

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Data

1. Sejarah BMT UGT Sidogiri

Pondok pesantren bukan hanya sebagai lembaga pendidikan keagamaan, yang mana untuk mencetak generasi berperilaku Islami, akan tetapi sekaligus mampu membuktikan diri sebagai lembaga perekonomian yang mana bertujuan untuk mensejahterakan santri serta masyarakat luas. Langkah tersebut telah dibuktikan Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan. Ponpes yang didirikan oleh Sayyid Sulaiman pada 263 tahun yang lalu di desa Sidogiri Kecamatan Kraton Kabupaten Pasuruan, itu bahkan berhasil mengembangkan konsep ekonomi syariah.

Salah satu pengurus Ponpes Sidogiri bernama Mahmud Ali Zain, menjelaskan kiprah Ponpes tersebut khususnya dalam bidang ekonomi, diawali keinginan untuk mandiri yaitu dengan mendirikan koperasi pada 1981. Usaha awal berupa kedai dan warung kelontong di dalam lingkungan pesantren untuk memenuhi kebutuhan para santri. Koperasi Ponpes Sidogiri terus berkembang dengan menerapkan prinsip dari santri, oleh santri, dan untuk santri. Dalam hal ini modal dari santri, dikelola oleh santri, dan keuntungan juga kembali untuk santri.

Dalam perkembangannya, pengurus kopontren Sidogiri dan beberapa guru Madrasah Miftahul Ulum Ponpes Sidogiri pada pertengahan 1997,

menyelenggarakan kegiatan usaha dengan fokus simpan pinjam pola syariah bernama Baitul Mal wa Tamwil Masalah Mursala lil Ummah (BMT MMU). Usaha tersebut guna merespon keresahan masyarakat sekitar pesantren yang mulai terjerat praktik ekonomi ribawi dalam bentuk rentenir. BMT MMU mengalami kemajuan secara signifikan dari aspek permodalan, asset maupun omsetnya. Seiring dengan berjalannya waktu, omset bisnis syariah mencapai 42 milyar rupiah per tahun dan jumlah nasabahnya kurang lebih 12.000 orang yang tersebar di berbagai Kecamatan di Pasuruan.

Dengan memanfaatkan jaringan alumni dan guru Ponpes Sidogiri, maka para personil ponpes tersebut lantas membentuk Usaha Gabungan Terpadu (UGT) di Surabaya pada tahun 2002. Menurut Manajer BMT UGT Sidogiri, Abdul Majid Umar, pendirian BMT UGT Sidogiri dimaksudkan memperluas jaringan BMT Sidogiri ke luar wilayah Pasuruan. Berdasarkan ijin yang diberikan Dinas Koperasi Kabupaten Pasuruan, wilayah kerja BMT MMU hanya sebatas Pasuruan. Agar lebih leluasa, kami mengajukan ijin mendirikan sejumlah BMT UGT ke Dinas Koperasi & UKM Jatim supaya dapat beroperasi di semua wilayah di Jatim, paparnya. Sambutan masyarakat terhadap kehadiran BMT UGT di Surabaya disebutkan cukup positif, dan kini berhasil menjaring 1.300 orang penabung dengan perputaran dana 4 milyar rupiah perbulan. Sebagian besar nasabahnya adalah pedagang besi rongsokan.

KSPS BMT UGT Sidogiri memiliki produk pembiayaan simpan pinjam pola syariah dengan menerapkan lima akad meliputi: *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah*, *bai' bitsaman ajil* dan *qordh*. Produk lainnya adalah tabungan yakni *mudharabah* umum, pendidikan, Idul Fitri, qurban, walimah, ziarah, dan *mudharabah* berjangka atau deposito. Produk lain yang diandalkan KSPS BMT UGT Sidogiri adalah jasa layanan transfer yakni layanan pengiriman uang bagi masyarakat penabung maupun bukan penabung melalui kantor cabang KSPS BMT UGT setempat.

Menurut Abdul Majid, kini KSPS BMT UGT telah memiliki 39 unit layanan di seluruh kabupaten/kota Jawa Timur dan pada tahun 2010, dan ditargetkan bertambah menjadi 100 cabang. Omsetnya pun terus mengalami peningkatan dari tahun ketahun, dimana pada tahun 2005 senilai 43 miliar rupiah naik menjadi 89 miliar rupiah pada tahun 2006 dan tahun lalu tercapai 180 miliar rupiah lebih. Peningkatan omset diikuti peningkatan asset yang tercatat 13 miliar rupiah pada 2005 dan naik menjadi 30 miliar rupiah pada Tahun 2006 dan 2007 mencapai 51 miliar rupiah. Selain itu didukung jaringan alumni ponpes Sidogiri sebanyak 30.000 orang lebih, hingga akhir 2007 koperasi tersebut memiliki anggota 216 orang anggota biasa dan luar biasa ditambah 28.987 orang berstatus calon anggota.

Manajemen yang digunakan adalah manajemen Rasul, hal ini seperti di katakan oleh Mahmud, bahwa perkembangan BMT UGT dan BMT

MMU dalam proses operasionalnya menerapkan manajemen rasul yakni *siddiq/jujur, amanah/dapat dipercaya, dan fatonah/professional*.³⁸

Dengan berkembangnya kiprah KSPS BMT Sidogiri di dunia lembaga keuangan syariah, kemudian terus melebarkan sayapnya yaitu dengan membuka kantor cabang baru di Kabupaten Blitar, yang terletak di Jl. Mastrip No. 11 Kalipang-Sutojayan-Blitar, atau tepatnya sebelah timur pasar Lodoyo, karena target utama dari KSPS BMT Sidogiri adalah orang pasar. Setelah mendapat izin dari pihak-pihak terkait, kantor KSPS BMT UGT Sidogiri cabang Blitar ini diresmikan pada September 2013. Selain di Lodoyo juga membuka kantor cabang pembantu yang tersebar di seluruh kota mapun kabupaten Blitar. Kantor cabang pembantu tersebut terletak di Kanigoro, Kesamben, dan Sukorejo. Semua kantor berdiri dekat dengan pasar.

Visi dan Misi

Visi :

- a. Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan syariah Islam.
- b. Terwujudnya budaya *ta'awun* dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi.

Misi :

- a. Menerapkan dan memasyarakatkan syariah Islam dalam aktivitas ekonomi.

³⁸ www.bmtugtsidogiri.co.id/tentang-kami-6.html , Diakses 25 Januari 2018

- b. Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah di bidang ekonomi adalah adil, mudah, dan maslahah.
- c. Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota.
- d. Melakukan aktivitas ekonomi dengan budaya STAF (*Shiddiq* atau jujur, *Tabligh* atau komunikatif, *Amanah* atau dapat dipercaya, dan *Fatonah* atau professional).

2. Letak Geografis Obyek Penelitian

Penelitian berupa skripsi ini merupakan studi kasus yang dilakukan di KSPS BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Pembantu Sukorejo yang terletak di Jl. Mawar No. 63 RT 03 RW 10 Ds. Sukorejo Kel. Sukorejo Kec. Sukorejo Kota Blitar.

3. Bidang Kelembagaan

a. Organisasi

Koperasi Simpan Pinjam Syari'ah (KSPS) BMT UGT Sidogiri Indonesia telah berbadan Hukum dengan Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tanggal 22 Juli 2000 yang dikeluarkan oleh Kepala Kantor Wilayah Dinas Koperasi Pengusaha Kecil dan Menengah Provinsi Jawa Timur ke Nasional dengan Badan Hukum 199/PAD/M.KUMK.2/H/2015 dengan nama Koperasi Simpan Pinjam Syariah *Baitul maal Wattamwil* Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Indonesia yang disingkat menjadi KSPS BMT UGT Sidogiri Indonesia.

b. Anggota

- 1) Keanggotaan KSPS BMT UGT Sidogiri Indonesia telah tersebar di sepuluh provinsi dan sebagian kecil provinsi lainnya
- 2) Pada tanggal 5 s.d. 25 Januari 2016 telah dibuka penambahan dan penarikan simpanan anggota lama, sedangkan untuk pendaftaran anggota baru dibuka mulai tanggal 27 Januari s.d. 15 Februari 2016.
- 3) Keadaan anggota sampai dengan 31 Desember 2016 sebagai berikut:

Tabel 4.1

Keadaan anggota sampai dengan 31 Desember 2016

Anggota 2015	Anggota Keluar	Anggota Baru	Anggota 2016
12.901	262	3.371	16.01

Sumber: Rapat Anggota Tahunan KSPS BMT UGT Sidogiri Indonesia Tahun Buku 2016

c. Susunan Pengurus Periode 2016-2019

1) Pengurus

- a) Ketua : H. Mahmud Ali Zain
- b) Wakil Ketua I : H. Abdullah Rahman
- c) Wakil Ketua II : HA. Saifulloh Naji
- d) Sekretaris : A. Thoha Putra
- e) Bendahara : A. Saifulloh Muhyidin

2) Susunan Direksi

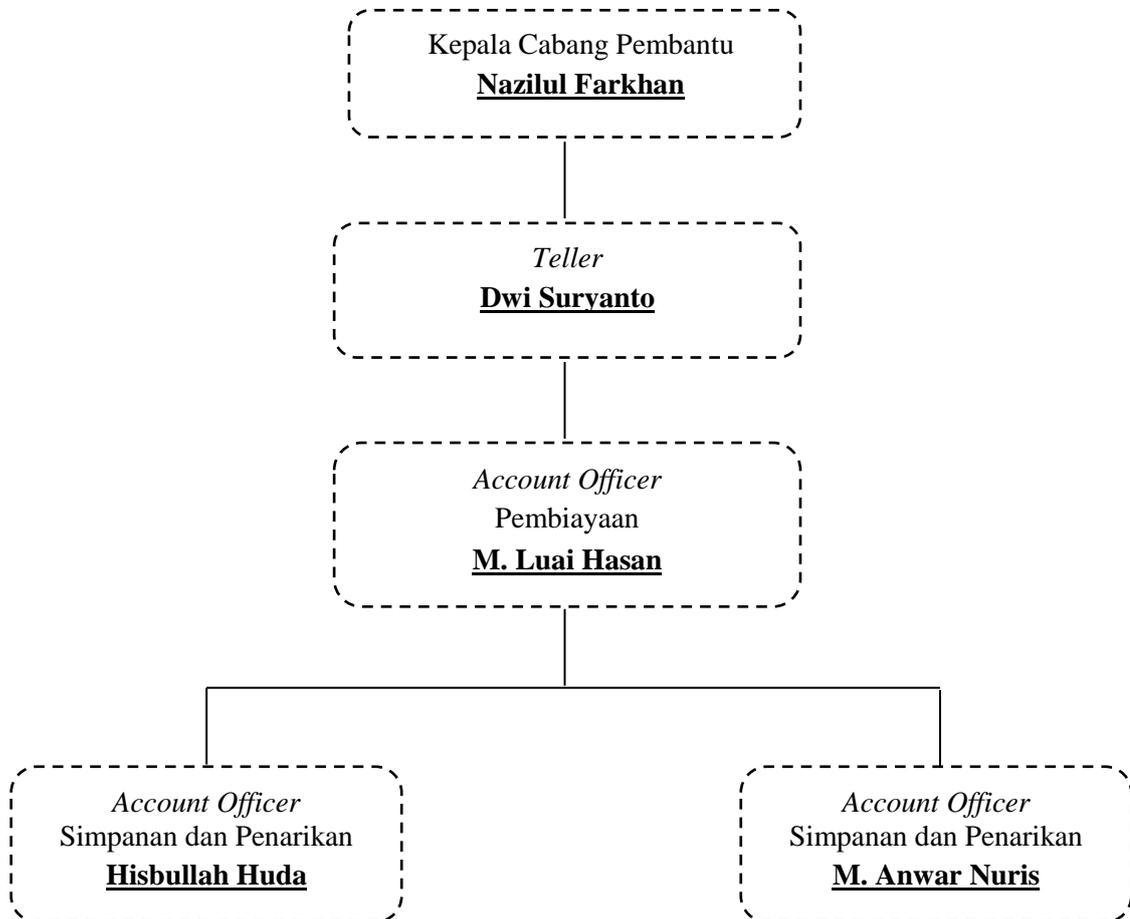
- a) Direktur Utama : HM. Sholeh Wafi
- b) Direktur Bisnis : Abd. Rokhim

- c) Direktur SDI : Abd. Majid Umar
- d) Direktur Keuangan (PLT) : Johan Meinard
- e) Jumlah karyawan pusat selain direksi (kepala divisi, staff, dan karyawan) berjumlah 69 orang.
- f) Karyawan Cabang/Capem berjumlah 1.472 orang. Jumlah seluruh karyawan pusat dan cabang/capem termasuk direksi dan kepala divisi sebanyak 1.541 orang.

4. Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Cabang Sukorejo Kota Blitar

Setiap organisasi mempunyai tujuan yang telah direncanakan dan ditetapkan. Langkah utama dalam mencapai tujuan tersebut adalah dengan merumuskan struktur organisasi yang sesuai dengan kondisi dan kebutuhan organisasi. Adapun struktur organisasi pada KSPS BMT UGT Sidogiri pengurus dan pengawas pusat sampai Cabang Blitar adalah sebagai berikut:

Gambar 4.1
Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Sukorejo Blitar



5. Produk-produk KSPS BMT UGT Sidogiri Blitar

a. Produk Simpanan

1) Tabungan Umum Syariah

Tabungan umum syariah yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. Dengan nisbah 30% anggota : 70% BMT. Manfaat menabung di BMT UGT Sidogiri adalah aman dan transparan, bebas riba, transaksi mudah dan sesuai syariah, bagi hasil menguntungkan dan

halal, tanpa biaya administrasi bulanan, ikut membantu sesama ummat (*ta'awun*).

2) Tabungan Hari Raya Idul Fitri

Tabungan umum berjangka untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*, dengan nisbah 40% anggota : 60% BMT. Keuntungan memiliki tabungan ini adalah transaksi mudah dan transparan sehingga memudahkan melihat perkembangan setiap saat, aman, terhindar dari riba dan haram, ikut membantu sesama ummat (*ta'awun*), mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan atau dapat dirupakan barang untuk kebutuhan hari raya sesuai kebijakan BMT UGT Sidogiri, dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.

3) Tabungan Haji Al-Haromain

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah haji. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. Dengan nisbah 50% anggota : 50% BMT. Manfaat memiliki tabungan ini adalah kemudahan melakukan setoran tabungan setiap saat. Mudah memantau perkembangan dana dengan mendapatkan laporan mutasi transaksi berupa buku tabungan. Mendapatkan tambahan bagi hasil yang kompetitif. Ikut membantu sesama ummat (*ta'awun*). Aman, terhindar dari riba dan haram. Dapat mengajukan

dana talangan bagi calon jama'ah haji yang ingin memperoleh porsi keberangkatan haji pada tahun yang direncanakan.

4) Tabungan Kurban

Tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah kurban dan aqiqah. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. Dengan nisbah 40% anggota : 60% BMT. Keuntungan memiliki tabungan ini adalah mempermudah perencanaan keuangan untuk pembelian hewan kurban dan aqiqah, mendapatkan bagi hasil yang halal dan kompetitif, membantu sesama ummat (*ta'awun*).

5) Tabungan Umroh

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umrah. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. Dengan nisbah 40% anggota : 60% BMT. Manfaat memiliki tabungan ini adalah kemudahan melakukan setoran tabungan setiap saat, mendapatkan tambahan bagi hasil yang kompetitif, ikut membantu sesama ummat (*ta'awun*), aman, terhindar dari riba dan haram, dapat mengajukan dana talangan umrah maksimal 30% dari kekurangan biaya umrah dengan ketentuan pembiayaan yang berlaku.

6) Tabungan Lembaga Peduli Siswa

Tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. Dengan nisbah 40% anggota : 60% BMT. Keuntungan memiliki tabungan ini adalah aman dan transparan sehingga dengan mudah memantau perkembangan dana setiap bulan, transaksi mudah dan bebas dari riba. Pengurus lembaga tidak disibukkan dengan urusan keuangan terutama pada saat pembagian tabungan siswa di akhir tahun pendidikan, mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan, mendapatkan dana beasiswa untuk siswa tidak mampu sebesar Rp 150.000, sesuai kebijakan BMT UGT Sidogiri, GRATIS biaya administrasi.

7) Tabungan Berjangka

Tabungan berjangka yang setoran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. Dengan nisbah sebagai berikut:

- a) Waktu 1 Bulan Nisbah 50% Anggota : 50% BMT
- b) Jangka waktu 3 Bulan Nisbah 52% Anggota : 48% BMT
- c) Jangka waktu 6 Bulan Nisbah 55% Anggota : 45% BMT
- d) Jangka waktu 9 Bulan Nisbah 57% Anggota : 43% BMT
- e) Jangka waktu 12 Bulan Nisbah 60% Anggota : 40% BMT

f) Jangka waktu 24 Bulan Nisbah 70% Anggota : 30% BMT

Keuntungan mempunyai tabungan jenis ini adalah mendapatkan bagi hasil yang lebih besar dan kompetitif, bisa dijadikan jaminan pembiayaan, nisbah (proporsi) bagi hasil lebih besar daripada tabungan umum syariah.

8) Tabungan Tarbiyah

Tabungan umum berjangka untuk keperluan pendidikan anak dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi dengan asuransi. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. Dengan nisbah 25% anggota : 75% BMT. Keuntungan memiliki tabungan ini adalah kemudahan dalam perencanaan keuangan masa depan untuk biaya pendidikan putra/putri, mendapatkan perlindungan asuransi secara otomatis tanpa melalui pemeriksaan kesehatan, serta mendapatkan souvenir BMT UGT Sidogiri sesuai persyaratan yang berlaku.³⁹

b. Produk Pembiayaan

1) UGT GES (Gadai Emas Syariah)

Gadai Emas Syariah adalah fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah. Akad yang digunakan dalam Gadai Emas Syariah adalah akad *Rahn bil Ujrah*. Keuntungan dan manfaat dari

³⁹ www.bmtugtsidogiri.co.id/list-produk-.html , Diakses 25 Januari 2018.

akad ini proses yang cepat dan mudah dan pembiayaan langsung cair tanpa survei terlebih dahulu.

2) UGT MUB (Modal Usaha Barokah)

Modal Usaha Barokah adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Akad yang digunakan adalah akad berbasis bagi hasil (*mudharabah/musyarakah*) atau jual beli (*murabahah*). Manfaat dari Modal Usaha Barokah adalah pembiayaan usaha komersial mikro dan kecil.

3) UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan)

Multi Guna Tanpa Agunan adalah fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah berbasis jual beli (*murabahah*), atau berbasis sewa (*ijarah & kafalah*). Biasanya dalam produk ini dalam penggunaan modal usaha, biaya pendidikan dan biaya rumah sakit. Keuntungan dari Multi Guna Tanpa Agunan yaitu untuk membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana untuk modal usaha dan konsumtif dengan mudah dan cepat dan anggota tidak perlu menyerahkan agunan yang di letakkan di BMT. Ketentuan dalam produk ini maksimal plafon pembiayaan sampai dengan Rp. 1.000.000,-.

4) UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

Kendaraan Bermotor Barokah merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor. Akad yang digunakan adalah akad jual beli (*murabahah*). Manfaat dari produk ini yaitu membantu anggota dalam memiliki kendaraan bermotor dengan mudah dan barokah.

5) UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

Fasilitas pembiayaan yang di tunjukan untuk pembelian barang elektronik seperti laptop, komputer, TV, kulkas dsb. Akad yang digunakan adalah akad berbasis jual beli (*murabahah*) atau akad *ijarah muntahiyah bittamlik*. Manfaat dari produk ini yaitu bisa memilih barang elektronik sesuai keinginan. Maksimal plafon pembiayaan sampai 10 juta. Jaminan bisa berupa barang yang diajukan atau jaminan berharga yang lain seperti BPKB dan sertifikat tanah.

6) UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)

Fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal. Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh kementerian agama untuk mendapatkan nomor seat porsi haji. Akad yang digunakan adalah akad *Kafalah bil Ujrah* dan *Wakalah bil Ujrah*.

7) UGT MJB (Multi Jasa Barokah)

UGT MJB adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada anggota untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa *fixed asset* atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori di haramkan syariah islam. Plafon pembiayaan mulai Rp. 1.000.000 sampai Rp. 500.000.000.

8) UGT MGB (Multi Griya Barokah)

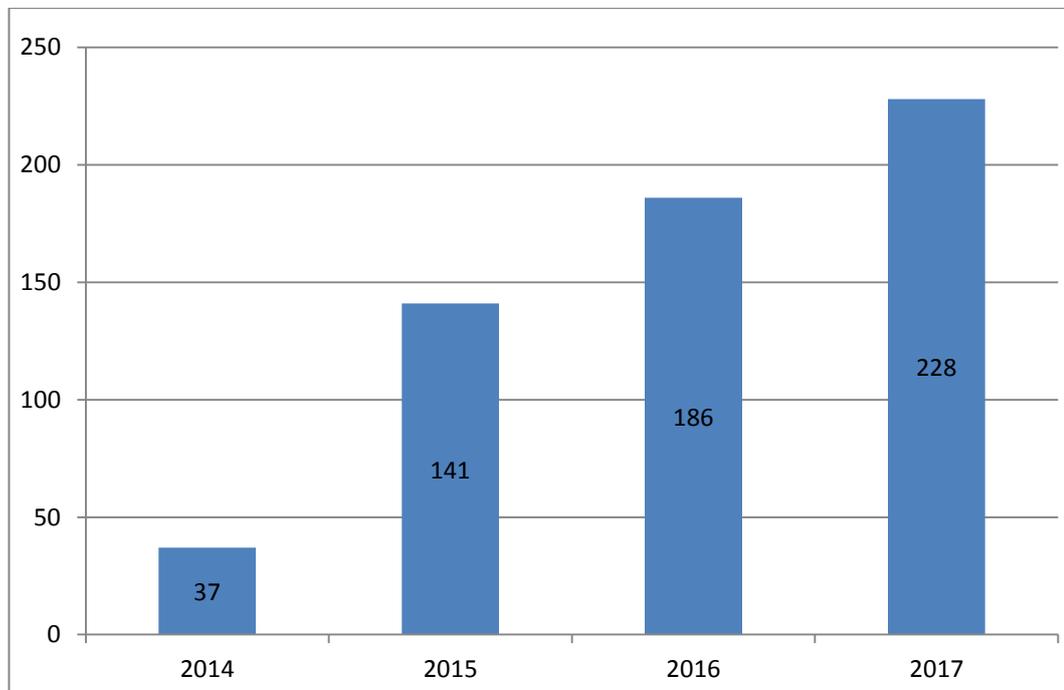
MGB adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (nasabah), baik baru maupun bekas. Akad yang digunakan adalah akad berbasis jual beli atau multi akad (*murabahah* paralel).

9) UGT MPB (Modal Pertanian Barokah)

UGT MPB adalah fasilitas pembiayaan untuk modal usaha pertanian. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*murabahah*) atau akad multi (*murabahah* dan *ijarah parallel* atau *bai' al wafa* dan *ijarah*).⁴⁰

⁴⁰ Ust. H Sholeh Romli dkk, *Buku Pedoman Akad Syariah BMT UGT: 'Ala Madzhab Al Arba'ah Antara Teori dan Praktik dalam Produk Pembiayaan*, (Buku Panduan: Tidak Diterbitkan), hlm. 10.

Gambar 4.2
Jumlah Anggota Simpanan “Tabungan Mudharabah Berjangka”
BMT UGT Sidogiri Blitar



Sumber: Rapat Anggota Tahunan KSPS BMT UGT Sidogiri Indonesia Tahun Buku 2017

B. Temuan Penelitian

Persaingan antar lembaga keuangan zaman sekarang mendorong BMT UGT Sidogiri untuk menciptakan pemikiran-pemikiran baru dari segi desain dalam merancang produk baru untuk menarik minat nasabah untuk menggunakan produk dan jasa yang dimiliki BMT UGT Sidogiri. Dalam tujuannya menarik minat nasabah, salah satu cara yang dilakukan BMT UGT Sidogiri adalah dengan memberikan sentuhan inovasi terhadap produk baru mereka yang berupa tabungan berjangka yakni yang bernama Tabungan Masa Depan (TAMPAN) dan Tabungan *Tarbiyah*. Berikut ini paparan data hasil

wawancara dengan staff BMT UGT Sidogiri mengenai inovasi yang dilakukan BMT UGT Sidogiri melalui produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN) dan Tabungan *Tarbiyah*.

1. Paparan tentang inovasi produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN) dalam meningkatkan minat nasabah di BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Sukorejo Blitar.

Tabungan Masa Depan (TAMPAN) merupakan produk tabungan umum berjangka untuk membantu merencanakan keuangan masa depan dengan fasilitas gratis perlindungan asuransi. Inovasi produk yang dilakukan BMT UGT Sidogiri melalui produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN) antara lain yakni produk tersebut memiliki beberapa unsur dari suatu bentuk Inovatif yakni antara lain yang pertama, produk Tabungan Masa Depan merupakan produk yang bisa dikatakan sebagai produk yang kreatif. Inovasi merupakan kemampuan untuk melakukan atau merealisasikan kreativitas (apa yang sebelumnya berupa fikiran) tersebut menjadi sesuatu hal yang diciptakan baru dan berbeda, seperti yang dijelaskan oleh Bapak Nazil selaku manajer BMT UGT Sidogiri terkait kreativitas pada produk TAMPAN yakni sebagai berikut:

“Produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN) merupakan suatu kebaruan bentuk dari sekian jenis tabungan berjangka yang belum lama ini kami luncurkan mas. Produk ini asli digagas oleh BMT UGT Sidogiri karena hasil analisis kebutuhan nasabah. Sebenarnya kalau untuk produk-produk tabungan berjangka yang sebelumnya juga masih tetap ada dan masih berjalan, namun karena seiring perkembangan zaman yang menimbulkan efek semakin beragamnya

kebutuhan masyarakat, ahirnya kami mengeluarkan produk ini. Melalui produk ini kita berusaha melakukan transformasi produk dengan memodifikasi produk yang sebelumnya sudah ada menjadi produk yang semakin unik dan menarik. Keunikannya terletak dalam hal fungsi dan bagi hasil. Kalau TAMPAN itu arahnya untuk dana pensiun misalnya. Keunikannya ya terletak pada fungsinya itu sebenarnya. Untuk semua produk yang ada yang membedakan antara seluruh tabungan berjangka itu terletak pada fungsinya. Contohnya tabungan qurban, meski sama-sama tabungan berjangka tapi fungsinya yang membedakan. Kenapa? Karena ya itu tadi, dari akadnya beda, kemudian niat dalam melaksanakan akad itu juga beda. Otomatis hal tersebut memberikan efek dan komitmen seorang nasabah ketika dia ingin melakukan sebuah investasi tabungan. Selain itu, di tabungan TAMPAN itu juga ada fasilitas asuransinya, karena kan TAMPAN itu tabungan berjangka panjang yang kemudian perbulan ada setoran sejumlah sekian. Kalau deposito kan tidak ada setoran per bulan. Jadi keunikannya disana, tabungan berjangka yang setiap bulan bisa menambah nilai tabungannya dengan menambahkan setoran. Tabungan ini memiliki fungsi mewujudkan cita-cita nasabah untuk memenuhi kebutuhan hidup dimasa depan seperti kebutuhan rumah dan mobil.”⁴¹

Selanjutnya Bapak Dwi selaku staff BMT UGT Sidogiri juga menambahkan keterangan terkait kreativitas yang diwujudkan dalam produk TAMPAN yakni:

“Jadi begini mas, kami bersaha berkreasi terhadap produk produk kami termasuk pada produk TAMPAN ini. Dilihat dari segi labelnya, kita memberikan nama yang menarik dengan menamai produk ini dengan sebutan TAMPAN, TAMPAN itu kepanjangan dari Tabungan Masa Depan. Tujuan dari pemberian nama TAMPAN ini sendiri agar produk kita yang satu ini selain bisa menarik minat nasabah juga agar mudah diingat oleh nasabah. Produk TAMPAN ini merupakan produk yang asli dikeluarkan oleh BMT UGT Sidogiri melalui ide dari karyawan yang muncul setelah mereka mengamati kebutuhan nasabah di pasar yang mereka layani setiap hari. Nah dari situ kita jadi mengerti kira-kira produk apa yang dibutuhkan dan bisa menjawab kebutuhan mereka. Kemudian barulah BMT UGT Sidogiri mencoba mengeluarkan produk baru salah satunya ya produk TAMPAN ini untuk dimanfaatkan nasabah-nasabah kami mas. Kalau untuk kualitas produk, saya rasa tabungan TAMPAN ini sudah memiliki kualitas yang bagus dan layak untuk disaingkan dengan

⁴¹ Wawancara dengan Bapak Nazilul Farkhan (Manajer BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Sukorejo Kota Blitar) pada tanggal 02 Mei 2018 pukul 09.33 WIB

produk lain terutama produk milik pesaing mas, karena dalam mengeluarkan produk baru atau dalam proses pengembangan produk, kita berusaha membuat produk baru yang lebih baik dari produk yang sebelumnya sudah ada. Saat melakukan pengembangan produk, pertama-tama kami mengumpulkan gagasan yang berasal dari survey kebutuhan nasabah, dari gagasan tersebut kemudian kita saring mana kira-kira yang lebih efektif dan efisien untuk diwujudkan. Setelah tercipta suatu konsep produk yang sudah benar-benar matang dan sesuai dengan tujuan BMT dari segi keuntungan, sasaran, manfaat serta prospek masa depan produk. Barulah selanjutnya kami mengambil langkah untuk mewujudkan konsep produk tersebut menjadi produk yang nyata untuk dilakukan pengujian-pengujian seperti uji pengembangan konsep dan uji respon pasar. Jika sudah lulus uji, langkah terakhir yakni produk tersebut kita luncurkan untuk selanjutnya dikomersialisasikan kepada nasabah dan calon nasabah”⁴²

Indikasi inovatif yakni yang kedua adalah terkait dengan penemuan produk (kreasi suatu produk, jasa, atau proses baru yang belum pernah dilakukan sebelumnya yang cenderung disebut revolusioner) yang juga diterapkan oleh BMT UGT Sidogiri melalui produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN) yakni seperti yang dijelaskan oleh Bapak Nazil sebagai berikut:

“Tabungan TAMPAN merupakan penemuan bentuk baru dari tabungan berjangka pada umumnya yakni dalam penyetoran dananya yang kalau deposito biasa itu setorannya sekali pada saat di awal akad dan tidak ada setoran per bulan, nah kalau ini, nasabah kami setiap bulan bisa menambah nilai tabunganya dengan menambahkan setoran mas. Disisi lain juga mempunyai kelebihan yakni TAMPAN ini juga tercover asuransi jika sampai nasabah mengalami risiko. Asuransinya pun juga asuransi milik kita sendiri yang tentunya ya sesuai syariah, jadi kami tidak bekerjasama dengan pihak lain. Mereka bisa memilih paket yang diinginkan mulai dari paket silver, gold, platinum, dan diamond. Setorannya itu ya mulai dari Rp.125.000 sampai Rp.1.000.000 per bulan mas. Sementara itu untuk di lingkungan segmentasi pasar BMT UGT Sidogiri, bentuk tabungan yang serupa dengan produk ini ya belum ada, atau hanya ada di BMT UGT

⁴² Wawancara dengan Bapak Dwi Suryanto (Kasir BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Sukorejo Kota Blitar) pada tanggal 11 Mei 2018 pukul 10.00 WIB

*Sidogiri saja. Jadi ya bisa dibilang ini sebuah penemuan baru yang kami gagas mas.*⁴³

Indikasi inovasi yang selanjutnya yakni pengembangan produk. Pengembangan sendiri merupakan kelanjutan untuk perubahan atau perbaikan dari suatu produk/jasa/proses yang sudah ada sebelumnya dan konsep seperti ini menjadikan aplikasi ide yang telah ada dan berbeda. Pada indikasi pengembangan dalam produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN), Bapak Nazil memberikan keterangannya sebagai berikut:

*“Produk TAMPAN merupakan hasil pengembangan produk yang sebelumnya sudah ada di BMT menjadi produk baru yang mengalami proses modifikasi karena hasil dari survey kebutuhan nasabah-nasabah kami mas. Pengembangan produk menjadi produk TAMPAN ini kami lakukan selain guna menjawab kebutuhan nasabah juga kami tujukan untuk merupa menarik minat nasabah untuk selalu menggunakan produk-produk BMT UGT Sidogiri. Dengan banyaknya variasi produk yang kami miliki, tentunya nanti nasabah akan dengan leluasa bisa memilih kira-kira produk mana yang paling cocok dengan kebutuhan mereka mas.*⁴⁴

Selanjutnya, dalam produk TAMPAN yang dimiliki BMT UGT Sidogiri juga mengandung indikasi produk yang inovatif yakni berupa duplikasi produk. Duplikasi produk merupakan peniruan suatu produk, jasa, maupun proses yang telah ada. Namun demikian, upaya duplikasi bukan semata-mata meniru, melainkan menambah sentuhan kreatif untuk memperbaiki konsep agar produk tersebut lebih unggul dan

⁴³ Wawancara dengan Bapak Nazilul Farkhan (Manajer BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Sukorejo Kota Blitar) pada tanggal 02 Mei 2018 pukul 09.33 WIB

⁴⁴ Wawancara dengan Bapak Nazilul Farkhan (Manajer BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Sukorejo Kota Blitar) pada tanggal 02 Mei 2018 pukul 09.33 WIB

berkualitas. Hal tersebut dijelaskan oleh Bapak Nazil yakni sebagai berikut:

“Pengembangan produk baru sangat penting untuk kami lakukan karena mengingat selalu meningkatnya kebutuhan nasabah akan produk dan jasa keuangan terutama nasabah utama kami yang berupa pedagang pasar yang ada di lingkungan BMT mas. Dengan melakukan pengembangan produk ini, kami pun menjadi memiliki kekuatan berupa daya saing produk yang tinggi karena terdapat beberapa produk kami yang belum dimiliki oleh BMT lain yang ada di sekitar kami, nah salah satunya yaitu produk TAMPAN ini mas. Produk ini merupakan produk asli dari kami, atau bisa di bilang dalam hal sistimnya, fungsinya, spesifikasinya, serta tujuannya kami tidak meniru produk pesaing yang ada di sekitar kami. Selain tu kalau produk kami banyak variasinya kan juga menarik minat nasabah mas, nasabah kami jadinya memiliki banyak opsi untuk produk apa yang sesuai dengan apa yang mereka butuhkan.”⁴⁵

Selain mengandung beberapa indikasi inovatif seperti penemuan produk, pengembangan produk, dan duplikasi produk. Produk TAMPAN juga mengandung indikasi inovatif yang lain yakni berupa sinetetis produk, sinetetis produk merupakan perpaduan konsep dan faktor yang telah ada menjadi formula baru, proses ini meliputi pengambilan sejumlah ide atau produk yang telah ditemukan dan dibentuk sehingga menjadi produk yang dapat diaplikasikan dengan cara baru. Sinetetis yang terkandung dalam produk TAMPAN dijelaskan oleh Bapak Dwi yakni sebagai berikut:

“Dalam merancang produk TAMPAN, kami menggabungkan beberapa akad di dalamnya mas. Akad yang kami gunakan yakni muharabah musytarakah dengan bentuk transaksi berupa tabungan berjangka dengan fasilitas asuransi syariah gratis didalamnya. Perpaduan dari beberapa akad dan jenis transaksi pada produk TAMPAN menjadikan produk tersebut unggul dari produk pesaing di

⁴⁵ Wawancara dengan Bapak Nazilul Farkhan (Manajer BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Sukorejo Kota Blitar) pada tanggal 02 Mei 2018 pukul 09.33 WIB

*lingkungan kami. Hal ini karena dalam merencanakan kebutuhan masa depan, nasabah mendapatkan kemudahan yakni bisa menyetorkan dana tabungan dengan sistim cicilan tiap bulan. Jika nasabah tidak mampu membayar secara langsung untuk angsuran per bulanya, angsuran produk TAMPAN yang akan disetorkan itu tadi juga bisa diambilkan dari tabungan biasa milik nasabah yang biasanya mereka setorkan setiap hari saat kita melaksanakan pelayanan keliling mas, selain itu nasabah juga akan mendapatkan fasilitas asuransi dimana kami bersedia membayarkan setoran perbulan hingga jatuh tempo jika nasabah kami mengalami risiko. Nah, sistim itu tadi-lah yang membuat produk TAMPAN ini berbeda dengan produk yang lain mas.*⁴⁶

Jadi seperti itu penjelasan dari beberapa staff BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Sukorejo Blitar terkait dengan inovasi produk yang diterapkan BMT UGT Sidogiri melalui produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN).

2. Paparan tentang inovasi produk Tabungan *Tarbiyah* dalam meningkatkan minat nasabah di BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Sukorejo Blitar.

Selain menuangkan bentuk inovatif dalam produk terbarunya yakni tabungan TAMPAN, BMT UGT Sidogiri juga menerapkan hal serupa kedalam bentuk tabungan pendidikan yang dimilikinya yakni Tabungan *Tarbiyah*. Jika dilihat dari segi bentuk tabungan serta akad yang digunakan. Kedua produk ini kurang lebih memiliki bentuk dan akad yang sama. Namun, yang membedakan antara keduanya adalah fungsinya. Tabungan Masa Depan (TAMPAN) berfungsi untuk merencanakan kebutuhan keuangan nasabah di masa yang akan

⁴⁶ Wawancara dengan Bapak Dwi Suryanto (Kasir BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Sukorejo Kota Blitar) pada tanggal 11 Mei 2018 pukul 10.00 WIB

datang, sedangkan Tabungan *Tarbiyah* berfungsi untuk membantu nasabah dalam mempersiapkan biaya pendidikan anak. Seperti halnya produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN), sebagai bentuk inovasi produk BMT UGT Sidogiri melalui tabungan *Tarbiyah* yakni mengandung indikasi kreativitas berupa keaslian bentuk, seperti yang dijelaskan oleh Bapak Nazil sebagai berikut:

“Sebenarnya Tabungan Tarbiyah ini jenisnya sama dengan produk TAMPAN mas. Namun bedanya itu pada fungsinya, kalau TAMPAN kan untuk perencanaan kebutuhan masa depan, sementara Tarbiyah ini fungsinya untuk perencanaan pendidikan anak. Tabungan Tarbiyah ini juga asli digagas BMT UGT Sidogiri dari hasil survey kebutuhan nasabah kami. Saat kita setiap hari keliling pasar itu kami juga sambil menganalisa kira-kira apa lagi produk yang dibutuhkan nasabah. Soalnya orang itu kebutuhannya kan beda-beda ya mas, apalagi seiring dengan perkembangan zaman yang secara tidak langsung membuat kebutuhan akan jasa keuangan juga semakin beragam. Dari situ kita muncul ide untuk juga mengeluarkan produk ini. Sebelumnya sih juga ada tabungan untuk pendidikan. Namanya tabungan Lembaga Peduli Siswa yang selanjutnya kita kembangkan jadi produk Tarbiyah. Perbedaan kedua produk ini terletak pada sasarannya. Kalau tabunga Lembaga Peduli Siswa kan sasarannya pada lembaga pendidikannya, nah kalau Tarbiyah ini sasarannya langsung kepada nasabah individu yang bersangkutan mas⁴⁷

Kemudian Bapak Dwi Suryanto menambahkan keterangannya terkait kreativitas dari produk *Tarbiyah* sebagai berikut:

“Transformasi dari Tabungan Lembaga Peduli Siswa ke dalam Bentuk Tabungan Tarbiyah itu pada perubahan sasarannya serta sistimnya mas. Kalau yang satunya itu sasarannya lembaga, kalau yang Tarbiyah itu langsung pada individunya. Untuk sistimnya kalau yang Lembaga Peduli Siswa itu sama seperti tabungan berjangka lain yang hanya disetorkan di awal akad. Kalau yang Tarbiyah itu angsurannya di cicil setiap bulan mas. Sama halnya dengan TAMPAN tadi mas, untuk kualitas dari produk Tarbiyah kami rasa sudah cukup baik untuk menarik minat nasabah karena sebelum produk ini diluncurkan,

⁴⁷ Wawancara dengan Bapak Nazilul Farkhan (Manajer BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Sukorejo Kota Blitar) pada tanggal 02 Mei 2018 pukul 09.33 WIB

produk Tarbiyah sudah melalui beberapa proses pengembangan produk mulai dari survey tanggapan konsumen hingga evaluasi apakah produk Tarbiyah sudah sesuai dengan tujuan kami yang mencakup keuntungan, sasaran, manfaat, dan bagaimana masa depan produk ini nantinya atau belum.”⁴⁸

Seperti itu tadi penjelasan dari staff BMT UGT sidogiri terkait dengan bagaimana kreativitas BMT UGT sidogiri yang diterapkan dalam melakukan inovasi produk Tabungan *Tarbiyah*. Seperti sifat inovatif yang dilakukan pada produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN) yang sebelumnya sudah dijelaskan di atas, indikasi inovatif yang selanjutnya yang juga diterapkan pada Tabungan *Tarbiyah* yakni indikasi penemuan produk, seperti yang dijelaskan oleh Bapak Nazil sebagai berikut:

“Tabungan Tarbiyah merupakan penemuan bentuk baru dari tabungan berjangka pada umumnya yakni dalam penyetoran dananya bisa diangsur setiap bulan mas, serta tercover asuransi jiwa jika sampai nasabah kami mengalami risiko. Untuk di lingkungan segmentasi pasar kami, bentuk tabungan yang serupa dengan produk Tarbiyah hanya ada di BMT UGT Sidogiri saja. Kalau yang lainnya ya hanya berbentuk tabungan pendidikan biasa. Sistimnya pun sama seperti sistim tabungan berjangka pada umumnya mas yakni nasabah bisa menambah jumlah setoran tabungan perbulan dengan jumlah yang sesuai dengan paket yang dipilih, selain itu produk yang dimiliki pesaing nggak ada asuransinya juga.”⁴⁹

Keterangan tersebut diperkuat oleh pernyataan dari Bapak Dwi Suryanto yakni sebagai berikut:

“Benar mas, baik produk TAMPAN maupun Tarbiyah merupakan produk simpanan kami yang baru dengan fasilitas-fasilitas yang berbeda dari produk simpanan lainnya. Adanya fasilitas asuransi bagi nasabah dan ahli waris apabila terjadi risiko pada penabung,

⁴⁸ Wawancara dengan Bapak Dwi Suryanto (Kasir BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Sukorejo Kota Blitar) pada tanggal 11 Mei 2018 pukul 10.00 WIB

⁴⁹ Wawancara dengan Bapak Nazilul Farkhan (Manajer BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Sukorejo Kota Blitar) pada tanggal 02 Mei 2018 pukul 09.33 WIB

serta melanjutkan setoran tabungan oleh pihak BMT sesuai dengan kesepakatan awal hingga ahir masa jatuh tempo.”⁵⁰

Indikasi dari inovatif seanjutnya yang juga ada pada produk *Tarbiyah* yakni pengembangan produk. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Nazil yakni sebagai berikut:

“Produk Tarbiyah ini dulunya tabungan Lembaga Peduli Siswa mas, namun karena makin lama dirasa nasabah itu semakin butuh tabungan untuk biaya pendidikan anak-anak mereka, maka dari itu kami meluncurkan produk Tarbiyah ini. Kalau Lembaga Peduli Siswa kan ditujukan kepada lembaga sekolahnya, kalau Tarbiyah ini untuk nasabah yang ingin mempunyai tabungan untuk menyekolahkan anaknya kelak. Soalnya semakin hari kan biaya pendidikan semakin mahal ya mas. Apalagi kadang orang itu menginginkan pendidikan yang bagus untuk anak-anaknya, jadi mereka banyak yang mengincar sekolah-sekolah favorit dengan biaya yang agak mahal agar anaknya mendapatkan pendidikan yang bagus. Nah dari fenomena itu, ahirnya kami menciptakan produk Tarbiyah ini mas. Jadi nasabah-nasabah kami yang ingin mempersiapkan pendidikan anaknya bisa memanfaatkan produk ini mas. Selain mereka bisa menyicil tiap bulan, ada fasilitas asuransi gratisnya pula. Namun meski sekarang sudah ada produk Tarbiyah, produk Lembaga Peduli Siswa juga masih ada mas. Selain menjawab kebutuhan nasabah itu tadi, pengembangan produk menjadi produk Tarbiyah ini kami lakukan juga sebagai salah satu upaya kami guna menarik minat nasabah untuk selalu menggunakan produk-produk kami mas. Jadi istilahnya itu semakin bervariasinya kebutuhan nasabah, produk kami juga semakin bervariasi agar nasabah semakin mudah untuk memenuhi kebutuhan keuangan mereka. Begitu mas.”⁵¹

Indikasi ketiga dari sifat inovatif yang juga diterapkan BMT UGT sidogiri pada produk Tabungan *Tarbiyah* yakni duplikasi produk, seperti yang dijelaskan Bapak Nazil sebagai berikut:

“Sama halnya dengan produk TAMPAN tadi ya mas, produk Tarbiyah ini juga merupakan hasil pengembangan produk yang tidak meniru produk pesaing yang ada disekitar kami. Semua murni ide

⁵⁰ Wawancara dengan Bapak Dwi Suryanto (Kasir BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Sukorejo Kota Blitar) pada tanggal 11 Mei 2018 pukul 10.00 WIB

⁵¹ Wawancara dengan Bapak Nazilul Farkhan (Manajer BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Sukorejo Kota Blitar) pada tanggal 02 Mei 2018 pukul 09.33 WIB

*kami yang berasal dari modifikasi produk lama dan hasil evaluasi kebutuhan nasabah-nasabah kami mas.*⁵²

Hal terakhir yang juga merupakan indikasi inovatif yang juga ada pada produk *Tarbiyah* yakni terkait sinetetis produk atau yang telah di bahas diatas yang juga dimiliki oleh produk TAMPAN. Berikut ini penjelasan Bapak Nazil terkait sinetetis produk pada produk *Tarbiyah* yakni sebagai berikut:

*“Perpaduan dari beberapa akad dan jenis transaksi pada produk Tarbiyah menjadikan produk kita yang satu ini diminati nasabah mas. Soalnya dalam merencanakan kebutuhan pendidikan bagi anak-anak di masa depan, nasabah-nasabah kami mendapatkan kemudahan yakni mereka bisa menyetorkan dana tabungan pendidikan dengan sistim cicilan tiap bulan. Bahkan setorannya itu bisa diambilkan dari tabungan biasa yang disetorkan nasabah setiap hari di pasar mas. Selain itu nasabah kami juga akan mendapatkan fasilitas asuransi dimana kami bersedia membayarkan setoran perbulan hingga jatuh tempo jika nasabah yang bersangkutan mengalami risiko. Hal ini juga menjadi ciri khas dari produk Tarbiyah sehingga berbeda dari produk tabungan pendidikan pada umumnya mas. Pokoknya yang jelas gini.. kalau kita melihat secara karakter dari produk Tarbiyah itu dalam rangka untuk mengimbangi kebutuhan asuransi yang merupakan murni program dari BMT Sendiri. Jadi tidak ikut asuransi yang ada di Bank, melainkan asuransi di lembaga kita sendiri, begitu mas..”*⁵³

Dari penjelasan diatas dapat dikatakan bahwasanya BMT UGT Sidogiri juga menerapkan suatu bentuk inovasi produk berupa produk tabungan *Tarbiyah*. Bentuk inovatif yang diterapkan oleh BMT UGT Sidogiri melalui produk *Tarbiyah* yakni dalam produk *Tarbiyah* mengandung beberapa indikasi dari inovatif seperti keaslian bentuk, tingkat transformasi, dan kelayakan produk. Tabungan *Tarbiyah* juga

⁵² Wawancara dengan Bapak Nazilul Farkhan (Manajer BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Sukorejo Kota Blitar) pada tanggal 02 Mei 2018 pukul 09.33 WIB

⁵³ Wawancara dengan Bapak Nazilul Farkhan (Manajer BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Sukorejo Kota Blitar) pada tanggal 02 Mei 2018 pukul 09.33 WIB

mengandung beberapa indikasi produk yang inovatif yakni penemuan produk, pengembangan produk, duplikasi produk serta sinetesis produk.

C. Analisa Data

Dari paparan data wawancara diatas, terdapat beberapa upaya BMT UGT Sidogiri untuk melakukan inovasi pada produk yang dimilikinya seperti pada Tabungan Masa Depan (TAMPAN) dan Tabungan *Tarbiyah*. Tanpa adanya inovasi, suatu badan usaha termasuk juga BMT UGT Sidogiri capem Sukorejo Blitar tidak akan dapat bertahan lama atau bersaing di pasar. Hal tersebut disebabkan oleh kebutuhan, keinginan, dan permintaan nasabah yang selalu berubah-ubah. Nasabah tidak selamanya akan menggunakan produk yang sama. nasabah akan mencari produk lain yang dimiliki oleh pesaing dari BMT UGT Sidogiri capem Sukorejo Blitar yang dirasakan dapat memuaskan kebutuhan mereka. Oleh karena itu, guna menarik minat nasabah untuk selalu menggunakan produk dan jasa yang dimilikinya, BMT UGT Sidogiri menerapkan inovasi produk yang dilakukan dengan cara menerapkan beberapa indikasi inovatif kedalam produk TAMPAN dan *Tarbiyah* untuk menarik minat nasabah. Nampaknya upaya tersebut dinilai cukup berhasil untuk menarik minat nasabah. Hal tersebut dibuktikan pada jumlah anggota simpanan tabungan mudharabah berjangka di BMT UGT Sidogiri yang semakin meningkat dari tahun ke tahun. Diantara indikasi inovatif yang terdapat dalam produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN) dan *Tarbiyah* yakni antara lain sebagai berikut:

1. Analisa tentang inovasi produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN) dalam meningkatkan minat nasabah di BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Sukorejo Blitar.

Dalam produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN), mengandung indikasi dari inovatif guna menarik minat nasabah yakni yang pertama, produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN) termasuk produk yang kreatif. Kreativitas yang diwujudkan dalam Tabungan Masa Depan (TAMPAN) yaitu antara lain: Adanya Tabungan Masa Depan (TAMPAN) merupakan produk tabungan untuk perencanaan masa depan yang asli digagas BMT UGT Sidogiri yang merupakan hasil survey kebutuhan nasabah. Tabungan Masa Depan (TAMPAN) merupakan tabungan berjangka yang mengalami transformasi bentuk karena hasil dari analisis kebutuhan nasabah yang semakin hari semakin beragam seiring dengan perkembangan zaman terutama dalam hal pemenuhan kebutuhan perencanaan masa depan. Pemberian label nama TAMPAN sendiri diciptakan agar produk ini bisa dengan mudah diingat oleh nasabah (*easy and memorable*). Selain itu, produk yang satu ini termasuk produk yang berkualitas karena sebelum produk tersebut diluncurkan, produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN) sudah melalui beberapa proses yakni yang pertama mengumpulkan gagasan yang berasal dari survey kebutuhan nasabah, dari gagasan tersebut kemudian dilakukan penyaringan kira-kira mana gagasan yang lebih efektif dan efisien untuk diwujudkan. Setelah tercipta suatu

konsep produk yang sudah benar-benar matang dan sesuai dengan tujuan BMT dari segi keuntungan, sasaran, manfaat serta prospek masa depan produk. Selanjutnya konsep produk tersebut diwujudkan menjadi produk fisik untuk dilakukan pengujian-pengujian seperti uji pengembangan konsep dan uji respon pasar. Jika sudah lulus uji, langkah terakhir yakni produk tersebut diluncurkan untuk selanjutnya dikomersialisasikan kepada nasabah dan calon nasabah

Indikasi inovatif selanjutnya yakni terkait penemuan produk, yaitu merupakan kreasi suatu produk, jasa, atau proses baru yang belum pernah dilakukan sebelumnya, konsep ini cenderung disebut revolusioner, dimana pada Tabungan Masa Depan (TAMPAN) merupakan penemuan bentuk baru dari tabungan berjangka pada umumnya yakni dalam penyeteroran dananya bisa diangsur setiap bulan, sehingga merupakan tabungan berjangka yang setiap bulan nasabah bisa menambah nilai tabunganya dengan menambahkan setoran. Tabungan Masa Depan (TAMPAN) juga tercover asuransi dimana pihak BMT bersedia membayar angsuran setiap bulan sesuai dengan kesepakatan jika sampai nasabah mengalami risiko. Selain itu,, untuk di lingkungan segmentasi pasar BMT UGT Sidogiri capem Sukorejo Blitar, bentuk tabungan yang serupa dengan produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN) hanya ada di BMT UGT Sidogiri saja.

Indikasi inovatif yang selanjutnya yakni dalam hal pengembangan produk, yakni merupakan sebuah kelanjutan perubahan

atau perbaikan dari suatu produk/jasa/proses yang sudah ada sebelumnya dan konsep seperti ini menjadikan aplikasi ide yang telah ada dan berbeda, produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN) merupakan hasil pengembangan produk yang sebelumnya sudah ada (tabungan berjangka biasa) menjadi produk baru karena hasil dari survey kebutuhan nasabah. Pengembangan produk menjadi produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN) merupakan salah satu upaya BMT UGT Sidogiri guna menarik minat nasabah untuk selalu menggunakan produk-produk BMT UGT Sidogiri.

Selanjutnya pada produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN) juga mengandung indikasi inovatif yakni berupa duplikasi produk (merupakan peniruan suatu produk, jasa, maupun proses yang telah ada. Namun demikian upaya duplikasi bukan semata-mata meniru, melainkan menambah sentuhan kreatif untuk memperbaiki konsep agar lebih mampu menangani persaingan dan menarik minat nasabah), dimana Tabungan Masa Depan (TAMPAN) merupakan hasil pengembangan produk yang tidak meniru produk pesaing, selain itu spesifikasi dari produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN) juga murni ide dari BMT UGT Sidogiri yakni dari hasil analisis kebutuhan nasabah.

Indikasi inovatif terahir yakni terkait dengan sinetesis produk (merupakan perpaduan konsep dan faktor yang telah ada menjadi formula baru, proses ini meliputi pengambilan sejumlah ide atau

produk yang telah ditemukan dan dibentuk sehingga menjadi produk yang dapat diaplikasikan dengan cara baru), perpaduan dari beberapa akad dan jenis transaksi pada produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN) menjadikan produk tersebut unggul dari produk pesaing. Akad yang ada pada Tabungan Masa Depan (TAMPAN) yakni *mudharabah musytarakah* dengan bentuk transaksi berupa gabungan antara tabungan berjangka dengan sistem cicilan yang disertai fasilitas asuransi gratis didalamnya. Sementara hal tersebut dikarenakan dalam merencanakan kebutuhan masa depan, nasabah mendapatkan kemudahan yakni bisa menyetorkan dana tabungan dengan sistem cicilan tiap bulan (bisa diambilkan dari tabungan harian), selain itu nasabah juga akan mendapatkan fasilitas asuransi dimana pihak BMT bersedia membayarkan setoran perbulan hingga jatuh tempo jika nasabah mengalami risiko. Hal tersebut juga menjadi ciri khas dari produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN).

2. Analisa tentang inovasi produk Tabungan *Tarbiyah* dalam meningkatkan minat nasabah di BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Sukorejo Blitar.

Seperti halnya pada produk Tabungan Masa Depan (TAMPAN), produk *Tarbiyah* juga mengandung beberapa indikasi sebagai produk yang inovatif guna menarik minat nasabah yakni sebagai berikut. Dalam hal kreativitas, BMT UGT Sidogiri menciptakan produk Tabungan *Tarbiyah* sebagai wujud transformasi

produk yang asli digagas BMT UGT Sidogiri dari hasil survey kebutuhan nasabah yang semakin meningkat karena perkembangan zaman. Survey tersebut dilakukan oleh para Staff BMT UGT Sidogiri yang setiap hari melayani nasabah dengan sistim jemput bola di pasar-pasar tradisional. Selanjutnya jika dilihat dari segi kualitas produk, Tabungan *Tarbiyah* memiliki kualitas produk yang dirasa cukup baik karena sebelum produk tersebut diluncurkan, produk Tabungan *Tarbiyah* sudah melalui beberapa proses mulai dari survey tanggapan konsumen hingga evaluasi apakah produk *Tarbiyah* sudah sesuai dengan tujuan BMT atau belum (mencakup keuntungan, sasaran, manfaat, dan prospek masa depan produk).

Selain merupakan suatu produk yang kreatif, tabungan *Tarbiyah* juga mengandung indikasi lain dari produk yang inovatif yakni dalam hal penemuan produk, Tabungan *Tarbiyah* merupakan penemuan bentuk baru dari tabungan berjangka pada umumnya yang setorannya hanya dilakukan satu kali di awal akad menjadi tabungan berjangka yang pembayaran tabunganya berupa setoran perbulan, setoran perbulan itu pun bisa diambilkan dari tabungan umum harian nasabah, serta Tabungan *Tarbiyah* tercover asuransi sehingga pihak BMT bersedia menanggung setoran perbulan jika nasabah mengalami risiko sesuai dengan kesepakatan. Selain itu, Untuk di lingkungan segmentasi pasar BMT UGT Sidogiri, bentuk tabungan yang serupa

dengan produk Tabungan *Tarbiyah* hanya ada di BMT UGT Sidogiri saja.

Indikasi dari inovatif yang selanjutnya adalah pengembangan produk, yakni pada produk *Tarbiyah* merupakan hasil pengembangan produk yang sebelumnya sudah ada (Tabungan Lembaga Peduli Siswa) menjadi produk baru karena hasil dari survey kebutuhan nasabah. Perbedaan dari Tabungan Lembaga Peduli Siswa dan Tabungan *Tarbiyah* terletak pada objek dan sistimnya. Untuk Tabungan Peduli Siswa sasaranya lembaga pendidikan, sementara Tabungan *Tarbiyah* sasaranya langsung pada individunya. Untuk sistimnya, kalau tabungan Lembaga Peduli Siswa itu sama seperti tabungan berjangka lain yang hanya disetorkan di awal akad. Sementara untuk Tabungan *Tarbiyah* angsuranya di cicil setiap bulan. Pengembangan produk dari Tabungan Lembaga Peduli Siswa menjadi produk Tabungan *Tarbiyah* merupakan salah satu upaya guna menarik minat nasabah untuk selalu menggunakan produk-produk BMT UGT Sidogiri.

Selanjutnya terkait dengan indikasi inovatif yang ke empat yakni berupa duplikasi produk, Tabungan *Tarbiyah* merupakan hasil pengembangan produk yang tidak meniru produk pesaing, spesifikasi produk *Tarbiyah* pun juga murni ide dari BMT UGT Sidogiri yakni dari hasil analisis kebutuhan nasabah.

Indikasi terahir yakni tentang sinetesis produk, dimana pada produk Tabungan *Tarbiyah* BMT UGT Sidogiri memadukan beberapa akad dan jenis transaksi pada produk *Tarbiyah* sehingga menjadikan produk tersebut unggul dari produk pesaing. Akad yang ada pada Tabungan *Tarbiyah* yakni berupa akad *mudharabah musytarakah* dengan bentuk transaksi berupa gabungan antara tabungan berjangka dengan sistim cicilan yang disertai fasilitas asuransi gratis didalamnya. Hal tersebut dikarenakan dalam merencanakan kebutuhan pendidikan nasabah di masa depan, nasabah mendapatkan kemudahan yakni bisa menyetorkan dana tabungan pendidikan dengan sistim cicilan tiap bulan (bisa diambilkan dari tabungan harian), selain itu nasabah juga akan mendapatkan fasilitas asuransi dimana pihak BMT bersedia membayarkan setoran perbulan hingga jatuh tempo jika nasabah mengalami risiko. Hal tersebut juga menjadi ciri khas dari produk *Tarbiyah*.