

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN

#### A. Paparan Data Penelitian

##### 1. 1 Profil BMT Pahlawan Tulungagung

BMT Pahlawan Tulungagung merupakan satu dari 5000 BMT yang bertebaran diseluruh tanah air. BMT Pahlawan hadir untuk memberdayakan ekonomi masyarakat kecil sesuai syariah islam yakni, sistem bagi hasil atau tanpa bunga. BMT Pahlawan beroperasi sejak 10 November 1996, diresmikan oleh Bapak Bupati Tulungagung dengan disaksikan oleh seluruh MUSPIDA dan para tokoh masyarakat di Tulungagung. Dengan demikian sejak 10 Nopember 1996 BMT Pahlawan mulai bergerak membantu para pengusaha kecil yang ada disekitarnya. Dalam proses selanjutnya pada tahun 2010 BMT Pahlawan memperoleh Badan Hukum Nomor : 188.4/372/bh/XVI.29/115/2010. Dalam perkembangan selanjutnya pada tanggal 30 maret 2016 berdasarkan peraturan Kementrian Koperasi dan UKM tentang perubahan nama koperasi syariah diganti menjadi KSPPS BMT Pahlawan yang sebelumnya KJKS.<sup>1</sup>

Dengan menempati kantor di Jl. KHR Abdul Fattah (Kompleks Ruko pasar ngemplak no.33) Tulungagung BMT Pahlawan

---

<sup>1</sup> Neni Sri Imaniyati, *Aspek-Aspek Hukum BMT*, (Bandung. Citra Aditya Bakti. 2010). Hal 99

memberikan permodalan kepada para pengusaha kecil dan mikro dengan sistem bagi hasil<sup>2</sup>

#### 1. 2 Visi dan Misi BMT Pahlawan Tulungagung

Berangkat dari perjalanan panjang mulai dari proses pendirian samapi dengan pertumbuhan di tahun ke-22. Pengokohan sistem kelembagaan dan keuangan BMT Pahlawan perlu ditingkatkan. Sebagaimana visi, misi yang dimiliki oleh BMT Pahlawan sebagai berikut:

- a. Visi : terwujudnya BMT yang terdepan, tangguh dan profesional dalam membangun ekonomi umat.
- b. Misi :
  - 1) Memberikan layanan prima kepada seluruh anggota, mitra dan masyarakat luas.
  - 2) Mendorong anggota , mitra dan masyarakat luas dalam kegiatan menabung dan investasi.
  - 3) Menyediakan permodalan dan melakukan pendampingan usaha bagi anggota, mitra dan masyarakat.
  - 4) Memperkuat permodalan sendiri dalam rangka memperluas jaringan serta menambah produk dan fasilitas jasa layanan.

---

<sup>2</sup> Buku laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) BMT Pahlawan Tahun 2017, hal 1

- 5) Mencapai pertumbuhan dan hasil usaha BMT yang layak serta proporsional dan berkelanjutan.
- 6) Turut serta dalam gerakan pengembangan ekonomi syariah.<sup>3</sup>

#### 1. 3 Lokasi Penelitian

Kegiatan penelitian ini dilaksanakan di BMT Pahlawan Pusat (cabang Ngemplak) yang berada di Ruko Pertokoan Pasar Ngemplak JL.KHR Abdul Fattah No. 33 Tulungagung tepatnya di depan kios buah utara jalan.

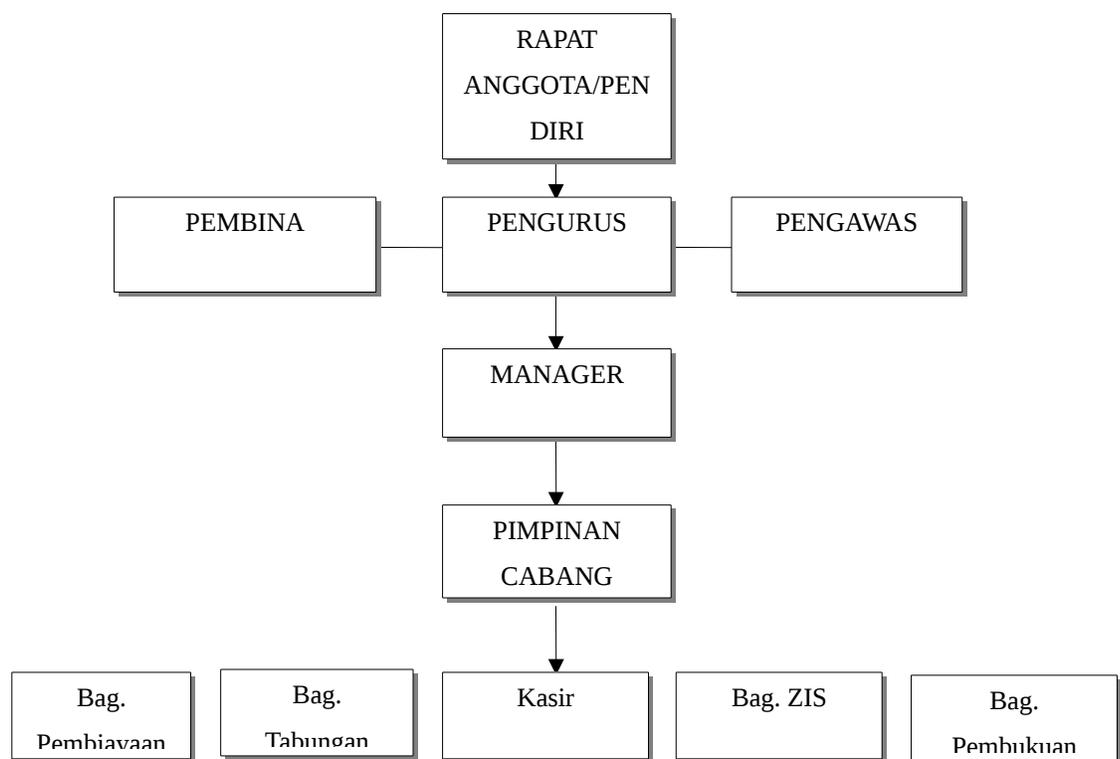
#### 1. 4 Struktur Organisasi BMT Pahlawan Tulungagung

Dalam pelaksanaanya BMT Pahlawan dikendalikan oleh 3 orang dewan pengawas dan 5 orang dewan pengurus.

---

<sup>3</sup> *Ibid...* hal 2

**STRUKTUR ORGANISASI**  
**BMT PAHLAWAN TULUNGAGUNG**



Gambar 4.1 : Struktur Organisasi BMT Pahlawan Tulungagung<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> *Ibid* ... hal 3

1. 5 Susunan Kepengurusan Pengelola BMT Pahlawan Tulungagung  
Dalam melaksanakan struktur organisasinya, BMT Pahlawan

dikendalikan oleh 3 orang dewan pengawas dan 5 orang dewan

pengurus, yaitu :

**Dewan Pengawas**

Pengawas Syariah : Drs. H. Murtadho  
Pengawas : H. Mulyono, SH  
H. Chamim Badruzzaman

**Dewan Pengurus**

Ketua : Dr. H. Laitupa Abdul Mutholib, Sp.

PD

Wakil Ketua : Drs. Affandi  
Sekretaris : Drs. H. Siswadi, MA  
Wakil Sekretaris : Dr. H. Anang Imam M, M. Kes  
Bendahara : Hj. Ir. Harmi Sulistyorini<sup>5</sup>  
**Manager Umum** : H. Nyadin, MAP  
Manager Keuangan : Dyah Iskandiana, S.Ag  
Manager Pembukuan : Feri Yeti, SE  
Manager Pembiayaan : Mispono, SE  
Bagian Data & Informasi : Miftahul Jannah, SE  
Manager Pokusma Notorejo : Juprianto, S.Ag  
Bagian Administrasi : Dewi Kusnul Khotimah, S.HI  
Kantor Cabang Ngunut : Marathul Annisa, SE  
Cabang Bandung : Nungky Suryandaari, S.Sy  
Cabang Gondang : Arini Hidayati, SE.Sy  
Bagian ZISWAF : Fatkhur Rohman Albanjari, SE  
Bagian Teller : Astra Bella Flamboyan, S.Psi  
Manager Pokusma Notorejo : Juprianto, S.Ag  
Bagian Administrasi : Dewi Kusnul Khotimah, ShI  
Bagian Penagihan : Mahmud, S.M  
Sutrisno, M.Pd.I  
Bagian Pemasaran : Muhammad Fauzi Saputra Al-Abror  
Alamat Kantor Pusat : Jl. Ki Mangunsarkoro, No. 104 beji,

Tulungagung

Email : [bmt.pahlawan@yahoo.co.id](mailto:bmt.pahlawan@yahoo.co.id)

No.Tlp : 0355 – 328350<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> *Ibid* ... hal 4

<sup>6</sup> *Ibid*... hal 4

### 1. 6 Bidang Keanggotaan

Pengelolaan BMT hampir mirip dengan pengelolaan sebuah koperasi yang ditumbuhkembangkan dengan prinsip oleh anggota dan untuk anggota. Oleh sebab itu peranan anggota sangatlah penting. Anggota BMT Pahlawan terdiri atas anggota tetap dan anggota tidak tetap, serta anggota kehormatan. Anggota tetap adalah para pendiri BMT Pahlawan yang sejak berdirinya telah ikut mendirikan dengan menyeter modal awal yang disebut dengan Simpanan Pokok Khusus (SIMPOKSUS) atau yang biasa disebut dengan saham, terdiri atas simpanan pokok dan simpanan wajib.

Anggota tidak tetap adalah anggota yang mendaftarkan diri setelah BMT berdiri dengan membayar simpanan pokok, tetapi belum membayar simpanan wajib sepenuhnya

Sedangkan anggota kehormatan atau disebut dengan anggota luar biasa adalah orang yang mempunyai kepedulian dan jasa untuk ikut serta memajukan BMT akan tetapi mereka tidak bisa ikut secara penuh sebagai anggota BMT. Sesuai data yang ada hingga akhir tahun 2017 anggota BMT tercatat sebanyak 13.987 orang dengan rincian sebagai berikut :

Tabel 4.1 Tabel Perkembangan Anggota BMT Pahlawan

	Anggota	Tahun 2012	Tahun 2013	Tahun 2014	Tahun 2015	Tahun 2016	Tahun 2017
1	Pendiri / Anggota Tetap	59	59	61	61	61	61
2	Penanam Saham	71	71	64	63	63	63

3	Penyimpan / Penabung	8.365	9.106	9.519	10.337	10.900	12.170
4	Penerima Pembiayaan	1.753	2.145	2.044	1.435	1.105	1.176
	Total	10.300 Orang	11.420 Orang	11.688 Orang	11.896 Orang	12.129 orang	13.470 Orang

Sumber : RAT BMT Pahlawan Tahun 2017<sup>7</sup>

#### 1. 7 Produk-produk di BMT Pahlawan Tulungagung

Sebagai mitra pengusaha kecil, BMT Pahlawan berkomitmen membantu mengurangi angka kemiskinan dengan meningkatkan ekonomi umat, dengan ikut berkontribusi terhadap pelayanan kepada pengusaha kecil dan menengah, adapun usaha yang dilakukan yaitu :

##### a. Pembiayaan

Kegiatan pembiayaan merupakan salah satu produk BMT Pahlawan. Pembiayaan adalah pemberian modal atau dengan menyediakan barang yang dibutuhkan untuk keperluan usaha para pengusaha kecil agar usaha mereka semakin berkembang, jadi yang di biyai BMT adalah usahanya bukan individu pemilik usaha tersebut.

Adapun jenis-jenis pembiayaan yang dilakukan BMT antara lain :

##### 1) Pembiayaan *Musyarakah*

Musyarakah adalah pembiayaan dengan akad syirkah atau kerjasama antara BMT dengan anggota atau nasabah dengan modal tidak seluruhnya (sebagian) dari BMT atau penyertaan modal. Dalam jangka waktu

---

<sup>7</sup> Buku laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) BMT Pahlawan... hal 4

tertentu hasil keuntungan usaha akan dibagi sesuai kesepakatan.

2) *Pembiayaan Murabahah*

Pembiayaan murabahah adalah sistem pembiayaan dengan akad jual beli, dimana nasabah membutuhkan barang (alat sarana dan prasarana usaha) dan BMT menyediakan barang tersebut, kemudian nasabah membelinya di BMT dengan pembayaran di belakang atau jatuh tempo. Besarnya harga dan lamanya pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

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

Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) adalah sistem pembiayaan dengan akad jual beli, dimana nasabah membutuhkan barang (alat sarana dan prasarana usaha) dan BMT menyediakan barang tersebut, kemudian nasabah membelinya di BMT dengan pembayaran diangsur. Mengenai besarnya angsuran dan lamanya pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

4) *Pembiayaan Qardhul Hasan*

Pembiayaan *Qardhul Hasan* adalah pembiayaan yang tidak memungut bagi hasil kepada nasabah (peminjam) walaupun untuk usaha dan ada hasilnya, dan jika bangkrut maka pengusaha akan dibebaskan dari pinjaman tersebut, sebagai contoh : untuk keperluan sosial, dan untuk modal bagi warga yang kurang mampu.<sup>8</sup>

b. Menghimpun Dana Simpanan (*Funding*)

Macam-macam Simpanan atau Tabungan di BMT Pahlawan :

- 1) Simpanan Pokok, yaitu simpanan yang dibayarkan sekali ketika masuk anggota baru BMT
- 2) Simpanan Wajib, yaitu simpanan yang wajib dibayarkan tiap bulan atau setiap mengangsur pembiayaan.
- 3) Simpanan Pokok Khusus, atau (saham) yaitu simpanan yang dibayarkan untuk modal awal pemupukan modal BMT, simpanan ini tidak bisa diambil kecuali dalam keadaan tertentu. Simpanan ini akan memperoleh deviden (Pembagian SHU) setiap tahun.
- 4) Simpanan Sukarela dengan pola *mudharabah*, ada 2 macam :
  - a) Simpanan *mudharabah* biasa, yaitu simpanan anggota BMT yang jumlahnya tidak terbatas,

---

<sup>8</sup> Antonio, Muhammad Syafii, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*. (Jakarta:Tazkia, 1999). hal 168

dapat diambil sewaktu-waktu serta jumlah

pengembalianya tidak di batasi.

b) Simpanan *mudharabah* berjangka (deposito)

yaitu simpanan anggota BMT yang jumlahnya

tertentu dan jangka waktu pengembalinaya

ditentukan pula sesuai kesepakatan antara

penabung dengan pihak BMT, misal 1 bulan, 2

bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan, 24 bulan.

5) Simpanan Investasi Khusus, yaitu smpanan khusus bagi

perorangan atau kolektif, jangka waktu minimal 5 tahun

dan akan memperoleh bagi hasil khusus yang dapat di

ambil setiap bulan.

6) Simpanan Haji, yaitu simpanan khusus bagi perorangan

yang telah mempunyai niat untuk menunaikan haji

maupun umroh, InsyaAllah dengan menyisihkan Rp.

500.000,- setiap bulan penabung akan dapat

menunaikan ibadah haji.

7) Simpanan Pensiun, yakni simpanan khusus bagi

perorangan yang biasa diambil jika yang bersangkutan

telah pensiun.<sup>9</sup>

c. Penghimpunan Saham (Simpanan Pokok Khusus)

Modal atau materi sangatlah dibutuhkan oleh sebuah

usaha terutama bagi lembaga keuangan, ketersediaan modal

sendiri sangat menentukan kokoh atau tidaknya BMT. BMT

Pahlawan yang ketika awal berdiri modal awalnya yang terkumpul dari 67 tokoh pendiri kurang lebih hanya sekitar Rp. 15.000.000,-. Yang Alhamdulillah hingga tahun ke 22 ini modal BMT sudah mencapai Rp. 1.176.325.896,- namun demikian jumlah ini masih sangat minim jika di bandingkan dana pihak ketiga yang kurang lebih mencapai Rp. 16.758.539.103,- sesuai ketentuan yang seharusnya modal sendiri minimal 12,5% dari dana pihak ketiga atau kurang lebih sebesar Rp. 2.094.817.387,-. Oleh sebab itu hingga saat ini BMT Pahlawan masih kekurangan modal sendiri (saham) sebesar kurang lebih Rp. 918.491.491,-.<sup>10</sup>

- d. Kegiatan Mengelola ZIS dan Kegiatan Sosial serta Dakwah  
 Dasar pelaksanaan program ini adalah *Undang-undang RI nomor 38 tahun 1999 tentang Pengelolaan Zakat*, dimana dengan UU tersebut BMT secara legal dapat berperan sebagai lembaga amil zakat (LAZ) yang berfungsi sebagai pengumpul, pengelola, sekaligus penyalur zakat, infaq, dan shodaqoh, hibah serta sejenisnya.<sup>11</sup> Tujuan program ZIS tersebut adalah untuk :
- Pertama :**  
 Meminta hak dari para fakir miskin pada harta orang kaya sebagaimana firman Allah dalam Al-Qur'an, yaitu :

<sup>10</sup> Buku laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) BMT Pahlawan... hal 5

<sup>11</sup> Siti Nurrohmah, *Konsep dan Aplikasi Baitul Maal wat Tamwil*, June 2014, Vol 6, No 12, P

## وَفِي أَمْوَالِهِمْ حَقٌّ لِّلسَّائِلِ وَالْمَحْرُومِ

,Artinya : “Dan pada harta mereka terdapat hak orang miskin yang meminta dan yang tidak berkecukupan (tetapi tidak meminta)”

(QS. Adz-Dzariyat 51 : 19)<sup>12</sup>

وَلَا يَحْسَبَنَّ الَّذِينَ يَبْخُلُونَ بِمَا آتَاهُمُ اللَّهُ مِنْ فَضْلِهِ هُوَ خَيْرًا لَّهُمْ ۚ بَلْ هُوَ شَرٌّ لَّهُمْ ۚ سَيُطَوَّقُونَ مَا بَخُوا بِهِ يَوْمَ الْقِيَامَةِ ۗ وَاللَّهُ مِيرَاثُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ

“Sekali-kali janganlah orang-orang yang bakhil dengan harta yang Allah berikan kepada mereka dari karunia-Nya menyangka, bahwa kebakhilan itu baik bagi mereka. Sebenarnya kebakhilan itu adalah buruk bagi mereka. Harta yang mereka bakhilkan itu akan dikalungkan kelak di lehernya di hari kiamat. Dan kepunyaan Allah-lah segala warisan (yang ada) di langit dan di bumi. Dan Allah mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (QS. Ali-Imran 3 : 180)<sup>13</sup>

### **Kedua :**

Penyaluran ZIS secara efektif dan tepat guna sesuai sasaran. Konsep pengelolaan ZIS yang ingin dikembangkan BMT Pahlawan adalah bagaimana ZIS itu dapat memerdekakan kaum miskin dari kemiskinan itu sendiri. Untuk itu orang yang diberi dana semakin hari harus semakin

12 Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung : CV Diponegoro, 2004), *Adz-Dzariyat 51 : 19*

13 *Ibid...* *Ali-Imran 3 : 180*

mandiri hingga akhirnya ia terbebas dari kemiskinan, sehingga

lahirlah muzaqqi-muzaqqi baru, bukan malah sebaliknya.

**Ketiga :**

Untuk mengikis kesenjangan sosial yang semakin hari semakin menganga antara si kaya dan si miskin. Rasulullah SAW bersabda : *“bukanlah dari golonganku, orang (besar) yang tidak belas kasih pada orang kecil, dan orang (kecil) yang tidak menghargai orang besar“*. (HR. Anas).<sup>14</sup>

2. 1 Profil KSPPS Al-Bahjah Tulungagung

Yayasan Islam Al-Bahjah Tulungagung yang berlokasi di Kecamatan Karangrejo adalah salah satu yayasan Islam terbesar yang berada di Kabupaten Tulungagung. Yayasan ini memiliki beberapa jaringan usaha dan bisnis yang berbasis Islami dan salah satu penggerak dakwah Islam dan penguat kegiatan perekonomian di Kecamatan Karangrejo.

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Al- Bahjah Tulungagung memiliki 2 produk unggulan yaitu mudarabah dan musyarakah, karena beberapa alasan yaitu mudarabah dan musyarakah adalah mekanisme penanaman modal kepada mudarib yang mempunyai kemampuan untuk usaha tetapi tidak mempunyai modal atau kekurangan modal, sangat membantu mudarib dalam memajukan usahanya dan mudarib juga akan mendapatkan lebih banyak keuntungan, karena Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Al-Bahjah Tulungagung lebih mengutamakan keuntungan mudharib.

---

14 Jalal, Abdul, *Ulumul Hadits*, (Surabaya Dunia Ilmu, 2010, hal 234

Berdirinya Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Al-Bahjah Tulungagung yaitu pada tanggal 1 Januari 2016 dengan modal sebesar Rp. 40.000.000,00 dan hingga sekarang 7 Maret 2017 assetnya sudah mencapai sebesar Rp. 1.300.000.000,00. Sekitar kurang lebih 14 bulan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Al-Bahjah Tulungagung assetnya meningkat secara signifikan.

2. 2 Visi dan Misi KSPPS Al-Bahjah Tulungagung

Di usianya yang bisa di bilang masih sangat muda KSPPS Al-Bahjah masih membutuhkan support dan dorongan dari masyarakat atas usahanya, seiring dengan hal tersebut pengokohan sistem kelembagaan dan keuangan juga perlu di tingkatkan. Sebagaimana visi dan misi yang dimiliki oleh KSPPS Al-Bahjah Tulungagung berikut.

a. Visi Utama KSPPS Al-Bahjah Tulungagung adalah

mengembangkan dakwah.

b. Misi Utama KSPPS Al-Bahjah Tulungagung adalah

mendakwahkan dan mengembangkan Ekonomi Umat yang

berbasis syariah dan Islami.<sup>15</sup>

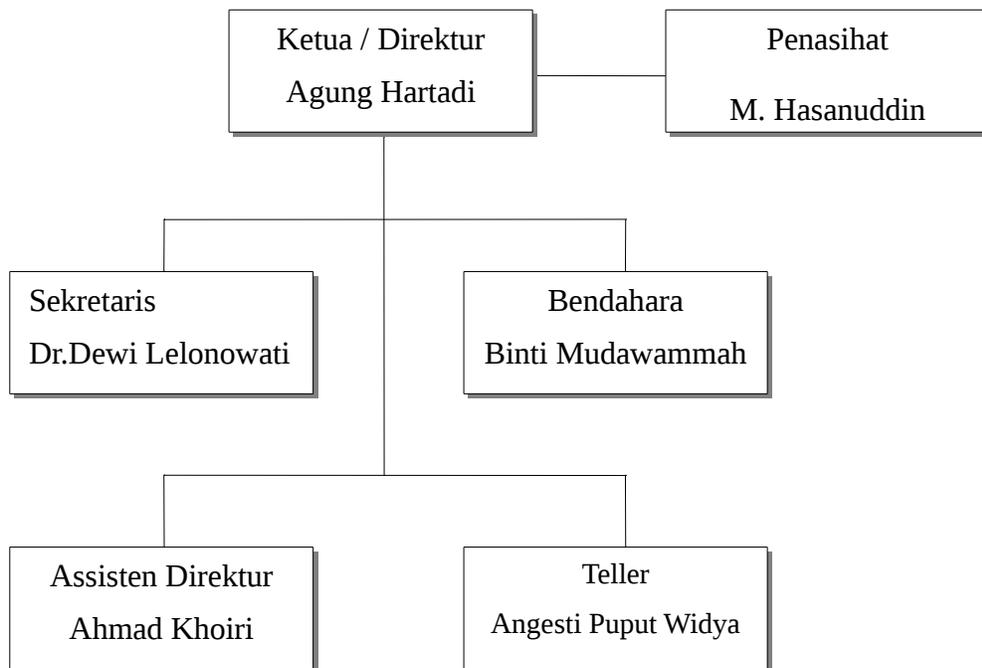
2. 3 Lokasi Penelitian

Kegiatan penelitian ini dilaksanakan di Kantor KSPPS Al-Bahjah Tulungagung yang berada di Jl. Raya Sembon No 2, Karangrejo, Tulungagung.

---

15 *Ibid* ... hal 3

## 2. 4 Struktur Organisasi KSPPS Al-Bahjah Tulungagung



Gambar 4.2

## 2. 5 Susunan Operasional Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Al-Bahjah Tulungagung.

Untuk menjalankan roda organisasi. Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Al-Bahjah dikendalikan oleh 2 orang Dewan Pengawas, 1 orang Penasehat, 3 orang pengurus dan 3 orang pengelola sebagai berikut :

Dewan Pengawas Syariah	: Buya Yahya
	: Ustadz Muhammad
Badan Penasehat	: Muhammad Hasanuddin

Badan Pengurus  
 Ketua : Agung Hartadi  
 Sekretaris : Dr. Dewi Lelonowati  
 Bendahara : Binti Mudawammah.

DRA  
 Pengelola  
 Direktur : Agung Hartadi  
 Assisten Direktur : Ahmad Khoiri  
 Teller : Angesti Puput Widya S

2. 6 Produk-produk yang dimiliki Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan

Syariah Al-Bahjah Tulungagung

a. Punya Skill Butuh Modal (*Mudharabah*)

Pembiayaan dengan pola bagi hasil, dimana modal keseluruhan dari Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Al-Bahjah Tulungagung dan Nasabah mempunyai keahlian untuk melakukan usaha dengan keuntungan dibagi kedua belah pihak sesuai nisbah yang disepakati.<sup>16</sup>

b. Butuh Mitra Usaha (*Musyarakah*)

Pembiayaan yang diberikan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Al-Bahjah Tulungagung kepada nasabah dengan pola bagi hasil dimana sebagian modal usaha saja yang dari Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Al-Bahjah Tulungagung. Nasabah sudah punya modal tetapi untuk pengembangan usaha mereka masih perlu tambahan modal. Keuntungan hasil usaha dibagi sesuai dengan kontribusi modal

usaha yang diberikan oleh nasabah dan Koperasi Simpan

Pinjam Pembiayaan Syariah Al-Bahjah Tulungagung.

c. Investasi Usaha (Simpanan *mudharabah*)

1) Simpanan Mudarabah biasa

yaitu jenis simpanan yang jumlah setorannya

tidak ditentukan dan dapat ditambah maupun diambil

sewaktu-waktu sesuai kebutuhan. Jenis simpanan ini

akan mendapatkan nisbah bagi hasil 30%.

2) Simpanan Mudarabah Berjangka

yaitu jenis simpanan yang hanya bisa ditambah

dan diambil setelah jatuh tempo waktu tertentu. Jangka

waktunya adalah 12 bulan dan jenis simpanan ini akan

mendapatkan nisbah bagi hasil 35%.<sup>17</sup>

d. Membeli Barang Cicilan (*Ba'i*)

Pembiayaan dengan pola jual beli, dimana Koperasi

Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah sebagai penjual atau

penyedia barang, sedangkan nasabah sebagai pembeli dengan

cara pembayaran diangsur dalam jangka waktu tertentu.

Investasi Langit

Investasi dengan akad mudarabah yang bagi hasilnya

digunakan untuk zakat, infaq dan sodaqah. Ini solusi bagi anda

yang ingin memiliki mesin zakat, infaq, dan sodaqah untuk

akhirat.

2. 7 Program Zakat, Infaq, dan Shodaqoh Koperasi Simpan Pinjam

Pembiayaan Syariah Al-Bahjah Tulungagung.

---

<sup>17</sup> *Ibid...* hal 6

Sebagai lembaga yang mengedepankan keuntungan untuk

kepentingan sosial, penggunaan dana ZIS selama ini digunakan untuk :

- a. Kebutuhan dapur
- b. Bantuan kepadafakir miskin
- c. Pembangunan fasilitas pondok
- d. Pembiayaan *Qardhul Hasan* (pinjaman sosial *non profit*)<sup>18</sup>

## **B. Temuan Penelitian**

Temuan hasil penelitian ini dipaparkan oleh peneliti dengan berdasarkan hasil wawancara yang sudah dilakukan di BMT Pahlawan pusat yang berada di Ngemplak dan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung yang berada di Kecamatan Karangrejo, dengan narasumber utama adalah Ibu Dyah Iskandiana selaku Manager keuangan sekaligus Supervisor di BMT Pahlawan pusat yang berada di Ngemplak Ngemplak, dan Bapak Agung Hartadi selaku Manajer Umum di KSPPS Al-Bahjah Tulungagung yang berada di Kecamatan Karangrejo, pada tanggal 14 Maret 2019.

### 1. Strategi pemasaran BMT Pahlawan dan KSPPS Al-Bahjah

Tulungagung dalam menghimpun dan menyalurkan pembiayaan.

Dalam merelisasikan usahanya dalam pencapaian menghimpun dana dan penyaluran pembiayaan. BMT Pahlawan dan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung menerapkan target tertentu bagi para karyawannya. Sehingga tidak hanya bagian marketing saja yang berusaha memasarkan produk-produk BMT. Pada BMT Pahlawan dan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung juga menerapkan target simpanan tabungan serta pembiayaan yang harus di capai per-tahun agar dapat

---

<sup>18</sup> *Data Profil KSPPS Al-Bahjah Tulungagung...* hal 6

menjaga keberlangsungan usahanya dalam membantu perekonomian umat.

Strategi pemasaran BMT Pahlawan adalah biasanya dengan menggunakan brosur, iklan, radio, dan menyponsori acara-acara atau kegiatan yang berbasis islami lainnya seperti IPPNU dan sebagainya. Sedangkan di KSPPS Al-Bahjah Tulungagung tidak demikian. Hal tersebut seperti diungkapkan oleh Ibu Dyah Iskandiana selaku manajer keuangan BMT pahlawan dan Bapak Agung Hartadi selaku Manajer Umum KSPPS Al-Bahjah Tulungagung.

Ibu Dyah Iskandiana mengatakan :

*“strategi yang BMT gunakan biasanya melalui media-media cetak, seperti brosur, spanduk, dan juga kadang promosi di acara-acara berbasis Islami seperti IPPNU dan sebagainya. dan juga metode personal selling yang dilakukan oleh para karyawan baik di kantor maupun yang ada di lapangan”<sup>19</sup>*

Bapak Agung Hartadi :

*“strategi yang KSPPS Al-Bahjah Tulungagung gunakan adalah personal selling yang dilakukan oleh para karyawan baik di kantor maupun yang ada di lapangan”<sup>20</sup>*

Hal ini sama seperti yang telah disinggung oleh teori bauran pemasaran oleh 4 Faktor *Product, Price, Place, and Promotion*. Yang telah disinggung di bab sebelumnya.

---

<sup>19</sup> Ibu Dyah Iskandiana, *Wawancara Karyawan BMT Pahlawan Tulungagung*, (BMT Pahlawan Cabang Ngemplak), 25 februari 2019, Pukul 10:00

<sup>20</sup> Bapak Agung Hartadi, *Wawancara Karyawan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung*, (KSPPS Al-Bahjah Tulungagung), 11 Maret 2019, Pukul 13:00

Dalam pembuatan brosurnya BMT Pahlawan mencetaknya setahun sekali setiap akhir tahun tutup buku. Seeperti yang diungkapkan oleh ibu Dyah.

Ibu Dyah Iskandiana :

*“mencetak brosurnya setahun sekali dan langsung dengan jumlah banyak dengan anggaran promosi sendiri, dan apabila sebelum satu tahun habis mencetak lagi, biayanya diambil dari anggaran tak terduga”<sup>21</sup>*

Hal yang berbeda dan sangat bertolak belakang diungkapkan oleh bapak Agung Hartadi selaku manajer umum KSPPS Al-Bahjah Tulungagung.

Bapak Agung Hartadi :

*”kita tidak pernah melakukan promosi melalui media cetak baik brosur maupun baliho, dikarenakan lingkup dan tugas KSPPS Al-Bahjah Tulungagung disini tidaklah luas dan hanya mencakup kecamatan karangrejo dan kecamatan sendang saja dan itupun kami sudah sangat kuwahlahan dalam melayani nasabah penabung maupun pembiayaan dikarenakan banyaknya usaha industri yang ada di kecamatan karangrejo dan industri agrobisnis yag ada di kecamatan sendang”<sup>22</sup>*

Dari penjelasan bapak Agung Hartadi tersebut dapat disimpulkan bahwa setiap lembaga keuangan memiliki kebijakan dan manajemen dan strategi yang berbeda dalam menjalankan usahanya.

---

21 Ibu Dyah Iskandiana, *Wawancara Karyawan BMT Pahlawan Tulungagung*, (BMT Pahlawan Cabang Ngemplak), 25 februari 2019, Pukul 10:00

22 Bapak Agung Hartadi, *Wawancara Karyawan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung*, (KSPPS Al-Bahjah Tulungagung), 11 Maret 2019, Pukul 13:00

Sedangkan untuk produk yang paling diminati oleh para nasabah adalah akad jual beli baik BBA (*Bai' Bitsaman Ajil*) maupun akad *Murabahah*. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh :

Ibu Dyah Iskandiana :

*“Alhamdulillah, selama ini selalu memenuhi target bulanan maupun target tahunan, dan produk yang paling banyak diminati oleh para nasabah biasanya akad-akad jual beli seperti BBA (Bai' Bitsaman Ajil) dan akad Murabahah karena mekanisme pembiayaannya yang mudah dan tidak ribet seperti akad-akad yang lain”<sup>23</sup>*

Bapak Agung Hartadi :

*“Alhamdulillah para nasabah biasanya sangat suka dengan akad-akad kerjasama dan akad jual beli untuk mesin produksi dikarenakan di kecamatan Karangrejo sendiri banyak industri-industri kerajinan tralis dan pagar, dari industri inilah yang kami harapkan bisa menjadi mitra strategis bagi KSPPS Al-Bahjah Tulungagung dalam mengembangkan usaha”<sup>24</sup>*

Dari penjelasan Ibu Dyah dan Bapak Agung Hartadi di atas dapat kita simpulkan bahwa masyarakat memiliki pilihan sendiri terhadap produk yang diinginkannya. Karena ada beberapa produk yang mungkin di rasa lebih baik dan menguntungkan bagi para nasabah. Hal ini senada dengan data yang dimiliki BMT Pahlawan dalam penggolongan nasabah berdasarkan produk yang di pilih oleh nasabah. Berikut adalah data nasabah pembiayaan berdasarkan produk yang dipilihnya.

---

<sup>23</sup> Ibu Dyah Iskandiana, *Wawancara Karyawan BMT Pahlawan Tulungagung*, (BMT Pahlawan Cabang Ngemplak), 25 februari 2019, Pukul 10:00

<sup>24</sup> Bapak Agung Hartadi, *Wawancara Karyawan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung*, (KSPPS Al-Bahjah Tulungagung), 11 Maret 2019, Pukul 13:00

Anggota	Tahun 2016	Tahun 2017	Tahun 2018
Penerima Pembiayaan			
a. Pembiayaan BBA	620 Orang	774 Orang	825 Orang
b. Pembiayaan <i>Murabahah</i>	503 Orang	662 Orang	714 Orang
c. Pembiayaan <i>Qardhul Hasan</i>	53 Orang	50 Orang	52 Orang

Tabel 4.2<sup>25</sup>

## Jumlah Nasabah Pembiayaan BMT Pahlawan

Sumber : RAT BMT Pahlawan Tahun 2017

Dari data di atas dapat dilihat dari tahun ke tahun jumlah nasabah pembiayaan di BMT pahlawan semakin meningkat. Terutama pada pembiayaan dengan akad jual beli yaitu *Murabahah dan BBA*. Dari hal ini dapat disimpulkan bahwa minat nasabah terhadap pembiayaan di atas adalah tinggi dikarenakan anggapan masyarakat terhadap pembiayaan tersebut adalah yang paling menguntungkan bagi mereka.

2. Strategi BMT Pahlawan dan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung dalam meningkatkan pemasaran

---

<sup>25</sup> Buku laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) BMT Pahlawan Tahun 2017, hal 10

dengan melakukan pelatihan-pelatihan kepada para karyawan dan melakukan penambahan apabila diperlukan. Hal ini seperti yang di ungkapkan oleh :  
Ibu Dyah Iskandiana :

*“dalam meningkatkan pemasarannya biasanya memakai cara sosialisasi ke para pedagang dan pengusaha kecil, sama ke kelompok usaha-usaha mikro. jadi, dengan cara seperti itu diharapkan para pedagang dan pengusaha tersebut bisa menjadi anggota, sekaligus agen pemasar yang otomatis mengajak teman-teman sejawatnya sesama pengusaha atau saudara-saudara mereka yang membutuhkan produk-produk yang ditawarkan BMT. Kalau mereka merasakan kepuasan dengan suatu produk pasti mereka juga akan memberitahu kepada rekan-rekan mereka”<sup>26</sup>*

Bapak Agung Hartadi :

*“di sekitar kecamatan karangrejo dan kecamatan sendang, banyak sekali industri kerajinan tralis, kita sosialisasikan disitu dan ke kelompok usaha-usaha mikro. jadi, dengan cara seperti itu diharapkan para pengusaha tersebut bisa menjadi anggota,”<sup>27</sup>*

Bapak Agung Hartadi juga menjelaskan bahwa sumberdaya manusia juga sangat penting bagi pertumbuhan dan perkembangan perusahaan, dengan mengadakan pelatihan dan seminar agar lebih meningkatkan kualitas serta semangat bagi para karyawan, serta menambah karyawan baru apabila dibutuhkan. Sebagaimana yang diungkapkan oleh :

Ibu Dyah Iskandiana :

---

<sup>26</sup> Ibu Dyah Iskandiana, *Wawancara Karyawan BMT Pahlawan Tulungagung*, (BMT Pahlawan Cabang Ngemplak), 25 februari 2019, Pukul 10:00

<sup>27</sup> Bapak Agung Hartadi, *Wawancara Karyawan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung*, (KSPPS Al-Bahjah Tulungagung), 11 Maret 2019, Pukul 13:00

*“kalau meningkatkan kualitas dan kuantitas pemasaran yang biasanya BMT melakukan pelatihan maupun training sama para karyawan, agar karyawan bisa lebih memiliki wawasan dan pengetahuan tambahan dan juga menambah semangat mereka, kalau di butuhkan juga BMT melakukan penambahan karyawan, dan tahun ini BMT melakukan penambahan karyawan sebanyak 5 orang“.*<sup>28</sup>

Bapak Agung Hartadi :

*“kalau meningkatkan kualitas dan kuantitas pemasaran yang biasanya KSPPS Al-Bahjah Tulungagung melakukan pelatihan maupun training sama para karyawan, agar karyawan bisa lebih memiliki wawasan dan pengetahuan tambahan dan juga menambah semangat mereka,“*<sup>29</sup>

Hal yang sama disampaikan oleh kedua belah pihak Hal ini sangat sesuai dengan pendapat taufik amir , dalam buku yang berjudul *“dinamika pemasaran“* yang menjelaskan tentang *personal selling* adalah interaksi antara individu yang saling bertemu dan bertatapmukan yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai, atau mempertahankan hubungan yang saling menguntungkan dengan pihak lain.<sup>30</sup>

BMT Pahlawan dan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung juga memberikan target marketing kepada para karyawan sebagaimana yang diungkapkan oleh :

Ibu Dyah Iskandiana :

---

<sup>28</sup> Ibu Dyah Iskandiana, *Wawancara Karyawan BMT Pahlawan Tulungagung*, (BMT Pahlawan Cabang Ngemplak), 25 februari 2019, Pukul 10:00

<sup>29</sup> Bapak Agung Hartadi, *Wawancara Karyawan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung*, (KSPPS Al-Bahjah Tulungagung), 11 Maret 2019, Pukul 13:00

<sup>30</sup> Amir, Taufiq, *Dinamika Pemasaran*. (PT Raja Grafindo, Jakarta : 2005), hal 223-224

*“kalau untuk karyawan juga diberi target dalam melakukan kegiatan pemasaran selama satu tahun, jadi tidak hanya marketing saja yang tugasnya memasarkan produk BMT. Jadi kegiatan tersebut juga bisa jadi meningkatkan kinerja karyawan karena ada bonus disetiap pembiayaan yang di targetkan kepada karyawan tersebut sebagai apresiasi dan penghargaan terhadap kinerjanya”<sup>31</sup>*

Bapak Agung Hartadi :

*“Ada, di KSPPS Al-Bahjah Tulungagung diterapkan target kepada para karyawan, akan tetapi kami tidak menyebutkan besaran atau jumlah dari target tersebut”<sup>32</sup>*

Dalam meningkatkan pemasaran BMT Pahlawan dan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung seluruh karyawan juga dibebankan dengan target pembiayaan, dan apabila target tersebut terpenuhi maka karyawan juga akan mendapatkan bonus dari BMT sebagai imbalan atas perolehan tersebut serta meningkatkan kinerja karyawan agar menjadi lebih semangat lagi

Adapun target jangka panjang sebagaimana yang diungkapkan oleh :

Ibu Dyah Iskandiana :

*“kalau target jangka panjangnya ya usaha BMT bisa berjalan dengan mulus dan lancar sesuai keinginan. dan bisa lebih meningkatkan target pembiayaan yang lebih besar lagi”<sup>33</sup>*

Bapak Agung Hartadi :

---

31 Ibu Dyah Iskandiana, *Wawancara Karyawan BMT Pahlawan Tulungagung*, (BMT Pahlawan Cabang Ngemplak), 25 februari 2019, Pukul 10:00

32 Bapak Agung Hartadi, *Wawancara Karyawan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung*, (KSPPS Al-Bahjah Tulungagung), 11 Maret 2019, Pukul 13:00

33 Ibu Dyah Iskandiana, *Wawancara Karyawan BMT Pahlawan Tulungagung*, (BMT Pahlawan Cabang Ngemplak), 25 februari 2019, Pukul 10:00

*“target jangka panjang dari KSPPS Al-Bahjah Tulungagung adalah agar kita dapat bertahan ditengah masyarakat karangrejo untuk menjadi mitra strategis mereka”<sup>34</sup>*

3. Upaya BMT Pahlawan dan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung dalam menghadapi persaingan dengan lembaga keuangan syariah lain di Kabupaten Tulungagung..

Seperti yang dijelaskan di awal bahwa ada banyak sekali lembaga keuangan syariah lain yang mengembangkan usahanya di lingkup kabupaten Tulungagung, baik lembaga keuangan Bank maupun Non Bank. Oleh karena itu hal ini menjadi tugas rumah yang sangat berat bagi BMT dan KSPPS dalam memperebutkan nasabah. Ditambah BMT Pahlawan dan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung yang juga menerapkan target pencapaian bagi para karyawan dalam melaksanakan tugasnya.

Hal yang bertolak belakang disampaikan oleh bapak Agung Hartadi selaku manajer KSPPS Al-Bahjah Tulungagung. Dalam strateginya menghadapi persaingan dengan lembaga keuangan lain di kabupaten Tulungagung.

Bapak Agung Hartadi :

*”untuk saat ini kami tidak menerapkan strategi cadangan, dikarenakan untuk mengcover kecamatan karangrejo dan kecamatan sendang saja kami sudah bisa dikatakan kuwalahan, dan Alhmdulillah animo dan antusiasme*

---

<sup>34</sup> Bapak Agung Hartadi, Wawancara Karyawan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung, (KSPPS Al-Bahjah Tulungagung), 11 Maret 2019, Pukul 13:00

*masyarakat dari dua kecamatan tersebut sangat tinggi dengan adanya lembaga keuangan syariah, dan hal ini tidak lepas dari peran pondok pesantren yang banyak berada di sekitar wilayah kecamatan Karangrejo*<sup>35</sup>

Bapak Fauzi juga menjelaskan dengan adanya *smartphone* yang belakangan ini semakin memudahkan akses kepada sosial media. Dan hal itu pula yang juga memudahkan beliau dalam memasarkan dan mengenalkan produk-produk yang dimiliki BMT Pahlawan kepada para calon nasabah. Seperti yang dijelaskannya berikut.

*”sekarang itu mudah sekali, jadi kalau sudah punya hape Android biasanya masarkanya bisa lewat fesbuk, instagram, sama medsos yang lain. Kita juga tidak mau ketinggalan sama bank-bank besar yang memiliki website sendiri. Jadi kalau udah pasang iklan, posting upload brosur di sosmed kita cantumkan nomor telepon yang bisa dihubungi atau nomor wa. Nanti kalau sewaktu-waktu nasabah butuh tinggal hubungi kita, nasabah bisa datang langsung ke kantor atau kita jemput di rumah atau tempat usahanya*<sup>36</sup>

Dari pernyataan bapak Fauzi diatas dapat kita simpulkan bahwa sekarang kita sudah semakin dimudahkan dengan adanya *Handphone Android* yang bisa memudahkan kita mengakses *Internet*, dengan demikian kita juga bisa mempromosikan suatu produk yang kita miliki tanpa harus bertemu langsung dengan para calon nasabah. Hal ini sangat efektif dan juga sangat efisien dengan menhemat waktu, tenaga, dan biaya transportasi.

---

35 Bapak Agung Hartadi, *Wawancara Karyawan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung*, (KSPPS Al-Bahjah Tulungagung), 11 Maret 2019, Pukul 13:00

36 Bapak Muhammad Fauzi Al Abror, *Wawancara Karyawan BMT Pahlawan Tulungagung*, (BMT Pahlawan Cabang Ngemplak), 25 februari 2019, Pukul 10:00

### C. Analisis

1. Strategi BMT Pahlawan dan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung dalam menarik minat dan mendapatkan calon nasabah, ditengah persaingan dengan lembaga keuangan syariah lain di Kabupaten Tulungagung.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Dyah Iskandiana selaku manajer keuangan, dan Bapak Fauzi selaku kepala marketing BMT pahlawan Tulungagung pada (tanggal 25 Februari 2019 pada pukul 10:00 WIB) dengan Bapak Agung hartadi selaku manajer KSPPS Al-Bahjah Tulungagung pada (tanggal 11 Maret 2019 pada pukul 13:00 WIB) adalah pelayanan yang terbaik yang ditujukan kepada calon nasabah BMT Pahlawan dan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung dalam memberikan layanan yang terbaik serta membina hubungan baik dengan para pengusaha sebagai mitra strategis dalam mengembangkan usaha. Dengan melakukan berbagai promosi dan sosialisasi kepada para pelaku usaha. Dalam memberikan pelayanan kepada nasabah dengan menampilkan hal-hal positif yang dimiliki oleh BMT pahlawan,dan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung seperti perilaku karyawan dan keprofesionalan karyawan dalam menyampaikan informasi dengan etika yang baik, sehingga nasabah tidak berpikir ulang dalam bekerjasama dengan BMT Pahlawan. Dengan mengandalkan keunggulan-keunggulan yang dimiliki, antara lain :

- a. Lokasi yang Strategis
  - 1) BMT Pahlawan

Dengan memiliki kantor yang strategis dan mudah di jangkau membuat Terutama BMT pahlawan cabang Ngemplak yang berlokasi di JL.KHR Abdul Fattah (Ruko Pasar Ngemplak) No.33 kelurahan Botoran, Tulungagung. tepat di depan pertokoan buah utara jalan..<sup>37</sup>

- 2) KSPPS Al-Bahjah Tulungagung  
KSPPS Al-Bahjah Tulungagung yang hanya memilikisatu kantor saja yang terletak di JL. Raya Sembon No 2, Karangrejo Tulungagung.<sup>38</sup>

Dari letak strategis kedua lembaga tersebut dapat disimpulkan bahwa BMT Pahlawan lebih mudah dijumpai dan dikenali oleh masyarakat Tulungagung, baik di cabang ngemplak ataupun di cabang lain.

b. Memiliki daya saing dengan lembaga keuangan lain

- 1) BMT Pahlawan Tulungagung

BMT Pahlawan bisa dikatakan sebagai *pionir* atau *leader* bagi BMT-BMT lain yang berada di Tulungagung, hal ini dikarenakan BMT Pahlawan adalah BMT yang pertama kali berdiri dan ada di Tulungagung sejak tahun 1996 yang kira-kira sudah berusia 23 tahun di tahun 2019 ini. Hal ini tentu saja

---

<sup>37</sup> RAT BMT Pahlawan Tulungagung Tahun 2017

<sup>38</sup> Data Profil KSPPS Al-Bahjah Tulungagung

membuat keprofesionalan BMT pahlawan tidak dapat diragukan lagi, lebih dikenal masyarakat, serta hal ini pula juga dapat menjadi daya saing BMT pahlawan dengan lembaga keuangan lain di kabupaten Tulungagung.

Dengan strategi bauran pemasaran yang diterapkan oleh BMT pahlawan melalui strategi *Product, Place, Paper, dan Promotion*.<sup>39</sup> Diharapkan dapat menjadi pendongkrak bagi peningkatan laba di BMT.

## 2) KSPPS Al-Bahjah Tulungagung

Dikarenakan sifat dari KSPPS Al-Bahjah Tulungagung yang cenderung eksklusif yaitu dengan memasarkan produknya terbatas dan hanya di kalangan tertentu<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup> Freddy Rangkuti, *Marketing Mix*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013), hal 19

<sup>40</sup> Bapak Agung Hartadi, *Wawancara Karyawan KSPPS Al-Bahjah Tulungagung*, (KSPPS Al-Bahjah Tulungagung), 11 Maret 2019, Pukul 13:00