

BAB IV

HASIL TEMUAN

A. Paparan Data

Baitul Maal wa Tamwil Rizwa Rejotangan Tulungagung

a. Sejarah Baitul Maal wa Tamwil Rizwa Rejotangan Tulungagung

Baitul Maal wa Tamwil Rizwa Rejotangan Tulungagung beralamat di Jalan Masjid No.29 Buntaran, Rejotangan, Tulungagung. Bangunan yang berada satu wilayah dengan MI Manba'ul U'lum milik yayasan Al-Huda Rejotangan. Kantor Baitul Maal wa Tamwil Rizwa berada di Jalan Masjid no 29, Jatisari, Buntaran, Rejotangan, Tulungagung.

Berdirinya lembaga keuangan syariah Baitul Maal wa Tamwil Rizwa Desa Buntaran, Rejotangan, Tulungagung dimulai dari sebuah lembaga pendidikan yakni MI Manbaul 'Ulum yang dinaungi oleh Yayasan Al-Huda. Yang pada mulanya berusaha untuk memenuhi sarana prasaran lingkup sekolah dalam bidang teknologi keuangan.

Baitul Maal wa Tamwil Rizwa lahir pada tahun 2010 dibawah dukungan Bapak A. Mahrus Ali, S.Pd. Lahirnya lembaga keuangan syariah Baitul Maal wa Tamwil Rizwa ini juga didukung diskusi dengan para ahli dalam bidang ekonomi syariah seperti para ahli dari Pesantren Sidogiri, yang telah memberikan tambahan informasi mengenai Baitul Maal wa Tamwil dan juga sosialisasi dari PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil). Akhirnya lewat keyakinan serta tekad

diketahui oleh Kepala Sekolah MI Manbaul ‘Ulum Bapak A. Makrus Ali, S.Pd.I. memutuskan untuk memulai pendirian sebuah Lembaga Keuangan Syariah untuk mengangkat dan lebih memajukan teknologi dari Madrasah serta dapat membantu mengembangkannya menjadi sebuah Lembaga Keuangan Syariah yang semakin maju, yang dapat membantu masyarakat kalangan ekonomi ke bawah dari jeratan ekonomi ribawi.

Pada awal operasionalnya di tahun 2010 Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa masih menggunakan nama serta sistem non syariah, yakni KSP (Koperasi Simpan Pinjam), dengan sistem keuangan konvensional. Saat itu KSP telah memiliki pangsa pasar pada lingkup organisasi pendidikan, dengan menyediakan pelayanan pengelolaan keuangan dari organisasi pendidikan MI Manbaul ‘Ulum, seperti transaksi penerimaan SPP siswa MI, Pembayaran buku serta transaksi lain berhubungan dengan keuangan Madrasah dengan sistem manual. KSP tersebut menjalankan usaha dengan modal awal sebesar Rp. 40.000.000,00-, dengan salah satu strategi pemasaran yang mendukung, yakni mempromosikan produk-produk yang ada kepada para wali murid siswa-siswi MI Manbaul ‘Ulum.

Dua tahun setelah pendirian, KSP mengembangkan produknya dengan menawarkan produk baru yakni berupa produk Simpan Pinjam. kemudian juga diikuti produk-produk lainnya, yakni simpan pinjam dan juga pinjaman berbasis sistem konvensional. Seiring perkembangannya, lembaga meninggalkan sistem konvensional yang mengandung transaksi ribawi, dan beralih sistem menjadi Lembaga Keuangan Syariah pada tahun 2014 dengan nama “Baitul Maal Wa Tamwil Rizqon Wasiã / Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa”.

Di tahun 2015 Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa beralih kepengurusan di bawah pimpinan General Manager Bapak Muhlis Prasetya, S.Pd merubah sistem teknologi keuangan Baitul Maal Wa Tamwil yang awalnya manual menjadi teknologi berbasis komputer. Dengan produk yang berkembang sampai saat ini, dimana Produk Simpanan menawarkan lima macam produk yakni Simpanan Masyarakat Syariah, Simpanan Berjangka, Simpanan Pendidikan, Simpanan Qurban dan Aqiqah, dan Simpanan Hari Raya. Pada produk pembiayaan Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa menawarkan Pembiayaan Modal Usaha Berkah, Pembiayaan Barang Elektronik, Pembayaran Kendaraan Bermotor, Pembiayaan Multi Jasa Barokah, dilengkapi dengan beberapa macam pembayaran serta pembelian seperti Listrik Pra dan Pasca bayar, Pulsa Handphone, BPJS Kesehatan, Telkom dan Speedy, Angsuran Kendaraan Bermotor, TV Berlangganan, PDAM dan pelayanan e-samsat JATIM bisa dilakukan di Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa.

**b. Visi, misi dan Motto Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa Rejotangan
Tulungagung**

Visi, misi, dan motto merupakan rumusan dan landasan suatu lembaga organisasi yang bisa melayani masyarakat yang kelebihan dana untuk disalurkan pada masyarakat yang kekurangan dana atau sebagai wadah perputaran kebutuhan finansial masyarakat.

1. Visi Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa Rejotangan Tulungagung
 - a. Terbangunnya ekonomi umat dengan landasan Syariah Islam, Pancasila, dan Undang - Undang Dasar 1945.
 - b. Terwujudnya budaya ta'awun (membantu sesama umat) dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi.
2. Misi Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa Rejotangan Tulungagung
 - a. Menerapkan dan memasyarakatkan Syariah Islam dalam aktivitas ekonomi.
 - b. Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah di bidang ekonomi adalah adil, mudah, berkah dan maslahah.
 - c. Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota.
 - d. Melakukan aktivitas ekonomi dengan budaya Shiddiq/Jujur, Tabligh/Komunikatif, Amanah/Dipercaya, Fatonah/Profesional.
3. Motto Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa Rejotangan Tulungagung
Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa Solusi Mudah Usaha Berkah.

c. Struktur Pengurus dan Pengelolaan Baitul Maal Wa Tamwil

Rizwa Manba‘ul ‘Ulum Rejotangan Tahun 2020

JABATAN	NAMA
Badan Pendiri	1. A. Mahrus Ali, S.Pd.I 2. Zamroji S.Pd 3. H. Suyanto
Badan Pengawas	1. Zamroji S.Pd 2. H. Suyatno
Ketua	A Mahrus Ali, S.Pd.I
Sekretaris	Dwi Nur Wahyudi, S.S
Bendahara	Kofifah, S.Pd
General Manager	Muhlis Prasetya, S.Pd
Marketing Manager	Zekky Ahfas Fahrudin, S.Pd
Administrator	1. Hidayatul Marom 2. Nurus Sa'adah, S.Pd.I
Customer Service	Fida Nurhayati

Tabel 2.1 Struktur Pengurus dan Pengelolaan Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa Manba‘ul ‘Ulum Rejotangan Tahun 2020

**d. Produk dan layanan Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa Rejotangan
Tulungagung**

1. Produk Simpanan

Simpanan di Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa merupakan investasi yang mudah dengan bagi hasil yang menguntungkan. Keuntungan bagi penabung adalah:

- a. Aman dan transparan
- b. Transaksi mudah dan sesuai syariah
- c. Bagi hasil menguntungkan dan halal
- d. Tanpa biaya administrasi bulanan
- e. Ikut menabung sesama ummat (ta'awun).

Akad: tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah dan wadiah

a. **SIMASYA (Simpanan Masyarakat Syariah)**

Simpanan untuk masyarakat umum yang dapat disetor dan diambil sewaktu-waktu dengan menggunakan akad wadiah yad addlamanah/qardh atau mudharabah mutlhaqah. Dengan nisbah 35% anggota : 65% Baitul Maal Wa Tamwil.

Persyaratan Simpanan Masyarakat Syariah:

- 1) Fotocopy Kartu Identitas (KTP/SIM)
- 2) Mengisi formulir pengajuan simpanan
- 3) Setoran awal minimal Rp. 30.000,-

4) Setoran berikutnya minimal Rp. 10.000,-

5) Administrasi pembukaan tabungan Rp. 5.000,-

b. SIDIK (Simpanan Lembaga dan Pendidikan)

Layanan penyimpanan dana yang diperuntukkan bagi Lembaga/Organisasi dan pelajaran guna menghimpun dana tabungan siswa dengan akad wadiah yadh adhamanah. Dengan nisbah 30% anggota : 70% Baitul Maal Wa Tamwil.

Persyaratan Simpanan Lembaga dan Pendidikan:

1) Fotocopy KTP/ SIM/ akta kelahiran/ kartu keluarga

2) Setoran awal minimal Rp. 25.000,-

3) Setoran berikutnya minimal Rp. 1.000,-

4) Administrasi pembukaan tabungan Rp. 5.000,-

**Pembukaan rekening Tabungan Pelajar Sidik bisa kolektif dari sekolah.*

c. SIMBAH (Simpanan Qurban dan Aqiqah)

Simpanan untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah qurban dan aqiqah. Dengan nisbah 40% anggota : 60% Baitul Maal Wa Tamwil.

Ketentuan Simpanan Qurban dan Aqiqah:

1) Memiliki rekening SIMASYA

2) Setoran awal minimal Rp. 100.000,-

3) Setoran berikutnya minimal Rp. 50.000,-

4) Saldo setelah penarikan simpanan minimal Rp. 0,-

- 5) Hanya dapat melakukan penarikan pada saat akan melakukan ibadah qurban atau aqiqah.

d. SAHARA (Simpanan Hari Raya)

Simpanan rencana untuk membantu memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri. Dengan nisbah 40% anggota : 60% Baitul Maal Wa Tamwil.

Ketentuan Simpanan Hari Raya:

- 1) Memiliki rekening SIMASYA
- 2) Setoran awal minimal Rp. 50.000,-
- 3) Setoran berikutnya minimal Rp. 50.000,-
- 4) Saldo setelah penarikan simpanan minimal Rp. 0,-
- 5) Penarikan simpanan dapat dilakukan paling awal 10 hari sebelum hari Raya Idul Fitri.

e. SIMKA (Simpanan Berjangka/Deposito)

Simpanan ini bisa ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati yaitu 3 bulan, 6 bulan, 9 bulan atau 12 bulan dengan akad Mudharabah.

Keuntungan Bagi Mitra:

- 1) Sama dengan keuntungan bagi mitra penabung
- 2) Bisa dijadikan jaminan pembiayaan
- 3) SIMKA dapat diperpanjang otomatis pada saat jatuh tempo/
Automatic Roll Over (ARO)
- 4) Tanpa biaya administrasi bulanan

5) Nisbah (proporsi) bagi hasil lebih besar daripada jenis simpanan yang lain.

Nisbah (proporsi) bagi hasil anggota : Baitul Maal Wa Tamwil

- a) 3 Bulan 42% : 58%
- b) 6 Bulan 45% : 55%
- c) 9 Bulan 48% : 52%
- d) 12 Bulan 50% : 50%

Syarat dan Ketentuan SIMKA:

- 1) Mengisi formulir permohonan pembukaan SIMKA
- 2) Memiliki rekening SIMASYA
- 3) Fotocopy identitas diri atau Kartu Keluarga (KK)
- 4) Setoran minimal Rp. 10.000.000,-
- 5) Materai Rp. 6.000,- (disediakan Baitul Maal Wa Tamwil)

2. Produk Pembiayaan Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa Rejotangan Tulungagung

a. Pembiayaan Modal Usaha Berkah

Pilihan Cerdas Meraih Usaha Berkah, Adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil.

Akad Pembiayaan:

- 1) Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis bagi hasil (Mudharabah/Musyarakah) atau jual beli (Murabahah)
- 2) Akad mudharabah adalah bentuk kerjasama antara Baitul Maal Wa Tamwil dan anggota dimana Baitul Maal Wa Tamwil (shahibul maal) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan anggota menjadi pengelola (mudharib) dengan pembagian hasil sesuai kesepakatan
- 3) Akad musyarakah adalah akad kerja sama usaha patungan antara Baitul Maal Wa Tamwil dan anggota sebagai pemilik modal (syarik/shahibul maal) untuk membiayai suatu jenis usaha yang halal dan produktif dengan pembagian hasil sesuai kesepakatan
- 4) Akad murabahah adalah akad jual beli antara Baitul Maal Wa Tamwil dan anggota, dimana Baitul Maal Wa Tamwil membeli barang yang dibutuhkan oleh anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.

Keuntungan dan Manfaat:

- 1) Membantu anggota untuk memenuhi kebutuhan modal usaha dengan sistem yang mudah, adil dan maslahah
- 2) Anggota bisa sharing risiko dengan Baitul Maal Wa Tamwil sesuai dengan pendapatan riil usaha anggota
- 3) Terbebas dari Riba dan Haram.

Ketentuan:

- 1) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha komersial mikro dan kecil
- 2) Peruntukan pembiayaan adalah perorangan atau badan usaha
- 3) Jangka waktu pembiayaan maksimal 36 bulan d. Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 20 juta
- 4) Biaya administrasi Rp. 20.000,00 – Rp. 50.000,00 (materai, surat menyurat, dll)

Persyaratan:

- 1) Anggota harus membuat laporan penggunaan dana setiap 1 (satu) bulan (khusus untuk akad yang berbasis bagi hasil)
- 2) Usaha sudah berjalan minimal 1 tahun
- 3) Menyerahkan laporan perhitungan hasil usaha 3 bulan terakhir
- 4) Menyerahkan Dokumen yang diperlukan pada saat pencairan dana:

- a) Fotocopy KTP pemohon
- b) Fotocopy KTP suami/istri/wali
- c) Fotocopy Kartu Keluarga
- d) Surat Keterangan Suami Istri/Wali
- e) Agunan/Jaminan (BPKB, Sertifikat Tanah)

b. Pembiayaan Barang Elektronik dan Furniture

Pilihan Solusi Mudah Belanja adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik dan furniture.

Jenis barang elektronik yang bisa diajukan adalah:

- 1) Barang elektronik yang dijual secara legal (baru atau bekas)
- 2) Bergaransi (Pabrik atau Toko) Barangnya marketable spt Laptop, Komputer, TV, Audio, Kulkas, dan lain-lain

Akad Pembiayaan:

- 1) Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah) atau akad Ijarah Muntahiah Bi al-Tamlik
- 2) Akad murabahah adalah akad jual beli antara Baitul Maal Wa Tamwil dan anggota, dimana BAITUL MAAL WA TAMWIL membeli barang elektronik yang dibutuhkan oleh anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati
- 3) Ijarah Muntahiya bittamlik (IMBT) adalah Akad sewa yang diakhiri dengan pemindahan kepemilikan barang; sejenis

perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan anggota sebagai penyewa.

Keuntungan dan Manfaat:

- 1) Membantu anggota dalam memiliki barang elektronik dengan mudah dan barokah
- 2) Bisa memilih barang elektronik sesuai keinginan
- 3) Nilai angsuran tetap sampai berakhirnya fasilitas pembiayaan
- 4) Terbebas dari Riba dan Haram

Ketentuan Umum:

- 1) Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan/atau pendapatan yang tetap
- 2) Jangka waktu maksimal 12 bulan
- 3) Jaminan berupa BPKB/ sertifikat tanah
- 4) DP atau uang muka 25 % dan ketentuan harga
- 5) Biaya administrasi Rp. 20.000 – Rp. 50.000 (materai, surat menyurat, dll)
- 6) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 10 juta
- 7) Pengajuan dapat dilakukan sendiri-sendiri atau dikoordinir secara kolektif oleh instansi dimana pemohon bekerja.

Persyaratan:

- 1) Fotocopy KTP pemohon
 - 2) Fotocopy KTP suami/istri/wali
 - 3) Fotocopy Kartu Keluarga
 - 4) Surat Keterangan Suami/Istri/Wali
 - 5) Agunan/Jaminan (BPKB, Sertifikat Tanah)
 - 6) Slip gaji yang disahkan oleh instansi/perusahaan tempat pemohon bekerja. (jika ada)
 - 7) Keterangan mengenai barang elektronik yang akan dibeli meliputi jenis, merk dan spesifikasi yang penting.
- c. Pembiayaan Kendaraan Bermotor

Pembiayaan Kendaraan Bermotor adalah merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor. Akad pembiayaan akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (murabahah).

Keuntungan dan manfaat:

- a. Membantu anggota dalam memiliki kendaraan bermotor dengan mudah dan barokah.
- b. Bisa memilih kendaraan sesuai keinginan.
- c. Nilai angsuran tetap sampai berakhirnya fasilitas pembiayaan.
- d. Pembiayaan Multi Barokah

Pembiayaan Multi Barokah adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada anggota untuk kebutuhan konsumtif. Akad pembiayaan akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (murabahah) atau berbasis sewa (ijarah dan kafalah).

Penggunaan:

- 1) Biaya sewa tempat usaha (akad ijarah)
- 2) Biaya sekolah atau pendidikan (akad kafalah)
- 3) Biaya rawat inap rumah sakit (akad kafalah)
- 4) Biaya resepsi pernikahan (murabahah dan ijarah)
- 5) Biaya perbaikan rumah atau bangunan (murabahah)
- 6) Melunasi tagihan hutang (akad kafalah)

3. Melayani Berbagai Macam Pembayaran Dan Pembelian

Selain memiliki produk pembiayaan dan simpanan Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa juga melayani pembayaran tagihan seperti :

- a. Listrik Pra dan Pasca Bayar
- b. Pulsa Handphone
- c. BPJS Kesehatan
- d. TELKOM dan SPEEDY
- e. Angsuran Kendaraan Bermotor
- f. TV Berlangganan
- g. PDAM Seluruh Indonesia
- h. E-Samsat JATIM

B. Temuan Penelitian

Temuan dalam penelitian skripsi ini bertujuan untuk mempermudah peneliti dalam menjelaskan terkait dengan permasalahan yang akan diteliti. Hasil penelitian disesuaikan dengan rumusan masalah agar penelitian ini tidak melebar kemana-mana.

Berdasarkan rumusan masalah yang ada maka hasil-hasil penelitian dari peneliti dapat dipaparkan sebagai berikut:

1. Manajemen Strategi Persaingan untuk meningkatkan daya saing di Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa

Penelitian ini dibantu oleh nara sumber yang mana narasumber yang bersangkutan membantu peneliti untuk mendapatkan informasi seputar judul penelitian. Dalam kesempatan ini peneliti mendapatkan izin dari pihak Internal Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa untuk melakukan wawancara guna untuk mendapatkan informasi yang peneliti inginkan, dalam hal wawancara ini peneliti bertujuan untuk mengetahui mengenai manajemen strategi persaingan yang diterapkan oleh Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa yang telah ditetapkan oleh manager Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa tersebut

Untuk mendapatkan informasi yang diinginkan peneliti melakukan wawancara terhadap Pak Muhlis selaku General Manager dari Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa. Untuk sesi pertanyaanya peneliti bertanya bagaimana peran manajemen dalam pengambilan sebuah strategi persaingan yang diterapkan oleh

oleh Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa, beliau Bapak Muhlis Prasetya, berpendapat bahwa :

“Jadi gini memang ketika kita akan membuat strategi kita perlu mematangkan dan ada prosesnya, jadi yang pertama kita membuat rencana strategi ini mau dibuat apa dan apa yang akan direncanakan, lalu kita tentukan subyeknya atau siapa yang kita tuju dari strateginya apakah dari intern atau dari nasabah atau dari pihak lain lalu yang ketiga yaitu tujuannya atau akan dibuat apa strategi yang akan dijalankan ini jadi pengolalaannya seperti itu jadi nanti biar jelas tujuan akhirnya nanti seperti apa jadi kita buat strateginya a-z yang terpenting yaitu pokok tujuannya telah tercapai dengan perencanaan yang matang.”⁴⁷

Setelah narasumber menjawab pertanyaan peneliti yang pertama, kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan tentang langkah-langkah pengambilan sebuah keputusan yang diambil dalam penentuan sebuah strategi. Beliau bapak Muhlis menjawab.

”Jadi kita tentunya mempunyai beberapa strategi, jadi setiap ada produk atau apa yang baru kita sampaikan dirapat dahulu yang dimana ada rapat khusus manajemen terkait teknis-teknis, pertama dilakukan ditingkat rapat terbawah yaitu pengelola manajemen, jadi ada rapat manajemen lalu kemudian kita tentukan rencana kita apa lalu kemudia targetnya apa goal nya seperti apa, jadi yang pertama kita bahas dulu pertama ditingkat pertama yaitu pengelola kalau sudah diterima lalu kita tentukan produknya seperti apa lalu kita rekomendasikan kepada pengurus sesudah di terima sama pengurus lalu kita jalankan strategi yang biasa kita kerjakan bisa melingkupi strategi promosi lalu produk kita, lalu untuk rapatnya sendiri dilakukan setiap satu bulan sekali lalu nanti ada juga yang bersifat urgent pasti diadakan rapat dan pasti setiap ada keputusan ada rapat dan tidak dijalankan secara sepihak karena kita lembaga jadi harus mengikuti ketentuan tertentu semua diproses dari awal sampai di terima lalu difloorkan lebih luas.”⁴⁸

Setelah narasumber menjawab pertanyaan peneliti yang kedua, kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan tentang penentuan persaingan yang dilakukan. Beliau bapak Muhlis menjawab.

⁴⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Muhlis, pada Selasa, 16 Maret 2021 pukul 10.20 WIB

⁴⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Muhlis, pada Selasa, 16 Maret 2021 pukul 10.20 WIB

“Jadi kita punya lembaga keuangan ini katakanlah tidak ada hanya kita melainkan ada lembaga keuangan lain yang mirip kita yang kalau saya lebih suka bersaing dengan lembaga keuangan yang non syariah yang ada disekitar lembaga kita, kita buat sesuatu yang berbeda lalu kita harus mempunyai ciri khas yang berbeda dengan kemudahan dan kita berusaha bisa melayani segala macam model pembiayaan baik berupa produk simpan pinjam dan produk ini bisa melebarkan dengan produk digital yang ini mungkin yang tidak dimiliki di lembaga lain dan kita melengkapinya seperti bayar listrik, bayar BPJS dan kendaraan bermotor yang dapat menarik nasabah dari luar daerah kita yang awalnya hanya ingin membayar listrik PLN lalu kita menawarkan produk-produk yang kita punyai, kalau saya lihat persaingan ini adalah melawan lembaga yang non syariah dan sebaliknya kalau lembaga syariah lainnya saya lebih suka untuk berjalan bareng untuk lebih dari lembaga keuangan non syariah.”⁴⁹

Setelah narasumber menjawab pertanyaan peneliti yang ketiga, kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan tentang penentuan pemasaran yang dilakukan. Beliau bapak Muhlis menjawab.

“Jadi untungnya kita itu yayasan yang mempunyai lembaga pendidikan jadi pasar kita yang pertama itu siswa kurang lebih 1000 siswa dari TK, MI dan MTS yang dikelola oleh yayasan dan setiap siswa diwajibkan untuk mempunyai rekening tabungan siswa yang digunakan untuk membayar SPP sekolah, yang kedua yaitu walimurid dari walimurid itu ada dua ya maka dari itu kita tarik menjadi anggota, lalu warga masyarakat umum disekitar sini yaitu wilayah kita meliputi Rejotangan dan Ngunut, jadi target kita ada siswa, walimurid siswa dan masyarakat umum dari wilayah Rejotangan dan Ngunut, tetapi target yang paling banyak yaitu siswa dan walimurid tetapi dari walimurid bisa mengajakt keluarganya melalui mulut kemulut.”⁵⁰

Setelah narasumber menjawab pertanyaan peneliti yang keempat, kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai manajemen Strategi persaingan apa yang diterapkan di Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa. Beliau bapak Muhlis menjawab.

⁴⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Muhlis, pada Selasa, 16 Maret 2021 pukul 10.20 WIB

⁵⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Muhlis, pada Selasa, 16 Maret 2021 pukul 10.20 WIB

“Untuk strategi persaingan yang diterapkan disini adalah dengan pertama tadi yaitu dengan mengidentifikasi persaingan, sebenarnya dalam hal ini persaingan yang dilakukan adalah dengan lembaga non-syariah sedangkan untuk lembaga keuangan syariah yang lain adalah sebagai teman dimana memperjuangkan lembaga keuangan syariah ini bisa dikenal dengan luas, lalu untuk strategi yang digunakan adalah dengan meningkatkan produk-produk kita dan juga mengembangkannya sesuai dengan perkembangan dan juga keinginan dari masyarakat dengan mengutamakan kemudahan dalam pelayanannya seperti produk-produk digital dari pembyaran pajak bermotor, pembayaran BPJS, pembayaran token listrik dan juga produk digital yang lain. Kualitas pelayanan yang digunakan juga harus diimbangi dengan pengoptimalan dalam implementasinya seperti 3S, Senyum salam dan sapa harus tetap dinomor satukan guna untuk mengenalkan bahsawanya Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa ini mempunyai pelayanan yang ramah agar nasabah juga merasa nyaman dalam melakukan transaksi disini lalu meningkatkan fasilitas baik fisik maupun non-fisik seperti kalau fisik itu inventaris seperti komputer, printer dan AC serta non-fisik itu berasal dari SDM dari sini, itinya untuk membuat nyaman nasabah, tetapi hal yang saya tekankan disini adalah pengembangan produk-produk yang baru yang dapat membantu masyarakat sekitar.”⁵¹

2. Faktor-faktor pendukung manajemen strategi persaingan untuk meningkatkan daya saing di Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa

Penelitian ini dibantu oleh nara sumber yang mana narasumber yang bersangkutan membantu peneliti untuk mendapatkan informasi seputar judul peneliti. Dalam kesempatan ini peneliti mendapatkan izin dari pihak Internal Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa untuk melakukan wawancara guna untuk mendapatkan informasi yang peneliti inginkan, dalam hal wawancara ini peneliti bertujuan untuk mengetahui mengenai faktor-faktor pendukung dari strategi persaingan yang diterapkan oleh Baitul Maal Wa Tamwil.

Untuk mendapatkan informasi yang diinginkan peneliti melakukan wawancara terhadap Pak Muhlis selaku General Manager dari Baitul Maal Wa

⁵¹ Hasil wawancara dengan Bapak Muhlis, pada Kamis, 01 Juli 2021 pukul 10.00 WIB

Tamwil Rizwa. Untuk sesi pertanyaanya peneliti bertanya apa saja faktor-faktor pendukung dari strategi persaingan yang dilakukan oleh Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa, beliau Bapak Muhlis, berpendapat bahwa :

“Jadi mengenai faktor pendukung itu bisa dibagi menjadi dua faktor yaitu pertama adalah faktor internal dimana faktor internal ini merupakan dari lembaga sendiri dan juga para staff dan juga pegawai dari Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa ini untuk pertama yaitu meningkatkan mutu dari lembaga kedua yaitu dengan ingin berkembangnya lembaga sebagai salah satu lembaga keuangan berbasis syariah dan juga ingin memperkenalkan lembaga keuangan syariah sebagai salah satu product solution terhadap lembaga keuangan lain yang berbasis non-syariah dan juga mengedukasi masyarakat dengan adanya Baitul Maal Wa Tamwil Rizwa ini tidak ada riba didalamnya. Untuk Faktor External dari kami adalah dengan adanya lembaga keuangan non-syariah dilingkungan kita membuat kita harus bersaing untuk memperjuangkan agar masyarakat khususnya muslim untuk mulai menggunakan ataupun bertransaksi melalui lembaga keuangan syariah seperti lembaga kami dengan itu kami dapat mengeluarkan produk-produk yang sebelumnya ada di lembaga non-syariah sehingga kita adopsi untuk dijadikan syariah dengan ketentuan tidak melanggar hukum syariah yang ada sehingga masyarakat tertarik untuk melakukan transaksi di lembaga kami dan yang terakhir yaitu adalah dengan menjaga kepercayaan dari masyarakat sekitar bahwasanya keamanan dan kenyamanan di lembaga kami terjamin.”⁵²

⁵² Hasil wawancara dengan Bapak Muhlis, pada Kamis, 01 Juli 2021 pukul 10.00 WIB