# BAB IV

# HASIL PENELITIAN

## A. Paparan Data

1. Sejarah BMT Sinar Amanah

Kopsyah BMT Sinar Amanah adalah salah satu Lembaga Keuangan Mikro dengan menerapkan system syariah Islam dalam kegiatannya. BMT Sinar Amanah berdiri pada tanggal 11 November 2011 dan beroperasi secara legal dengan sertifikat operasi yang dikeluarkan oleh Pusat Inkubasi Bisnis Kecil (PINBUK) sebagai Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) BMT binaan PINBUK berdasarkan naskah kerjasama antara BI dengan PINBUK. BMT Sinar Amanah diperkuat dengan Badan Kukum dari Kementrian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah yang disahkan oleh Kantor Koperasi dan UKM melalui SK nomor 188.4/642/bh/XVI.29/115/2015.[1]

Awal mulanya BMT Sinar Amanah hanya memiliki satu kantor yaitu di Jalan Raya Boyolangu (depan polsek Boyolangu) Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung, namun karena semakin banyak anggota di berbagai wilayah, akhirnya BMT Sinar Amanah memberi kemudahan kepada anggota untuk membayar angsuran di Outlet di Jl. Diponegoro Tulungagung.

BMT Sinar Amanah memiliki tempat yang strategis karena berada di jalur utama penghubung daerah Tulungagung dan di pusat keramaian

[1] Laporan RAT BMT Sinar Amanah Boyolangu Tahun 2016

kecamatan Boyolangu,, selain itu BMT Sinar Amanah terletak didekat pasar dimana pasar merupakan tempat pertemuan orang-orang dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, mereka berperan sebagai produsen (penjual) ataupun konsumen (pembeli), sehingga keberadaan BMT Sinar Amanah Boyolangu ini sangat memiliki potensi besar untuk masuk dalam kegiatan masyarakat guna membantu masyarakat yang membutuhkan dana.

2. Visi, Misi dan Tujuan BMT

   a. Visi BMT:

      Visi BMT Sinar Amanah Boyolangu adalah menjadi lembaga keuangan mikro yang berbadan hukum koperasi, sebagai lembaga pengelola dana ZIS dan lembaga berorientasi profit secara professional berdasarkan ekonomi syariah.

   b. Misi BMT:

      Misi BMT Sinar Amanah adalah sebagai berikut:

      a. Merekrut anggota secara berkesinambungan.
      b. Memberikan edukasi kepada anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya tentang prinsip-prinsip ekonomi syariah dan lembaga keuangan syariah.
      c. Membentuk dan membangun SDM yang berkualitas dan berdedikasi terhadap kemajuan BMT dan ekonomi syariah.

d. Membangun sistem pengelolaan keuangan secara sistematis dan transparan dengan dukungan perangkat teknologi yang selalu berkembang.

c. Tujuan BMT:

BMT Sinar Amanah bertujuan meningkatkan kesejahteraan jasmaniah dan rohaniah anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya melalui kegiatan ekonomi dan kegiatan pendukung lainnya.

3. Letak Geografis Obyek Penelitian

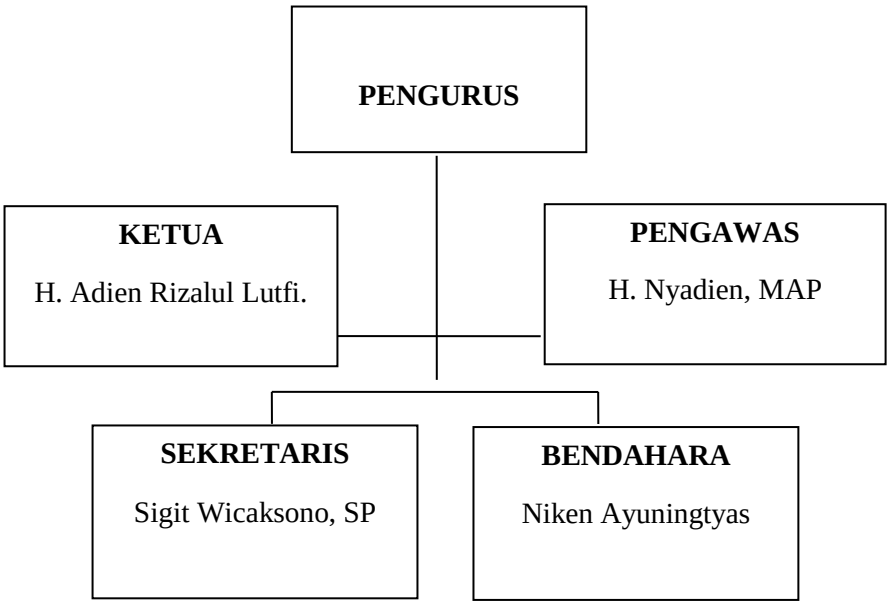
Lokasi BMT Sinar Amanah terletak di Jalan Raya Boyolangu, Kecamatan Boyolangu (depan polsek). Lembaga ini berdiri di pusat Kecamatan Boyolangu di sebelah selatan pasar Boyolangu. Letak lembaga ini sangat strategis, karena berada di jalur utama penghubung daerah Tulungagung. BMT Sinar Amanah terletak di dekat pasar Boyolangu, dimana pasar merupakan tempat pertemuan orang-orang yang saling memenuhi kebutuhan sehari-hari yaitu antara penjual dan pembeli.

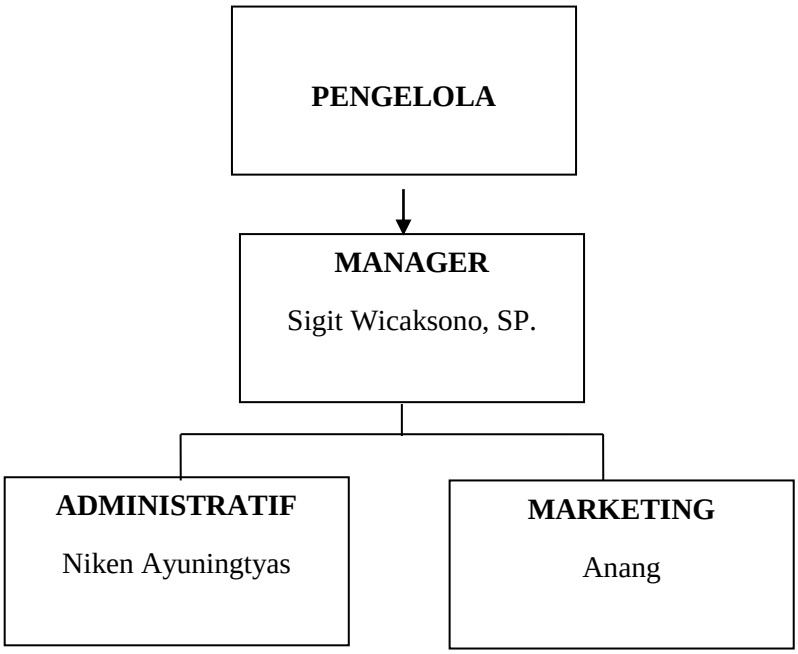
Selain itu, mayoritas warga desa Boyolangu adalah wirausahawan seperti konveksi, usaha pertukangan, meubel, bengkel motor dan mobil,usaha bata dan genting (tanah liat), usaha makanan kecil, took kecil, dan lain-lain. Sehingga keberadaan BMT Sinar Amanah ini sangat berpotensi sekali bagu mereka yang ingin menyimpan dana dan bagi mereka yang membutuhkan dana.

Kondisi fisik dari bagunan BMT ini cukup baik mulai dari halaman depan, ruangan dalam, samoai ruang bagian belakang, tatanan ruangan tertata rapi dan fasilitas cukup lengkap.

4. Struktur Organisasi

Berikut struktur organisasi pengurus dan pengelola beserta nama-nama karyawan BMT Sinar Amanah. Karyawan BMT Sinar Amanah bagian administrasi hanya 1 orang , sehingga merangkap menjadi customer servise, teller dan kasir :




Sumber : Laporan RAT BMT Sinar Amanah Boyolangu Tahun 2016

Adapun tugas-tugas dari pengelola BMT Sinar Amanah Boyolangu antara lain sebagai berikut :

**a. Tugas dan Tanggung Jawab Manager**

1. Dibidang karyawan, seorang manager hendaknya mengajukan usulan seperti pengangkatan karyawan tertentu dan juga mengangkat karyawan beserta staff karyawan atas dasar batas-batas yang ditetapkan oleh pengurus.
2. Manajer lebih aktif dalam melakukan bimbingan dan pembinaan terhadap karyawan.
3. Melakukan pengawasan langsung terhadap para karyawan dan staf karyawan.
4. Dibidang perencanaan, manajer mengkoordinir penyusunan rencana kerja beserta dukungan anggaran yang pasti dapat dijalankan dan menarik perhatian pengurus.
5. Dibidang pelaksanaan, dalam usaha koperasi manajer mengkoordinir dan memimpin para karyawan dengan penuh tanggung jawab didalam melaksanakan tugas dibidang masing-masing.
6. Dibidang administrasi barang dan jasa manajer bertanggung jawab dalam menyelenggarakan administrasi uang dan barang dengan cermat, tertib, serasi, tulus dan jujur.
7. Dibidang pelayanan manajer bertanggung jawab untuk membuat laporan kepada pengurus dan menjamin laporan

tersebut berdata dan berfakta benar, agar pengurus dapat mengetahui jalanya usaha yang sebenarnya.[2]

**b. Tugas dan Tanggung Jawab Kasir**

1. Menerima dan mengeluarkan uang dari transaksi yang terjadi setiap saat.
2. Melaporkan dan meyerahkan bukti transaksi sebagai lampiran kepada administrasi.
3. Bertanggung jawab kepada manajer BMT Sinar Amanah.[3]

**c. Tugas dan Tanggung Jawab Administrasi Umum**

1. Mencatat agenda surat masuk maupun keluar.
2. Menyusun rekapitulasi laporan bulanan BMT.
3. Mengatur kerjasama dan membuat perjanjian usaha dengan pihak luar BMT.
4. Bertanggung jawab kepada manajer atas pelaksanaan tugasnya.
5. Laporan bulanan dengan disertai bukti-bukti pendukung untuk pembukuannya.[4]

**d. Tugas Marketing**

1. Mengimplementasikan produk-produk tabungan dan pembiayaan hingga dapat diterima di pasaran.
2. Melakukan survey kepuasan anggota terhadap kualitas produk.
3. Merencanakan dan melaksanakan strategi pemasaran dan penjualan serta strategi bersaing.

---

[2] Laporan RAT BMT Sinar Amanah Boyolangu Tahun 2016.
[3] *Ibid*.
[4] *Ibid*.

4. Melakukan penilaian kelayakan bisnis bagi proposal yang diajukan oleh pimpinan cabang dengan korwil.
5. Merealisasikan pencapaian target penjualan produk simpanan dan pinajaman.[5]

5. Produk-Produk BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung

BMT Sinar Amanah mempunyai beberapa produk antara lain: produk simpanan (*funding*) dan produk pembiayaan (*leanding).* Selain itu BMT Sinar Amanah juga mempunyai Layanan dan Jasa Keuangan.

a. Produk Simpanan

1. Tabungan Si Aman

Tabungan Si Aman adalah jenis tabungan yang telah di sediakan BMT Sinar Amanah kepada calon anggota yang berbentuk simpanan *mudharabah* (bagi hasil) dengan maksud investasi, keamanan maupun perencanaan keuangan masa depan. Dalam pembukaan rekening tabungan Si Aman dapat dilakukan penyetoran awal Rp. 100.000,-

Rekening tabungan Si Aman tidak akan dikenakan biaya potongan administrasi bulanan maupun jenis potongan lainnya. Untuk penyetoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja jika nasabah memerlukan dananya. Namun jika melakukan penarikan harus menyisakan saldo sebesar Rp. 10.000,-

[5] *ibid.*

Dana yang terhimpun nantinya akan diputar oleh pihak lembaga dalam bentuk pembiayaan usaha produktif yang halal maupun sektor riil BMT Sinar Amanah. Selain itu tabungan Si Aman juga dapat dimanfaatkan calon anggota sebagai fasilitas debet rekening untuk pembayaran: listrik pra bayar/ pasca bayar/ telpon/ pulsa elektrik/ kartu pasca bayar/ pembelian tiket kereta api/ pesawat / pembayaran tv kabel/ internet, simpanan Haji dan Umrah, dsb.

2. Deposito Berkah

Tabungan ini berbentuk deposito bias diambil pada saat jatuh tempo dengan jangka waktu 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan. Deposito berkah ini anggota bisa memperpanjang waktu secara otomatis apabila dana yang ditabungnya tetap ingin didepositokan di BMT Sinar Amanah. Deposito berkah ini mendapatkan bagi hasil dengan system *mudharabah*.

3. Tabungan Umrah dan Haji Plus

Tabungan Umrah dan Haji Plus yang disediakan oleh BMT Sinar Amanah ini digunakan untuk penawaran kavling tempat di Baitullah dengan membayar uang muka sebesar Rp. 3.500.000,- sehingga akan mendapatkan: Surat MOU dari PTT Arminareka Perdana, baju koko (baju pria) dan mukena (wanita), asuransi jiwa dan kesehatan. Untuk pembukaan tabungan minimal Rp. 1.000.000,- nominal dan jangka waktu menabung tidak dibatasi

akan mendapatkan bagi hasil dengan system *mudharabah*. Untuk pengambilan tabungan Umrah hanya dapat dilakukan pada saat akan pelunasan biaya Umrah.[6]

b. Produk Pembiayaan

1. Kerjasama

Fasilitas pembiayaan produktif yang diberikan dengan system kerjasama antara pemilik modal dengan pemilik usaha, dimana antara kedua pihak bekerjasama untuk mengembangkan usaha berdasarkan akad *Mudharabah* dan *Musyarakah* dengan berdasarkan prinsip bagi hasil.

2. Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *Murabahah* merupakan pembiayaan konsumtif dengan akad jual beli. *Murabahah* adalah jenis lain dari pembiayaan ongkos-plus. Aturan dalam *Murabahah* bahwa pihak bank atau BMT harus mengungkapkan biaya dan margin labanya. Harga jual kemudian dibayarkan secara penuh atau bisa dengan diangsur. Jenis pembiayaan *Murabahah* digunakan untuk pembiayaan jangka pendek.

3. Pembiayaan BBA (*Bai' Bitsaman Ajil*)

*Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) merupakan pembiayaan konsumtif yang digunakan untuk pembiayaan berjangka panjang dan pembayaran hanya bisa dilakukan dengan mengangsur.[7]

---

[6] Dikutip dari brosur produk tabungan BMT Sinar Amanah

c. Produk Jasa

Produk jasa yang disediakan oleh BMT Sinar Amanah yaitu:

1. Melayani pembayaran tagihan seperti telepon rumah, internet, TV kabel, listrik, kartu Halo Telkomsel.
2. Membayar cicilan motor seperti: Adira f*inance*, WOM *finance*, dan OTO kredit motor.
3. Pembelian tiket kereta api, pesawat, game *online*, dan *voucher* pulsa elektrik semua operator.

## B. Temuan Penelitian

### 1. Strategi Pemasaran Produk Murabahah di BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung

Dalam memasarkan produk murabahah, BMT Sinar Amanah memiliki strategi untuk menarik minat anggota agar tertarik menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan. Tujuannya adalah untuk mencapai tujuan BMT yaitu meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat serta hendak mewujudkan BMT sebagai pusat permodalan. Oleh karena itu dibutuhkan langkah-langkah yang progesif dan strategis agar tujuan tersebut dapat terpenuhi. BMT Sinar Amanah telah memiliki badan hukum yang bisa dijadikan kekuatan BMT untuk menarik calon anggota. Anggota akan merasa aman dan nyaman karena badan hukum tersebut merupakan bentuk legalitas pemerintah tentang boleh beroperasinya suatu BMT.

---

[7] *Ibid*.

Strategi pemasaran produk murabahah yang ada di BMT Sinar Amanah dijelaskan oleh pak Sigit Wicaksono selaku manager sebagai berikut:

> "Produk murabahah itu sebenarnya pemasarannya tidak jauh beda sama produk-produk yang lain, cuman karna produk murabahah itu jual beli jadi memang ada khusus tersendiri paling tidak kita harus menjelaskan bahwa barang yang dibeli itu harus ada, nyata, dan sudah dimiliki BMT sebelum dijual ke anggota. Strateginya yang pertama ada direct selling (penjualan secara langsung), yang kedua itu experiential marketing dan yang ketiga iklan di media."[8]

BMT Sinar Amanah dalam melakukan pemasaran produk murabahah memiliki beberapa strategi yaitu sebagai berikut:

a. Direct Selling

Strategi yang dilakukan dalam pemasaran produk murabahah di BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung yang pertama yaitu dengan direct selling (penjualan secara langsung). *Direct selling* merupakan penjualan secara langsung kepada anggota dengan cara bertatap muka. Berikut hasil wawancara dengan bapak Sigit Wicaksono selaku manager terkait strategi pemasaran produk murabahah di BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung:

> "Strateginya yang pertama ya jelas direct selling atau penjualan khusus ya jadi langsung kita keanggota-anggota menawarkan apakah anggota membutuhkan barang ini atau gimana atau kalau anggota menginginkan barang ya kita tawarkan, jadi direct selling itu ya penjualan secara langsung kepada anggota."[9]

---

[8] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Sigit Wicaksono selaku manager BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung tanggal 30 November 2018

[9] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Sigit Wicaksono…, tanggal 30 November 2018

Hal tersebut sama seperti yang diungkapkan oleh bapak Anang Budianto selaku marketing di BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung dalam wawancara sebagai berikut:

> "Strateginya pemasaran ya kita dari pasar ke pasar ataupun dari rumah ke rumah. Itu sebenarnya yang paling gampang itu kita menawarkan dulu kepada tetangga-tetangga atau kepada teman-teman jadi akan lebih mudah dan cepat dalam mendapat anggota."[10]

Selain dari dua pernyataan diatas ada juga pernyataan dari ibu Winarsih selaku anggota BMT Sinar Amanah yang memiliki persepsi yang sama dalam wawancaranya yaitu sebagai berikut:

> "Saya mengetahui BMT Sinar Amanah itu dari marketingnya BMT yang waktu itu lagi keliling disekitar daerah sini mbak. Dari situ kemudian saya bertanya beberapa produk yang ada di BMT lalu kemudian saya diajak untuk bergabung menjadi anggota BMT Sinar Amanah."[11]

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran produk murabahah yang dilakukan oleh BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung yaitu dengan melakukan penjualan secara langsung kepada anggota, maksudnya dengan menawarkan kepada anggota secara langsung apakah anggota tersebut sedang membutuhkan atau menginginkan sebuah barang.

b. Eksperiential Marketing

Strategi pemasaran produk murabahah yang kedua yang dilakukan BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung yaitu

---

[10] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Anang Budianto selaku marketing BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung tanggal 06 Desember 2018

[11] Dirangkum dari hasil wawancara dengan ibu Winarsih selaku anggota BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung tanggal 06 April 2019

*eksperiential marketing*. Yang dimaksud *eksperiential marketing* disini itu pemasaran adalah pemasaran berdasarkan pengalaman anggota yang sudah melakukan pembiayaan di BMT yang kemudian anggota tersebut menceritakan kepada anggota yang lainnya mengenai bagaimana pembiayaan di BMT dan sebagainya. Berikut hasil wawancara dengan bapak Sigit Wicaksono selaku manager di BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung:

> "Yang kedua adalah eksperiental marketing, ini dulu sudah pernah dicanangkan oleh Hermawan Kertajaya tahun dua ribunan. Ekperiental marketing itu marketing yang didasari oleh pengalaman, pengalaman anggota yang sudah melakukan pembiayaan murabahah di sini akhirnya menceritakan kepada anggota yang lainnya mengenai kenyamanan dan sebagainya kemudian anggota lain akan menceritakan kepada anggota lain dan seterusnya."[12]

Hal tersebut juga sesuai dengan yang disampaikan oleh bapak Anang Budianto selaku marketing di BMT Sinar Amanah dalam wawancaranya yaitu sebagai berikut:

> "Strategi yang lainnya itu dengan menggunakan pengalaman anggota yang sudah pernah melakukan pembiayaan murabahah di BMT Sinar Amanah, anggota yang sudah pernah melakukan pembiayaan murabahah itu akan menceritakan pengalamannya saat melakukan pembiayaan di BMT Sinar Amanah kepada orang lain yang kemungkinan sedang membutuhkan sebuah barang."[13]

Menurut ibu Sri Widianti selaku anggota di BMT Sinar Amanah dalam wawancaranya yaitu sebagai berikut:

> "Saya awalnya tidak tahu mbak BMT itu. Kan awalnya itu dari bapaknya, bapaknya yang melakukan pembiayaan kemudian

[12] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Sigit…, tanggal 30 November 2018
[13] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Anang…, tanggal 06 Desember 2018

saya yang meneruskan. Tapi sekarang gantian saya sendiri yang melakukan pembiayaan di BMT itu."[14]

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran produk murabahah yang dilakukan oleh BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung yaitu dengan pemasaran berdasarkan pengalaman anggota yang sudah pernah malakukan pembiayaan di BMT. Anggota yang sudah pernah melakukan pembiayaan di BMT akan menceritakan bagaimana sistem maupun kenyamanan yang dirasakan saat melakukan pembiayaan tersebut kepada anggota lain.

c. Iklan di Media

Strategi pemasaran produk murabahah yang dilakukan BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung yang ketiga yaitu iklan di media. Yang dimaksud iklan di media yaitu segala sarana komunikasi yang digunakan untuk mengantarkan atau menyebarkanluaskan pesan-pesan iklan atau informasi. Berikut hasil wawancara dengan bapak Sigit Wicaksono selaku manager BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung:

"Yang ketiga iklan dimedia, iklan dimedia itu yang jelas menurut undang-undang yang sudah berlaku saat ini kita tidak boleh iklan secara langsung misalnya seperti BMT Sinar Amanah menyediakan motor untuk dikreditkan itu tidak boleh, jadi kita iklannya itu kita mencari anggota dulu seperti silahkan bergabung menjadi anggota BMT Sinar Amanah yang nanti jika sudah bergabung menjadi anggota akan mendapatkan fasilitas pembiayaan murabahah seperti ini dan sebagainya. Media yang

[14] Dirangkum dari hasil wawancara dengan ibu Sri Widianti selaku anggota BMT Sonar Amanah Boyolangu Tulungagung tanggal 05 April 2019

digunakan itu ada beberapa yaitu media cetak seperti koran, media elektronik seperti radio, media sosial seperti facebook."[15]

Menurut bapak Anang Budianto selaku marketing BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung juga menyatakan hal yang sama dalam wawancara sebagai berikut:

"Kalau selain promosi secara langsung biasanya kita memanfaatkan teknologi sekarang ini seperti grup whatsapp, juga dari internet seperti facebook dan dari media elektronik seperti radio pun pernah."[16]

Menurut bapak Muhammad Fauzi selaku anggota BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung juga memberikan persepsi yang sama seperti dalam wawancaranya sebagai berikut:

"Saya tahu BMT Sinar Amanah itu dari kontak whatsapp saya mbak, di kontak itu kan ada teman saya yang bekerja di BMT Sinar Amanah yang mengenalkan produk yang ada di BMT. Dari situlah saya mengetahui BMT Sinar Amanah tertarik bergabung untuk menjadi anggota."[17]

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran produk murabahah yang digunakan oleh BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung yaitu dengan iklan di media. Media yang digunakan yaitu media cetak seperti Koran, media elektronik seperti radio dan media sosial seperti facebook maupun whatsapp.

**2. Kendala-kendala yang dihadapi dalam Pemasaran Produk Murabahah di BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung**

---

[15] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Sigit …, tanggal 30 November 2018

[16] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Anang …, tanggal 06 Desember 2018

[17] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Muhammad Fauzi selaku anggota di BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung tanggal 06 April 2019

Dalam menerapkan strategi pemasaran produk murabahah, temuan dilapangan menunjukkan adanya hambatan-hambatan yang dialami oleh pengurus maupun anggota BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung yaitu antara lain:

a. Kurangnya Pengetahuan Masyarakat

Dalam lembaga keuangan syariah kendala yang sering terjadi yaitu kurangnya pengetahuan tentang produk-produk dan sistem lembaga keuangan syariah. Mayoritas masyarakat masih beranggapan kalau lembaga keuangan syariah itu sama saja dengan lembaga keuangan konvensional. Seperti yang dijelaskan oleh bapak Sigit Wicaksono dalam wawancara sebagai berikut:

> "Kalau secara umum memang kita harus menjelaskan dulu murabahah itu seperti apa kepada anggota, kita memang beda dengan yang namanya kredit, kredit itu kan kalau misalkan jual HP satu juta dibayar dua belas kali berarti kan satu juta dibagi dua belas di kasih bunga satu persen gitu kan trus beres. Kalau murabahah harus dijelaskan dulu misalkan HPnya harga jualnya ke anggota satu juta kita akan ngambilnya untung dua ratus itu jadi harganya satu juta dua ratus, misalkan satu juta dua ratus dibayar selama dua belas kali itu harus dijelaskan dahulu karna kadang-kadang orang itu masih bingung, kadang bingung membedakan margin dan bunga."[18]

Sedangkan menurut bapak Anang Budianto selaku marketing BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung dalam wawancaranya sebagai berikut:

> "Kendalanya iya kurangnya pemahaman mengenai lembaga keuangan syariah dan konvensional, kan kalau orang awam itu pahamnya mesti disamakan dengan lembaga konvensional. Jadi

[18] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Sigit Wicaksono…, tanggal 30 November 2018

sebagai perumpamaan kita harus menjelaskan misal kita membeli barang segini lalu menjualnya ke calon anggota itu segini lalu ada bagi hasilnya segini, kan kadang tidak semua orang itu mengerti. Seperti itulah kendala yang ada dilapangan."[19]

Menurut ibu Winarsih selaku anggota BMT Sinar Amanah menjelaskan dalam wawancaranya yaitu sebagai berikut:

"Sebelumnya kan saya itu pinjam nya di bank umum ya mbak, jadi waktu saya mau pinjam di BMT itu saya kurang mengerti pembiayaan murabahah itu yang seperti apa."[20]

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa kendala kendala yang dihadapi oleh BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung dikarenakan kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai produk-produk dan sistem BMT sehingga masih banyak masyarakat yang menyamakan BMT atau lembaga keuangan syariah dengan lembaga konvensional.

b. Kurangnya Tenaga Kerja atau Karyawan

Kurangnya tenaga kerja atau karyawan dapat menjadi kendala bagi suatu lembaga keuangan dalam pemasaran produk-produknya. Hal ini dialami oleh BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung dalam memasarkan produk murabahah. Seperti yang diungkapkan oleh bapak Sigit Wicaksono dalam wawancara sebagai berikut:

"Kendala yang lain yang dihadapi oleh BMT dalam pemasaran produk murabahah yaitu karena tenaganya terbatas."[21]

---

[19] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Anang Budianto…, tanggal 06 Desember 2018

[20] Dirangkum dari hasil wawancara dengan ibu Winarsih…, tanggal 06 April 2019

[21] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Sigit Wicaksono…, tanggal 30 November 2018

Hal tersebut juga sesuai dengan persepsi dari bapak Anang Budianto dalam wawancaranya yaitu sebagai berikut:

> "Kendala yang berikutnya yaitu karena kurangnya tenaga kerja dalam pemasaran produk kepada masyarakat,sehingga kegiatan pemasaran produk menjadi kurang maksimal."[22]

Menurut bapak Muhammad Fauzi dalam wawancaranya yaitu sebagai berikut:

> "Iya mbak, BMT Sinar Amanah itu kan karyawannya setahu saya itu cuma beberapa, menurut saya itu karyawannya kurang jadi mungkin kaya kegiatannya di kantor atau di lapangan itu kurang maksimal."[23]

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa kendala yang dihadapi oleh BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung dalam pemasaran produk murabahah yaitu karena kurangnya tenaga kerja atau karyawan sehingga membuat pemasaran produk murabahah itu kurang maksimal.

c. Kesenjangan informasi mengenai pembiayaan murabahah

Dalam memasarkan produk murabahah kendala yang terjadi itu adalah salah dalam menyampaikan, karena dalam strategi pemasaran produk murabahah salah satunya penyampaian dari anggota ke anggota yang lain, dari situ lah bisa mengakibatkan kendala tersebut. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh bapak Sigit wicaknono selaku manager BMT Sinar Amanah

---

[22] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Anang Budianto…, tanggal 06 Desember 2018

[23] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Muhammad Fauzi…, tanggal 06 April 2019

Boyolangu Tulungagung dalam wawancaranya yaitu sebagai berikut:

> "Terus kendala yang lain itu takutnya kalau salah dalam menyampaikan, anggota salah menyampaikan kepada anggota yang lain misalnya anggota menceritakan kalau disana marginnya 1,5 nah kalau begitu kan jadinya memberatkan BMT."[24]

Menurut bapak Anang Budianto dalam wawancaranya yaitu sebagai berikut:

> "Dan Kendala lain yaitu karena adanya kesalahan penyampaian anggota kepada anggota lain atau calon anggota mengenai bagaimana pembiayaan murabahah itu di BMT Sinar."[25]

Sedangkan menurut ibu Sri Widianti dalam wawancaranya yaitu sebagai berikut:

> "Dulu awalnya saya salah informasi mbak, karna kan saya taunya dari bapaknya yang sudah jadi anggota lebih dulu jadi informasinya itu kaya kurang jelas gitu mbak."[26]

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa kendala yang dihadapi oleh BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung yaitu salah dalam menyampaikan, maksudnya adalah ada anggota yang salah dalam menyampaikan produk, sistem maupun margin yang digunakan oleh BMT Sinar Boyolangu Tulungagung kepada anggota yang lain.

**3. Solusi dalam menghadapi kendala-kendala pemasaran produk murabahah di BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung**

---

[24] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Sigit Wicaksono…, tanggal 30 November 2018

[25] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Anang Budianto…, tanggal 06 Desember 2018

[26] Dirangkum dari hasil wawancara dengan ibu Sri Widianti…, tanggal 05 April 2019

Dalam mengatasi kendala yang dihadapi, karyawan yang ada di BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung menggunakan beberapa cara yaitu antara lain:

a. Memberikan Penjelasan atau Pengetahuan kepada Anggota

Solusi yang dilakukan oleh BMT Sinar Amanah boyolangu Tulungagung dalam mengatasi kendala terkait dengan kurangnya pengetahuan anggota yaitu dengan memberikan penjelasan-penjelasan mengenai produk murabahah kepada anggota yang belum mengerti ataupun paham. Hal tersebut sesuai dengan yang diungkapkan oleh bapak Sigit wicaksono selaku manager BMT Sinar Amanah dalam wawancaranya yaitu sebagai berikut:

> "Karna kadang-kadang orang itu masih bingung membedakan antara margin sama bunga, padahal margin itu kan margin secara keutuhan kalau misalkan harga barang itu satu juta trus di jadikan satu juta dua ratus berarti kan margin nya dua ratus atau satu juta tiga ratus berarti marginnya tiga ratus. Kalau bunga kan beda ya misal bunga kita 1,5 persen kalau bunga kan seperti itu, margin beda sama bunga nah itu harus dijelaskan."[27]

Sedangkan menurut bapak Anang Budianto selaku marketing BMT Sinar Amanah Boyolangu dalam wawancara sebagai berikut:

> "Karna kan tidak semua orang itu mengerti tentang BMT, jadi solusinya itu ya kita harus belajar terlebih dahulu memahami dan setelah kita paham kan kita enak kalau menjelaskannya kepada masyarakat atau calon anggota jadi dapat diterima penjelasan kita."[28]

---

[27] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Sigit Wicaksono…, tanggal 30 November 2018

[28] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Anang Budianto…, tanggal 06 Desember 2018

Menurut ibu Winarsih selaku anggota BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung dalam wawancaranya yaitu sebagai berikut:

> "Iya mbak karna dulu kan saya belum mengerti bagaimana itu pembiayaan murabahah, jadi saya tanya ke bapaknya dan bapaknya itu menjelaskan dulu ke saya apa itu pembiayaan murabahah."[29]

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa solusi yang dilakukan untuk mengatasi kendala kurangnya pengetahuan anggota yang terjadi dalam pemasaran produk murabahah yaitu dengan memberikan penjelasan kepada anggota ataupun calon anggota mengenai sistem BMT karena masih banyak nya anggota yang belum mengerti tentang sistem BMT.

b. Menambah Tenaga Kerja

Solusi yang dilakukan dalam mengatasi kendala yang dihadapi BMT Sinar Amanah terkait dengan kurangnya tenaga kerja atau karyawan yaitu dengan rekrutmen atau menambah tenaga kerja. Seperti yang diungkapkan oleh bapak Sigit Wicaksono dalam wawancaranya yaitu sebagai berikut:

> "Kalau kurangnya tenaga kerja itu solusinya ya rekrutmen, tapi berhubung dana untuk menggaji karyawan itu belum ada jadi ya harus bagaimana lagi."[30]

---

[29] Dirangkum dari hasil wawancara dengan ibu Winarsih…, tanggal 06 April 2019

[30] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Sigit Wicaksono…, tanggal 30 November 2018

Hal tersebut juga sesuai dengan penjelasan bapak Anang Budianto selaku marketing BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung dalam wawancaranya yaitu sebagai berikut:

> "Solusinya kalau untuk kurangnya karyawan itu ya dengan menambah jumlah karyawan lagi, tapi karena mungkin dananya belum ada ya hal tersebut belum bisa terlaksana."[31]

Bapak Muhammad Fauzi selaku anggota BMT Sinar Amanah juga menjelaskan hal yang serupa dalam wawancaranya yaitu sebagai berikut:

> "Seharusnya BMT itu bisa menambah karyawan lagi, supaya kegiatannya itu jadi lebih maksimal."[32]

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa solusi yang dilakukan dalam mengatasi kendala terkait dengan kurangnya tenaga kerja yaitu dengan rekrutmen, hanya saja karena dana yang digunakan untuk menggaji karyawan itu belum ada jadi hal tersebut belum bisa terlaksana.

c. Memberikan Edukasi kepada Anggota

Solusi yang dilakukan oleh BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung terkait dengan salah dalam menyampaikan itu dengan memberikan edukasi atau penjelasan lagi kepada anggota pada saat anggota tersebut membayar angsuran. Hal tersebut sesuai dengan penjelasan bapak Sigit Wicaksono dalam wawancaranya yaitu sebagai berikut:

---

[31] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Anang Budianto…, tanggal 06 Desember 2018

[32] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Muhammad Fauzi…, tanggal 06 April 2019

"Solusinya itu iya kita selalu memberikan edukasi lagi pada saat nasabah itu ngangsur atau gimana itu harus kita beritahu."[33]

Bapak Anang Budianto memberikan persepsi yang sama dalam wawancaranya yaitu sebagai berikut:

"Ketika terjadi perbedaan penyampaian mengenai pembiayaan murabahah dari anggota satu dengan anggota lainnya, kita harus memberikan penjelasan lagi kepada anggota dan menjaga agar tidak terjadi miss komunikasi antar anggota."[34]

Hal tersebut juga sesuai dengan persepsi dari ibu Sri Widianti dalam wawancaranya yaitu sebagai berikut:

"Waktu saya dapat informasi yang kurang jelas itu, kemudian saya tanya lagi ke salah satu karyawan BMT Sinar Amanah yang ada dikantor terus saya diberikan penjelasan lagi yang lebih jelas mbak waktu saya membayar angsuran itu ."[35]

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa solusi yang dilakukan oleh BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung dalam mengatasi kendala kesalahpahaman dari penjelasan yang dilakukan oleh anggota yaitu dengan memberikan edukasi atau penjelasan kembali kepada anggota pada saat anggota tersebut membayar angsuran.

---

[33] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Sigit Wicaksono…, tanggal 30 November 2018

[34] Dirangkum dari hasil wawancara dengan bapak Anang Budianto…, tanggal 06 Desember 2018

[35] Dirangkum dari hasil wawancara dengan ibu Sri Widianti…, tanggal 05 April 2019