi yang akan duju adalah lembaga-lembaga pendidikan yaitu sekolah-sekolah yang ada di Purworejo.
   b. Jenis atau tipe konsumen

      Disini jenis atau tipe konsumennya adalah siswa-siswi yang akan menjadi calon nasabah.
   c. Sifat dan perilaku
      1) Menetapkan tanggal atau bulan untuk mencapai semua tujuan, disini BMT An-Nawawi Purworejo memerlukan adanya time schedule (penjadwalan waktu) sesuai dengan target yang di inginkan demi efektifitas kerja yang dilakukan sehingga tidak banyak waktu yang terbuang sia-sia.
      2) Menentukan langkah-langkah pelaksanaan, penentuan langkah-langkah ini berdasarkan skala prioritas agar tujuan sosialisasi dapat tercapai. Mulai dari ketika suatu produk dihasilkan atau bagaimana supaya bisa sampai ke tangan konsumen.

3) Pengecekan terhaap hasil sosialisasi, tentunkan cara pengecekan terhadap keberhasilan sosialisasi. Ini sebagai bahan evaluasi BMT An-Nawawi Purworejo guna meningkatkan kemajuan dan efektifitas sosialisasi yang akan datang.

Dengan perencanaan sosialisasi yang baik dan benar, maka BMT An-Nawawi Purworejo menemukan lokasi jualan yang tepat, promosi dengan cara yang tepat, menemukan cara berjualan pada saat yang tepat dan menemukan calon pembeli yang tepat. Sehingga calon nasabah yakin bahwa menggunakan produk kita lebih menguntungan. Karena kepuasan konsumen berdampak pada meningkatnya daya beli.

Sosialisasi yang dilakukan oleh BMT An-Nawawi ini dapat dibagi dalam beberapa tahapan sebagai berikut: pengenalan tentang apa yang akan di sosialisasikan kepada siswa-siswi yaitu tentang simpanan pendidikan, melakukan kunjungan-kunjungan,melaksanakan kegiatan khusus.

1. Pengenalan

   pertama-tama dari pihak BMT mendatangi sekolah, sebelum dimulainya proses sosialisasi, dari pihak BMT melakukan perjanjian kepada kepala sekolah untuk melakukan sosialisasi di sekolahnya, kemudian setelah mendapatkan izin dari kepala sekolah pihak BMT dapat melakukan sosialisasi yang bertujuan untuk memperkenalkann mengenai produk simpanan pelajar kepada siswa-siswi agar lebih tahu jauh apa itu simpanan pendidikan dan apa manfaat menabung sejak dini.

2. Melaksanakan kunjungan

   Kunjungan dalam pertemuan formal dan informal

   Pada pertemuan secara personal maupun di dalam forum, diperkenalkan apa itu simpanan pendidikan dan layanannya. Pada kesempatan tersebut diluangkan pula waktu diskusi bagi siswa-siswi untuk mengenal lebih dalam tentang simpanan pendidikan. Bagi pihak BMT, diskusi juga dimanfaatkan untuk menyelami harapan, keinginan, dan dukungan siswa-siswi. Pertemuan formal merupakan forum diskusi yang diselenggarakan secara resmi, terjadwal, dengan jumlah peserta. Pada

umumnya, pertemuan ini diadakan di sekolah, Sementara, pertemuan informal diselenggarakan tidak resmi dimana pemberitahuan disampaikan kepada peserta dari mulut ke mulut atau melalui papan pengumuman. Pertemuan informal secra tidak sengaja juga terjadwal, seperti majelis pengajian, pertemuan balai desa, dan lain-lain.

Kunjungan ke lembaga formal dan nonformal

Waktu kunjungan yang dinilai tepat adalah pada saat ada pertemuan dimana pihak BMT diberi waktu untuk memperkenalkan diri, untuk mempromosikan produknya, dan Jasa layanannya. Lembaga formal yang dapat dikunjungi adalah dinas-dinas dan pemda, kantor kecamatan, dan kantor desa. Pihak BMT juga dapat meminta tokoh kunci, untuk dapat mengunjungi kelembagaan nonformal, seperti kelompok kesenian, kelompok arisan, kelompok tani, karang taruna, wanita tani, dan kelompok keagamaan (pengajian, dan remaja islam masjid).

Produk Simpanan Pendidikan yang diterapkan oleh BMT An-Nawawi Purworejo jelas akan dapat menarik calon nasabah atau konsumen, masyarakat untuk menjadi mitranya, karena Simpanan Pendidikan memiliki keunggulan sebagai berikut:

1. Simpanan Pendidikan memberikan kemudahan bagi mitra dalam mengelola dana pendidikan anak
2. Simpanan Pendidikan sangat efektif, karena setiap tahun pendidikan di Indonesia mengalami peningkatan
3. Jika dilihat dari kondisi, kebutuhan dana untuk pendidikan memerlukan dana yang tinggi di saat tahun ajaran baru dan pada saat semester. Sehingga perencanaan keuangan sangatlah penting.
4. Orang tua menyiapkan dana untuk pendidikan anaknya, tetapi kadang terpakai untuk kebutuhan hidup yang lain. Dari kondisi inilah Simpanan Pendidikan sangat diperlukan.

Selainitu BMT An-Nawawi Purworejo juga memperhatikan beberapa hal seperti:

1. Meluruskan Niat

   Langkah pertama yang dilakukan oleh BMT An-Nawawi sebelum mensosialisasikan kemudian mempromosikan produknya adalah dengan meluruskan niat dengan selalu menyebut nama Allah dan selalu mendekatkan tindakan dengan visi BMT Menjadi Lembaga Keuangan Mikro yang sehat sesuai dengan syari'at Islam dan mampu melayani anggota dan masyarakat lingkungan nya untuk mencapai kehidupan yang penuh keselamatan, kedamaian dan kesejahteraan.

   Pentingnya meluruskan niat di sini karena ia merupakan sumber inspirasi dan motivasi seseorang melakukan perbuatan. Apabila niatnya baik, maka amal perbuatan yang dilakukan juga bernilai baik, begitu juga sebaliknya.

   Beberapa petunjuk praktis yang dapat dijadikan bahan rujukan para pengelola BMT dalam upaya meluruskan niat,sebagaiberikut:

   a. Meluruskan niat dengan selalu menyebut nama Allah bahwa apayang hendak dilakukan dalam kerangka pemasaran produk BMT tidak lain semata-mata untuk mengharap ridha-Nya.
   b. Luruskan niat dengan selalu mendekatkan tindakan dengan misi BMT yang telah ditetapkan.
   c. Luruskanniatdengandilandasi keyakinanbahwa mempromosikan produk BMT juga merupakan salah satu bagian penting dari serangkaian usaha untuk menegakan hukum-hukum Allah di muka bumi menuju jalan yang benar.
   d. Luruskan niat dengan mengucapkan dalam hati hendak berusaha maksimal dalam memasarkan produk BMT dan pantang menyerah menghadapi segala tantangan karena pertolongan Allah akan datang menyertai langkah-langkahnya.

   Hal penting lain yang perlu juga diperhatikan pengelola BMTdalam mensosialisasikan produknya adalah dengan menetapkan

jadwal rutin kunjungan sulaturahim kepada para santri karena disini tempat BMT An-Nawawi dengan pondok pesantren cukup dekat. Untuk itu,perlu dipikirkanlangkah-langkahstrategisyang memungkinkan BMTdapat mengukuhkan jalinan kerjasama tesebut secara lebih dekat dengan lembaga atau organisasi-organisasi sosial keagamaan yang berada di bawah pengaruh (naungan) ulama, antaralain dengan menawarkan produk-produk simpanan berbagihasilBMT, sepertisimpanan pendidikan untuk para santri, simpanan haji untuk umat islam yang telah berkecukupan,simpanan qurban, simpanan idul fitri, dan lain-lainjenis simpanan yangdapatmengakses kebutuhan umum.

Dan apabila siswa-siwi ini menggunakan produk simpanan pendidikan ini, maka pihak markrting bisa menggunakan Sistem jemput bola Sama seperti BMT lainnya, BMTAn-Nawawi Purworejo juga menggunakan sistem jemputbolayaitupetugas langsung mendatanginasabahdirumah rumahatau ke sekolah setiap satu minggu sekali untuk mengambil tabungan anak-anak tersebut.Karena petugas lebihleluasa dalam menjelaskan dan memasarkan produk BMT An-Nawawi kepada calon nasabah.

Sebagailembagakeuanganyang baru didirikan,BMT membutuhkan promosi dan sosialisasisecara lebih optimaldimasyarakat. Keaktifan pengeloladalammemasarkan produknya dengan demikian merupakan komponen terpenting yang akan mementukan tingkat keberhasilan lembaga. Salah satu cara efektifyangdapatdilakukan untukmencapai target-target pemasaran produk- produk BMT di awaloperasionaladalahdengan melakukan pendekatanjemputbola.

Dari prespektif syariah, jemput bola dapat juga diartikan sebagaiupaya BMT mengembangkan tradisi silaturahim yang menurut keterangannabi saw, dapatmenambahrizki,memanjangkanumur, serta menjauhkanmanusia dari dendam dan kebencian. Dari sini kemudian terbinalahpersaudaraan yang baik antara BMT dengan nasabah dan antara muslimsatu dengan muslimlainnya.

B. Kekuatan dan Kelemahan Simpanan Pendidikan

Setelah penelitimemberikanpenjelasanmengenaiprodukSimpanan Pendidikan diBMT An-Nawawi Purworejo,padabagianinipeneliti akanmelakukan analisisSWOTuntuk mengetahuikekuatan, kekurangan, peluang, dan ancaman dari produk Simpanan Pendidikan.

1. Kekuatan *(Strenght)*
   a. Setoran tabungan yang ringan setiap kali penyetoran

      Setoran pada simpanan pendidikan cukup ringan yaitu minimal 5.000, setiap siswa atau siswi yang menggunakan rekening atas nama sendiri bisa menabung setiap hari dengan setoran minimal 5.000 tersebut jadi setiap siswa bisa menyisihkan sebagian dari uang sakunya untuk menabung.

   b. Bisa membuka rekening lebih dari satu rekening

      Dalam hal ini siswa atau siswi bisa membuka rekening lebih dari satu dengan atas nama sendiri dan bisa juga dengan nama kelas yang biasanya digunakan dengan uang kas, uang kas kelas bisa ditabung di BMT agar lebih aman, dan bisa di ambil sewaktu-waktu.

   c. Lokasinya dekat

      Target BMT An-Nawawi ini salah satunya adalah siswa-siswi Mts.An-Nawawi, sedangakan lokasi BMT An-Nawawi Purworejo sangat strategis yaitu di lingkungan sekolah dan siswa-siswi ini setiap harinya lewat depan kantor BMT jadi sangat mudah bagi siswa-siswi ini untuk menabung kapan saja, dan anggota yang mempunyai rekening dapat bertransaksi langsung ke kantor

   d. Pengurusnya amanah

      Pengurus BMT adalah pengurus yang amanah, artinya mereka tidak merasa berkuasa dan menjalankan tugasnya dengan baik walaupun yang dilayani salah satunya anak-anak yang menabung hanya seberapa.

e. Pelayanan jemput bola

Semua produk BMT An-nawawi Purworejo dilengkapi dengan layanan sistem jemput bola, jadi anggota yang tidak bisa datang ke kantor, maka marketing bisa untuk mendatangi anggota untuk melakukan transaksi, dan sistem jemput bola ini pada sekolah Mts. An-Nawawi ini dilakukan setiap seminggu sekali untuk mengambil uang siswa-siswi yang menabung di sekolah dan sekolah mengatasnamakan sekolah maupun kelas.

Adapun usaha dalam memaksimalkan kekuatan yaitu :

a) Terus meningkatkan layanan BMT An-Nawawi Purworejo
b) Menjalin hubungan baik dengan mitra
c) Terus berusaha amanah dalam melayani anggota
d) Membuat suasana dalam BMT nyaman

2. Kelemahan *(waeknesses)*

a. Tidak adanya ATM

Salah satu kelemahan BMT An-nawawi ini yaitu tidak adanya ATM, sehingga para anggota yang ingin bertransaksi dimanapun tidak dilayani. Tetapi hal ini bisa disiasati dengan layanan jemput bola.

b. Selama penarikan tidak boleh di wakilkan

Selama penarikan hanya bisa diambil oleh anggota yang bersangkutan.

c. Penarikanya harus menggunakan identitas

Siswa-siswi ini selama mau mengambil uang harus dengan kartu identitas seperti kartu pelajar maupun tanda pengenal lainya, selama siswa-siswi tidak membawa kartu ientitas tidak bisa melakukan penarikan.

d. Tidak adanya souvenir untuk lebih menarik nasabah

Perlu adanya souvenir untuk siswa-siswi yang menabung di BMT agar lebih menarik dan menambah semangat anak-anak untuk menabung.

3. Peluang *(opportunities)*
    a. Karakteristik mitra yang rata-rata siswa-siwi terkadang enggan yang namanya menabung, untuk itu dengan layanan jempu bola bisa menarik banyak anggota untuk membuka rekening simpanan pendidikan
    b. Lokasinya yang dekat dengan sekolah

       Lokasi yang dekat dengan mitra memudahkan pengawasan dan bimbingan dari BMT An-nawawi kepada anggota.
4. Tantangan *(threats)*
    a. Banyak saingan dari bank-bank dan BPRS yang memiliki produk yang sama.
    b. Adanya nasabah yang tidak puas dengan layananya
    c. Pegawai yang tidak bisa menjaga amanah

    Kekuatan untuk menghadapi tantangan yaitu :
    a. Kedekatan lokasi BMT An-Nawawi dengan sekolah membuat peluang bersaing merebut mitra lebih besar dibanding Lembaga keuangan yang lokasinya lebih jauh.
    b. BMT An-Nawawi merupakan salah satu Lembaga Keuangan Syariah yang cukup kuat dilingkungan Purworejo Berjan karena disini BMT ini adalah pusat kantor.
    c. Kepengurusan amanah harus terus dijaga agar dapat menjadi salah satu karakteristik BMT untuk dapat bersaing dengan lembaga keuangan lain.

    Kelemahan untuk mengadapi tantangan yaitu :
    a. Terus berusaha memberi pemahaman syariah kepada mitra agar tercipta suatu tujuan bisnis yang sepaham
    b. Terus memberi pelatihan atau sosialisasi tentang simpanan pendidikan ini dan mengetahui agar dapat bersaing dengan lembaga keuangan syariah lain yang sejenis atau lebih besar.