

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Profil BMT UGT Sidogiri

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 polasyariah 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 Terpadu⁶³ (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.

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 BMT UGT Sidogiri adalah jasa layanan transfer yakni layanan pengiriman uang bagi masyarakat penabung maupun bukan penabung melalui kantor cabang BMT UGT setempat.

Menurut Abdul Majid, kini BMT UGT telah memiliki 39 unit layanan di seluruh kabupaten/kota Jawa Timur dan pada tahun 2017, dan ditargetkan

⁶³ Hasil Wawancara dengan Bapak Wildan R (manajer) waktu 26 Juli 2018.

bertambah menjadi 100 cabang. Omsetnya pun terus mengalami peningkatan dari tahun ketahun, dimana pada tahun 2010 senilai 43 miliar rupiah naik menjadi 89 miliar rupiah pada tahun 2011 dan tahun lalu tercapai 180 miliar rupiah lebih. Peningkatan omset diikuti peningkatan asset yang tercatat 13 miliar rupiah pada 2010 dan naik menjadi 30 miliar rupiah pada Tahun 2011 dan 2012 mencapai 51 miliar rupiah. Selain itu didukung jaringan alumni ponpes Sidogiri sebanyak 30.000 orang lebih, hingga akhir 2013 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*.⁶⁴ Dengan berkembangnya kiprah 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 BMT Sidogiri adalah orang pasar. Setelah mendapat izin dari pihak-pihak terkait, kantor BMT UGT Sidogiri cabang Blitar ini diresmikan pada September 2013. Selain di Lodoyo juga membuka kantor cabang pembantu yang tersebar di seluruh kota

⁶⁴ www.bmtugtsidogiri.co.id/tentang-kami-6.html , Diakses 10 Mei 2018 pukul 15.00 WIB.

mapun kabupaten Blitar. Kantor cabang pembantu tersebut terletak di Kanigoro, Kesamben, dan Sukorejo. Semua kantor berdiri dekat dengan pasar⁶⁵.

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.
- 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 Kanigoro yang terletak di Jl. Irian No. 63 Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar

3. Bidang Kelembagaan

a. Organisasi

Koperasi Simpan Pinjam Syari'ah atau 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 BMT UGT Sidogiri Indonesia.⁶⁶

b. Anggota

- 1) Keanggotaan BMT UGT Sidogiri Indonesia telah tersebar di sepuluh provinsi dan sebagian kecil provinsi lainnya
- 2) Pada tanggal 5 s.d. 25 Januari 2017 telah dibuka penambahan dan penarikan simpanan anggota lama, sedangkan untuk pendaftaran anggota baru dibuka mulai tanggal 27 Januari s.d. 15 Februari 2017.
- 3) Keadaan anggota sampai dengan 31 Desember 2017 sebagai berikut:

³ *Ibid...*

Tabel 4.1

Keadaan anggota sampai dengan 31 Desember 2017

Anggota 2016	Anggota Keluar	Anggota Baru	Anggota 2017
16.010	253	3.348	19.105

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

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.

3) Pengawas

a) Pengawas Syariah I :KH. A. Fuad Noer Chasan

b) Pengawas Syariah II : M. Sholeh Abd. Haq

c) Pengawas Manajemenn :H Basori Alwi

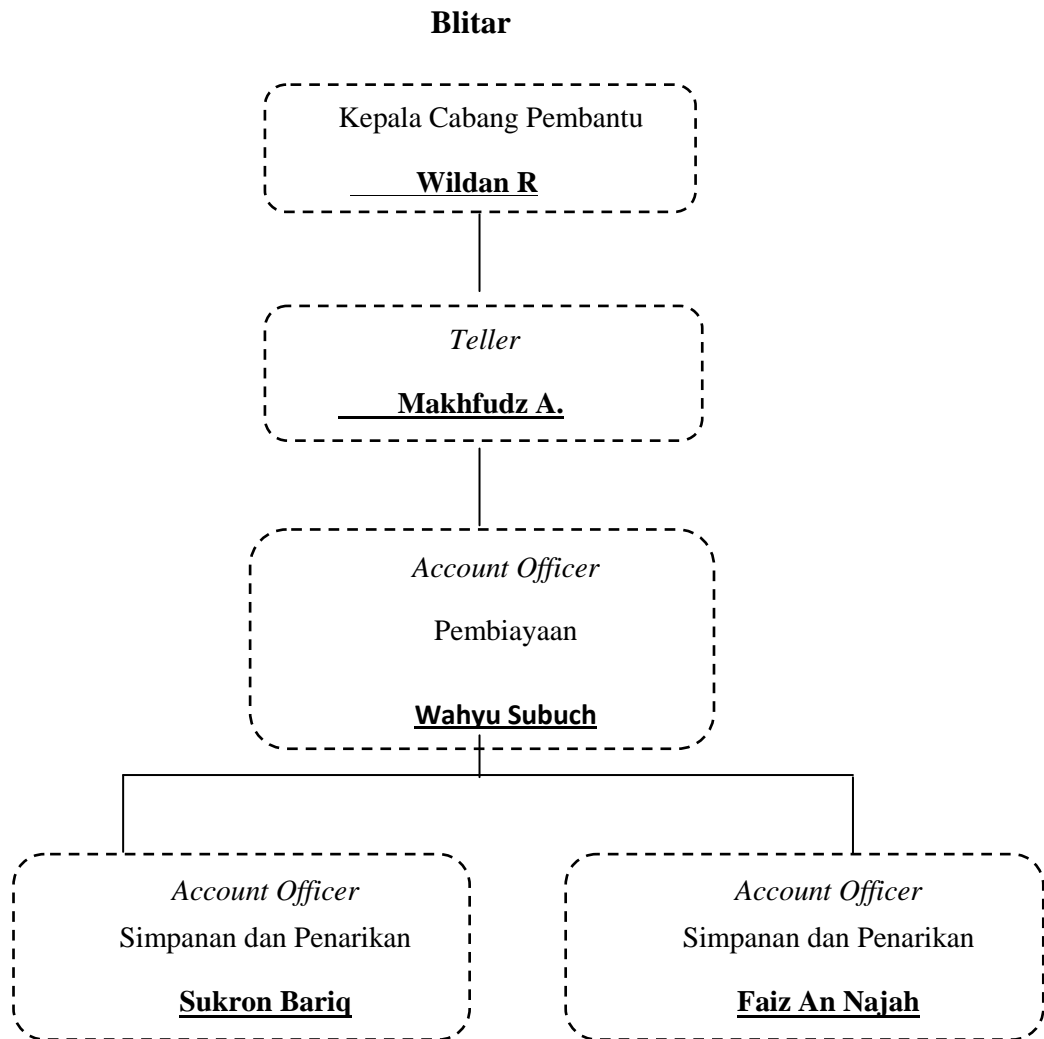
d) Pengawas Keuangan :H Abdul Majid Umar

4. Susunan Kepengurusan BMT UGT Sidogiri Capem Kanigoro Kabupaten 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 BMT UGT Sidogiri pengurus dan pengawas pusat sampai Cabang Blitar adalah sebagai berikut:

Gambar 4.1

Struktur Organisasi KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kanigoro



Sumber: Rapat Anggota Tahunan BMT UGT Sidogiri Indonesia Tahun Buku

2017

5. Produk-produk 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*).⁶⁷

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.⁶⁸

⁶⁷ *Ibid...*

⁶⁸ *Ibid...*

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.⁶⁹

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.

⁶⁹ *Ibid...*

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.⁷⁰

⁷⁰www.bmtugtsidogiri.co.id/list-produk-.html , Diakses 25 juni 2018 pukul 17.00 WIB.

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 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.⁷¹

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

⁷¹ *Ibid...*

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*.⁷²

7) UGT MJB (Multi Jasa Barokah)

⁷² *Ibid...*

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 jualbeli (*murabahah*) atau akad multi (*murabahah* dan *ijarah parallel* atau *bai' al wafa* dan *ijarah*).⁷³

⁷³ Sholeh Romli dkk, *Buku Pedoman Akad Syariah BMT UGT: 'Ala Madzahib Al Arba'ah Antara Teori dan Praktik dalam Produk Pembiayaan*, (Buku Panduan: Tidak Diterbitkan), hlm. 10.

B. Temuan Penelitian

Hasil wawancara dengan karyawan BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Kanigoro Kabupaten Blitar.

1. Penerapan strategi pemasaran pada produk simpanan *mudharabah* tabungan umum syariah BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Kanigoro Kabupaten Blitar

. BMT UGT Sidogiri nampaknya tidak mau kalah dengan lembaga keuangan syariah lain dalam hal pemasaran produk. Alasannya, juga wajib memberikan layanan yang terbaik dan tentunya mudah serta sesuai dengan syariah bagi para nasabahnya. Selain itu, ketatnya persaingan saat ini membuat BMT UGT Sidogiri harus mampu menggunakan strategi pemasaran yang tepat dengan ukuran sederhana (mudah dalam pemasaran, pengelolaan, dan penerapannya yang harus sesuai dengan kaidah hukum syariah).

Dalam mencapai tujuannya tersebut BMT UGT Sidogiri harus mampu menciptakan strategi pemasaran produk yang cukup baik dan mampu menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah agar tidak kalah saing dengan koperasi syariah lainnya. Pemasaran merupakan aktivitas yang biasa dilakukan oleh setiap perusahaan atau lembaga keuangan. Karena pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh suatu lembaga untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Hal demikian seperti yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Kanigoro Blitar, dimana secara langsung BMT berhubungan dengan konsumen. Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh pihak BMT berhubunga langsung dalam kaitannya dengan pasar. Seperti yang di

ungkapkan bapak Faiz An Najah diawal-awal memasarkan atau pengenalan produknya yaitu:

*“Untuk awal-awal pembukaan kantor cabang BMT ini kita mengundang tokoh-tokoh para ulama, tokoh-tokoh para masyarakat baik itu tokoh keagamaan ataupun struktural dari masyarakat, sebelumnya kita sudah punya anggota sebelum kita membuka di Kanigoro ini, anggota inilah yang memasarkan prodak-prodak kita”.*⁷⁴

Hal senada juga diungkapkan oleh Bapak Wildan terkait awal pemasaran atau pengenalan produk-produk BMT yaitu:

*“Diawal pemasaran berdirinya BMT ini yang kami lakukan yaitu dengan sosialisasi ke pasar, masyarakat sekitar BMT, tokoh-tokoh agama seperti di pengajian-pengajian, jamaah yasin, juga dari pintu ke pintu”.*⁷⁵

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pemasaran yang dilakukan oleh suatu lembaga keuangan tentunya berharap agar produk-produknya dikenal oleh masyarakat sekitar, diharapkan setelah kegiatan pemasaran tersebut dilakukan banyak menarik minat masyarakat, berbagai macam upaya untuk melakukan pemasaran produk tersebut seperti yang dikatakan oleh bapak Faiz selaku karyawan di BMT UGT Sidogiri Capem Kanigoro Blitar terkait pemasaran produk diawal yaitu melalui para ulama dan tokoh-tokoh masyarakat yang tentunya dekat dengan masyarakat disekitar lembaga dan juga dari pintu ke pintu. Seperti yang telah dikatakan oleh salah satu nasabah BMT Sidogiri capem Kanigoro yaitu sebagai berikut:

“Saya menjadi nasabah BMT UGT Sidogiri Cabang Kanigoro sudah lama yaitu sejak berdirinya BMT tersebut, selama BMT buka disitu semua tetangga-tetangga diberi pinjaman mulai dari pedagang ayam, pedagang sayur ataupun nasi yang berjualan disekitar pasar, meskipun tidak meminta pinjaman tapi pihak

⁷⁴ Wawancara dengan karyawan Bapak Faiz An Najah, Blitar 17 April 2018

⁷⁵ Wawancara dengan karyawan Bapak Sukron Bariq, Blitar 23 April 2018

*BMT UGT Sidogiri Cabang Blitar memberi pinjaman uang sebesar Rp 500.000 setiap penjual”.*⁷⁶

Dan juga pernyataan nasabah Bapak Imam Bukhori sebagai berikut:

*“Saya tertarik menabung disini pada produk simpanan ini mulainya ikut dari temen saya yang menjadi nasabah duluan , kemudian saya juga ingin mencoba menabung disana yang katanya menggunakan prinsip syariah.”*⁷⁷

Dari keterangan nasabah diatas dapat disimpulkan bahwa salah satu strategi pemasaran BMT di awal berdirinya BMT dengan memberikan pinjaman kepada para pedagang dari pihak BMT dan juga ada nasabah yang ikut menjadi nasabah karena sudah dengar dari nasabah yang lain.

Dari strategi yang dijalankan, kemudahan akses terhadap jasa yang ditawarkan bagi nasabah juga menjadi daya tarik, apa lagi nasabah yang dekat dengan kantor BMT UGT Sidogiri seperti pernyataan dari Bapak Faiz sebagai berikut:

*“Ya pasti itu, soalnya kantor BMT inikan dibangun memang dekat dengan pasar, karena sasaran utama kita itu ya memang pedagang yang ada dipasar, karena dipasarkan tempat yang cepat pertukaran uang. Dan ini juga mempermudah mereka untuk menabung dan mengambil uang simpanannya, dan juga harapan kita itu, untu menambah kepercayaan nasabah ke BMT UGT Sidogiri.”*⁷⁸

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Wildan selaku manajer di BMT UGT Sidogiri Kanigoro, berikut ungapannya:

“Terkait tempat dari BMT ini cukup strategis ya, karena segmentasi nasabah kita itu terutama pada pedagang pasar, dari semua BMT cabang yang ada di Blitar semuanya memang fokus dekat pasar, karena itu mempermudah kantor BMT dilihat oleh banyak masyarakat dan mempermudah kita untuk promosi ke

⁷⁶Wawancara dengan Ibu Maimunah, (nasabah), tanggal 8 Mei 2018

⁷⁷ Wawancara dengan Bapak Wildan, Blitar 9 Juli 2018

⁷⁸ Wawancara dengan karyawan Bapak Faiz An Najah, Blitar 17April 2018

orang-orang dan juga memang kalo di pasar itu tempat yang bagus karena tempat pertukaran yang cepat.”⁷⁹

Dari Respon nasabah yang membuat mereka tertarik untuk ikut bergabung menjadi anggota di BMT UGT Sidogiri yakni dari segi lokasi seperti pernyataan dari Ibu Maimunah sebagai berikut:

“Menurut saya lokasi kantor BMT ini sangat pas ya, soalnya deket pasar jadi itu menambah kepercayaan kita menabung disitu , dan karena di pasar itu tempat berkumpulnya orang-orang jadi ya sangat tepat kalo tempatnya itu dekat dengan pasar, dan saya lebih mempermudah saya untuk mengambil tabungan saya ketika saya butuh uang dipasar ”⁸⁰

Sedangkan pernyataan dari Bapak Imam Bukhori yakni:

“Ya, kalo dari lokasinya saya lumayan jauh ya mas, tapi kalo kantornya dibangun sangat tepat, dekat dengan pasar itu juga bagus , soalnya jadi banyak orang-orang yang selalu dan setiap hari pergi ke pasar dan jadi tahu kalo disitu ada kantor BMT”⁸¹

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa strategi lokasi sangat menentukan minat masyarakat untuk menjadi nasabah yakni tempat yang strategis berada di dekat pasar, pasar menjadi tempat pertukaran uang yang paling cepat, lokasi yang paling mudah dilihat oleh banyak masyarakat dan pasar menjadi tempat berkumpulnya orang-orang menjadi faktor utama lokasi untuk di dirikannya kantor BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Kanigoro.

⁷⁹ Wawancara dengan karyawan Bapak Wildan, Blitar 23 April 2018

⁸⁰ Wawancara dengan Ibu Maimunah, Blitar 8 Mei 2018

⁸¹ Wawancara dengan Bapak Imam Bukhori, Blitar 9 Juli 2018

Dari segi produk simpanan mudharabah yang ada di BMT UGT Sidogiri ada berbagai macam, seperti yang diungkapkan oleh Bapak Faiz sebagai berikut:

*“Dari segi produk yang kami miliki saat ini, kami punya produk tabungan umum syariah, tabungan hari raya idul fitri, tabungan haji al-haromain, tabungan kurban, tabungan umroh, tabungan lembaga peduli siswa, tabungan berjangka, dan tabungan tarbiyah”.*⁸²

Ada tambahan juga produk simpanan yang banyak diminati oleh nasabah seperti yang diungkapkan oleh Bapak Wildan sebagai berikut:

*“Dari semua produk simpanan yang ada di BMT UGT Sidogiri disini nasabah itu lebih banyak memilih produk tabungan umum syariah, ya karena mereka mudah dalam pengambilannya tidak seperti tabungan yang lainnya, tabungan ini dapat diambil sewaktu-waktu dibutuhkan.”*⁸³

Dari pernyataan di atas dapat dijelaskan bahwa BMT UGT Sidogiri mempunyai banyak produk simpanan mudharabah seperti tabungan umum syariah, tabungan hari raya idul fitri, tabungan haji al-haromain, tabungan kurban, tabungan umroh, tabungan lembaga peduli siswa, tabungan berjangka, dan tabungan tarbiyah, tetapi masyarakat bebas yang memilih produk tabungan umum syariah sesuai dengan mereka minati sesuai dengan yang menjadi kebutuhannya.

Strategi pemasaran produk yang digunakan menurut nasabah Ibu Maimunah yakni banyak produk simpanan yang ditawarkan, sebagai berikut:

“Sebenarnya BMT Sidogiri menawarkan semua produk simpanannya seperti: tabungan umum syariah, tabungan haji, tabungan hari raya, tabungan kurban, dan lain-lain,, tapi dari tabungan yang ditawarkan saya lebih berminat untuk

⁸² Wawancara dengan karyawan Bapak Faiz An Najah, Blitar 17 April 2018

⁸³ Wawancara dengan karyawan Bapak Wildan, Blitar 23 April 2018

menabung di produk tabungan umum syariah, ya karena tabungannya dapat diambil sewaktu-waktu beda dari yang lainnya.”⁸⁴

Tambahan pernyataan dari Bapak Imam Bukhori sebagai berikut :

“Dari produk yang ditawarkan itu sangat banyak ya, di awal BMT Sidogiri menawarkan beberapa banyak simpanan yang dapat dipilih yang sesuai kebutuhan kita, contohnya: tabungan umum syariah, tabungan haji, tabungan hari raya, tabungan qurban dan lainnya, tapi dari kebutuhan saya sekarang masih tertarik pada produk tabungan umum syaria, ya karena ekonomi saya sekarang masih naik turun jadi saya bisa menabung dan mengambil ketika saya membutuhkan uang.”⁸⁵

Dari pernyataan diatas bahwa strategi pemasaran dalam produk simpanan mudharabah sebenarnya sudah memasarkan semua produk yang ada dari tabungan umum syariah, tabungan qurnam, tabungan hari raya dan yang lainnya, tetapi masyarakat lebih memilih produk tabungan umum syariah yang saat ini masih sangat sesuai dengan yang masih dibutuhkan.

Dari segi harga BMT UGT Sidogiri juga terbilang cukup bagus dalam menarik nasabah simpanan, seperti pernyataan dari Bapak Faiz sebagai berikut:

“Untuk menarik minat dari nasabah tabungan kami memberikan bagi hasil yang lumayan, misalnya saja untuk nisbah bagi hasil produk tabungan umum syariah yang nantinya akan mendapatkan nisbah bagi hasil 30% anggota nya dan untuk pembukaan diawal saldo minimal 5000 rupiah dan untuk selanjutnya terserah nasabah, dengan nominal uangan yang ditabung 2000 rupiah,itu pun kalo nasabah mau menabung, tapi ya masak nasabah Cuma nabung 2000 rupiah, tapi berapapun yang nasabah berikan itu pun kita terima.”⁸⁶

⁸⁴ Wawancara dengan Ibu Maimunah (nasabah), Blitar 8 Mei 2018

⁸⁵ Wawancara dengan Bapak Imam Bukhori (nasabah) Blitar 9 Mei 2018

⁸⁶ Wawancara dengan karyawan Bapak Faiz An Najah, Blitar 17April 2018

Tambahan pernyataan dari Bapak Wildan selaku bagian simpanan dan penarikan sebagai berikut:

“Kalo segi produk disini itu kami kira bersaing dan cukup kompetitif karena semuanya pasti sama dan yang namanya orang usaha itu kan yang dicari keuntungan, jadi kami kira semua BMT sama dalam penerapan produk dan harganya, ya walau prinsipnya tetap mengacu pada syariah, tapi kami juga memberikan pelayanan yang menjadi daya tarik tersendiri dengan mengambil tabungan mereka tanpa mereka datang ke kantor BMT, itu yang menjadikan pembeda kita dengan BMT yang lainnya.”⁸⁷

Dari pernyataan di atas disimpulkan bahwa dalam segi produk untuk menarik nasabah simpanan mudharabah BMT UGT Sidogiri memberikan bagi hasil yang lumayan, misalnya saja untuk nisbah bagi hasil produk tabungan umum syariah yang nantinya akan mendapatkan nisbah bagi hasil 30% anggotanya dan untuk pembukaan diawal saldo minimal 5000 rupiah dan untuk selanjutnya terserah nasabah, dengan nominal uangan yang ditabung 2000 rupiah, dan tambahan pelayanan yang menjadi daya tarik tersendiri dengan mengambil tabungan mereka tanpa mereka datang ke kantor BMT, itu yang menjadikan pembeda kita dengan BMT yang lainnya

Strategi khusus yang digunakan untuk menarik dan menambah loyalitas bagi nasabah simpanan yaitu dengan memberikan pelayanan yang baik seperti yang diungkapkan dari pernyataan Bapak Faiz An-Najah sebagai berikut:

“Kalo strategi khusus ya sama saja kita menggunakan strategi pemasaran, tapi kita juga menggunakan sistem jemput bola, dimana kita memberikan pelayanan kepada nasabah dengan datang kerumah masing-masing nasabah untuk mengambil simpanan mereka mas, ya strategi itu untuk memberikan pelayanan

⁸⁷ Wawancara dengan karyawan Bapak Wildan, Blitar 23 April 2018

yang baik pada mereka dan kita bekerja dengan menggunakan pakaian khas kita ya mas, pakai sarung dan kopyah, pokoknya rapi agar mereka itu tidak merasa canggung kalo kita datang ke rumah-rumah, untuk itu kita harus telaten memasarkan kepada masyarakat sampai mereka tertarik untuk menjadi nasabah.”⁸⁸

Hal tersebut senada dengan pernyataan dari Bapak Wildan yang menjelaskan mengenai sistem jemput bola sebagai strategi yang dilakukan BMT UGT Sidogiri kepada nasabahnya sebagai berikut:

“Ya kita memberikan pelayanan yang lebih pada masyarakat yang mau menjadi nasabah mas, ya denga sistem jemput bola dan berpakaian yang sopan sambil kita bekerja untuk memasarkan produk simpanan pada masyarakat agar mereka tertarik, yang penting kita berusaha untuk terus berusaha memasarkan produk yang kita miliki agar masyarakat tertarik dengan produk yang BMT miliki dan juga kita selalu berusaha memberikan pengertian bagaimana bermuaamalah yang benar serta dapat menambah loyalitas nasabah pada BMT Sidogiri.”⁸⁹

Dari pernyataan diatas bahwa strategi khusus yang mereka gunakan yakni dimana BMT UGT Sidogiri memberikan pelayanan yang baik seperti berpakaian yang sopan dan sistem jemput bola, dimana nasabah tidak perlu datang kekantor hanya untuk menabung, tetapi petugas dari BMT UGT Sidogiri yang datang ke rumah-rumah nasabah, dan menggunakan pakaian yang sopan dengan memakai sarung dan peci sehingga nasabah tidak canggung untuk bertemu dengan petugasnya serta dalam strategi ini dikerjakan harus telaten dalam memberikan pengetahuan dan pemahaman mengenai produk yang mereka tawarkan dan

⁸⁸ Wawancara dengan karyawan Bapak Faiz An Najah, Blitar 17 April 2018

⁸⁹ Wawancara dengan karyawan Bapak Wildan 23 April 2018

memberikan pengetahuan mengenai kegiatan bermuamalah yang benar, juga menambah loyalitas dan daya tarik nasabah.

Respon nasabah mengenai pelayanan yang diberikan sesuai dengan yang nasabah inginkan pernyataan dari Ibu Maimunah sebagai berikut:

“Kalo pelayanannya saya sangat senang , terutama karyawannya sangat sopan dan berpakaian rapi sekaligus tidak kelihatan seperti orang yang bekerja bank-bank jadi saya lebih suka dan pengambilan tabungannya mereka datang ke pasar jadi saya tidak perlu datang ke kantor untuk menabung.”⁹⁰

Pernyataan dari Bapak Imam Bukhori yakni:

“Saya sangat suka pelayanan yang mereka berikan datang dengan berpakaian memakai sarung dan peci tidak terlihat pegawai bank atau koperasi yang lain dan itu tadi saya suka karena uang tabungan saya diambil di rumah, jadi saya tidak perlu repot-repot pergi kekantor.”⁹¹

Dapat dijelaskan bahwa dari kesimpulan diatas respon nasabah mengenai strategi pemasaran yang di gunakan BMT UGT Sidogiri dalam menarik masyarakat menjadi nasabah, mereka datang dan mempromosikan dengan berpakaian rapi .Serta pelayanan yang mereka gunakan dengan memberikan kemudahan pada nasabah yaitu dengan sistem jembut bola yang dimana karyawan BMT UGT Sidogiri datang ke rumah nasabah untuk mengambil tabungannya tanpa nasabah datang ke kantor BMT UGT Sidogiri.

2. Kendala yang dihadapi dalam penerapan strategi pemasaran produk simpanan *mudharabah* tabungan umum syariah di BMT UGT Sidogiri Capem Kanigoro.

Dalam suatu strategi pemasaran pasti ada kendala yang dihadapi dalam proses pemasarannya. Seperti pernyataan dari Bapak Faiz An-Najah sebagai

⁹⁰ Wawancara dengan Ibu Maimunah, Blitar 8 Mei 2018

⁹¹ Wawancara dengan Bapak Imam Bukhori, Blitar 9 Mei 2018

berikut: dalam menerapkan strategi pemasaran produk, temuan di lapangan menunjukkan adanya hambatan-hambatan yang dialami oleh pengurus maupun anggota BMT UGT Sidogiri yakni antara lain yang dijelaskan sebagai berikut:

*“Ya kendalanya ini, kita harus selalu memberikan edukasi kepada masyarakat yang mayoritas belum sadar akan transaksi yang halal, khususnya yang transaksi dalam melakukan tabungan. Karena kesadaran masyarakatnya yang masih sangat kurannng. Selain itu, banyak juga masyarakat yang belum menyadari kehadiran BMT sebagai lembaga keuangan yang bebas dari bunga atau riba ditengah-tengah mereka.”*⁹²

Pernyataan tersebut ditambah dengan dengan pernyataan dari Bapak Wildan yakni:

*“Yang menjadi kendala paling utama itu kesadaran tentang segi syariahnya. Apalagi mayoritas masyarakat cenderung biasa menggunakan jasa keuangan yang konvensional. Terkadang kalau ada yang menggunakan produk simpanan dari kami, masih sering ada yang menanyakan: “berapa bunganya mas?”, atau lagi mereka terkadang sudah menentukan besarnya bunga di awal akad. Namun kami selalu menjelaskan atau meluruskan bahwa kalau transaksi keuangan yang ada di BMT UGT Sidogiri tidak ada yang menggunakan bunga, tetapi kita menggunakan prinsip bagi hasil karena kita berjalan dengan menggunakan prinsip syariah.”*⁹³

Kendala lain yang dihadapi ialah koperasi lain yang menjadi pesaing seperti pernyataan dari Bapak Faiz An Najah yakni:

“Dalam memasarkan produk simpanan diawal kita sangat sulit mendapatkan nasabah, karena adanya koperasi konvensional yang dulu ada di wilayah sini yang memberikan dampak negatif kepada masyarakat mengenai koperasi khususnya pada produk simpanan, yang mana mereka telah membawa kabur dana simpanan masyarakat dan ketika masyarakat meminta simpanan dana

⁹² Wawancara dengan karyawan Bapak Faiz An Najah, Blitar 17 April 2018

⁹³ Wawancara dengan karyawan Bapak Wildan, Blitar 23 April 2018

mereka pihak koperasi tidak mampu mengembalikannya, itu yang membuat masyarakat pertama untuk tidak menerima produk simpanan yang kami tawarkan.”⁹⁴

Tambahan pernyataan dari Bapak Wildan mengenai kendala yang dihadapi dalam pemasaran produk simpanan yakni:

“Sebenarnya yang sulit itu dalam hal kepercayaan, yang mana pihak BMT berusaha menumbuhkan rasa percaya akan simpanan mereka yang ada di BMT ini terjaga dengan baik dan dikelola sesuai dengan syariah islam.”⁹⁵

Dari penjelasan tersebut yang menjadi hambatan terbesar dalam melakukan strategi pemasaran BMT UGT Sidogiri capem Kanigoro dalam pemasaran produk simpanan adalah kurangnya kesadaran masyarakat akan bahaya riba serta minimnya pengetahuan mereka tentang transaksi-transaksi yang sesuai dengan ajaran islam atau transaksi syariah dan kurangan kepercayaan kepada BMT UGT Sidogiri.

Hambatan dari strategi yang dijalankan menurut nasabah yakni kurangnya pemahaman mengenai produk produk syariah seperti yang diungkapkan oleh bapak Imam Bukori sebagai berikut:

“Gini, kalo saya itu kurang faham mengenai produksi-produk syariah ya, kan karena kebanyakan disini dari dulu itu yang hanya masih konvensional, jadi saya masih kurang faham mengenai yang syariah itu bagaimana.”⁹⁶

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa masalah yang timbul dari strategi pemasaran yang dijalankan oleh BMT UGT Sidogiri adalah kurang

⁹⁴ Wawancara dengan karyawan Bapak Faiz An Najah, Blitar 17 April 2018

⁹⁵ Wawancara dengan karyawan Bapak Wildan, Blitar 23 April 2018

⁹⁶ Wawancara dengan Bapak Imam Bukhari (nasabah) Blitar 9 Mei 2018

fahamnya masyarakat mengenai produk-produk syariah yang masih dipandang sama dengan bank konvensional.

3. Upaya BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kanigoro Kabupaten Blitar dalam mengatasi kendala yang dihadapi

Dalam mengatasi kendala yang dihadapi, karyawan yang ada di BMT UGT Sidogiri mengandalkan beberapa cara yakni salah satunya banyak-banyak memberikan edukasi kepada masyarakat yang menjadi nasabah atau calon nasabah BMT. Seperti penjelasan dari Bapak Faiz An-Najah sebagai berikut:

“Saat kita melakukan aktivitas sehari-hari dalam melayani nasabah, kita itu tidak berhenti untuk memberikan edukasi kepada mereka. Kita jelaskan bagaimana alur dana mereka yang kita himpun dan kami olah dengan cara-cara yang sesuai dengan syariah islam. Pokoknya selagi ada kesempatan kita selalu memberikan informasi atau pengetahuan kepada mereka tentang apa saja keuntungan yang mereka dapatkan jika bergabung dengan kami.”⁹⁷

Selanjutnya hal tersebut dipertegas dengan pernyataan Bapak Wildan yakni:

“Cara mengatasi kendala yang kami hadapi di lapangan yakni dengan memberikan pengertian kepada nasabah, mengawasi nasabah, memberikan edukasi-edukasi tentang transaksi dan akad-akad syariah, setiap hari telaten menarik dana dari nasabah di pasar-pasar untuk disimpan, pokoknya kita tidak boleh patah semangat dalam mengamalkan ajaran-ajaran islam atau ajaran yang sesuai syariah terutama dalam hal bermuamalah.”⁹⁸

Dari penjelasan-penjelasan diatas, BMT UGT Sidogiri selalu berusaha untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi nasabah meskipun masih ada saja

⁹⁷ Wawancara dengan karyawan Bapak Faiz An Najah, Blitar 17 April 2018

⁹⁸ Wawancara dengan karyawan Bapak Wildan, Blitar 23 April 2018

kendala yang dihadapi. Semua itu dilakukan untuk memudahkan para nasabah BMT UGT Sidogiri melakukan simpanan sesuai dengan apa yang mereka butuhkan dan tujuan. Selain itu, juga dilakukan untuk menarik calon nasabah agar mau bergabung dengan BMT UGT Sidogiri yang sebagian besar dari mereka lebih cenderung menitipkan tabunganya ke lembaga keuangan konvensional khususnya Bank. Dengan banyaknya produk-produk yang dimiliki BMT UGT Sidogiri, BMT UGT Sidogiri yakin mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya terutama lembaga keuangan non syariah yang tidak memiliki berbagai macam produk simpanan.

Dari hambatan yang dihadapi ada pula hambatan atau masalah yang timbul dari masyarakat itu sendiri dari segi pelayanan yang diberikan oleh karyawan, untuk itu cara memberikan solusi dari karyawan yakni pernyataan dari Bapak Faiz sebagai berikut:

“Ya kalo dari segi hambatan atau respon nasabah yang seperti itu memang benar mas, kita biasanya tidak memiliki waktu atau kurang waktu apabila untuk pergi ke tempat mereka untuk mengambil simpanannya setiah hari, maka dari itu, kami dari pihak BMT datang biasanya menambah jam kerja, yang biasanya kami kembali pulang ke kantor pukul 12.00 menjadi pukul 13.00, ya itu solusinya yang kami gunakan untuk itu mas”⁹⁹

Dari pernyataan diatas bahwa dalam mengatasi kendala yang dihadapi ketika kurangnya waktu yang dibutuhkan dalam pemasarannya dan pelayanannya maka hal yang dbutuhkan yaitu dengan menambah waktu jam kerja dimana yang biasanaya pukul 12.00 sudah kembali ke kantor maka ditambah menjadi pukul 13.00 waktu kembali ke kantor BMT UGT Sidogiri Capem Kanigoro.

⁹⁹ Wawancara dengan karyawan Bapak Faiz An Najah, Blitar 7 juli 2018