

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Obyek Penelitian

1. Profil Lembaga

Nama Lembaga : BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo (Blitar)

Alamat : Jl. Mastrip No. 11 Kel. Kalipang Kec. Sutojayan
Kab. Blitar.

Telepon : 085735201114

Mulai Operasional: September 2013

2. Sejarah BMT UGT Sidogiri

Pada tahun 1996 di Probolinggo, tepatnya di Pondok Pesantren Zainul Hasan Genggong sedang berlangsung acara seminar dan sosialisasi tentang Konsep Simpan Pinjam Syariah yang dihadiri oleh *KH. Nur Muhammad Iskandar SQ* dari Jakarta sebagai ketua Inkopontren, *DR. Subiako Tjakrawardaya* Menteri Koperasi dan *DR. Amin Aziz* sebagai ketua PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) Pusat. Kemudian Ust H. Mahmud Ali Zain mengajak teman-teman asatidz untuk mengikuti acara tersebut. Tidak hanya berhenti disitu saja, namun dilanjutkan dengan kegiatan sosialisasi tentang perbankan syariah di Pondok Pesantren Sidogiri yang dihadiri oleh Direktur utama Bank Mu'amalat Indonesia Bapak H. Zainul Bahar yang dilanjutkan dengan pelatihan BMT dengan mengirim 10 orang untuk mengikuti acara

tersebut selama 6 hari. Maka dari panduan dan materi yang telah disampaikan itulah para Asatidz serta beberapa pengurus Kopontren Sidogiri yang terlibat, berdiskusi, dan bermusyawarah yang pada akhirnya seluruh tim pendiri sepakat untuk mendirikan Koperasi BMT yang diberi nama Baitul Mal wat-Tamwil Masalah Mursalah lil Ummah Pasuruan disingkat BMT MMU. Memakai nama MMU karena seluruh pendiri pada waktu itu adalah guru-guru MMU (Madrasah Miftahul Ulum) Pondok Pesantren Sidogiri. Dan ditetapkanlah pendirian Koperasi BMT MMU Pasuruan pada tanggal *12 Rabi'ul Awal 1418 H* (ditepatkan dengan tanggal lahir Rasulullah SAW) *atau 17 Juli 1997* yang berkedudukan dikecamatan Wonorejo Pasuruan.

Seiring berjalannya waktu pada tanggal 4 September 1997, disahkanlah BMT MMU Pasuruan sebagai Koperasi Serba Usaha dengan Badan Hukum Koperasi nomor *608/BH/KWK.13/IX/97*.

Setelah Koperasi BMT MMU berjalan selama dua tahun maka banyak masyarakat Madrasah diniyah yang mendapat bantuan guru dari Pondok Pesantren Sidogiri lewat Urusan Guru Tugas (UGT) mendesak dan mendorong untuk didirikan koperasi dengan skop yang lebih luas yakni skop Koperasi Jawa Timur, juga ikut mendorong berdirinya koperasi itu adalah para alumni Pondok Pesantren Sidogiri yang berdomisili di luar Kabupaten Pasuruan, maka pada tanggal 05 Rabiul Awal 1421 H (juga bertepatan dengan bulan lahirnya Rasulullah SAW) atau 22 Juni 2000 M diresmikan dan dibuka satu unit Koperasi BMT

UGT Sidogiri di Jalan Asem Mulyo 48 C Surabaya, Lalu tidak terlalu lama mendapatkan Badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi, PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan Surat Keputusan no: 09/BH/KWK/13/VII/2000, tertanggal 22 Juli 2000 dengan nama Koperasi Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri. Dinamakan UGT karena Mayoritas pendiri pada waktu itu adalah Pondok Pesantren atau Madrasah yang tergabung dalam URUSAN GURU TUGAS (UGT) / mengambil guru tugas dari Pondok Pesantren Sidogiri.

Kini Koperasi BMT UGT Sidogiri sudah berumur 16 tahun dengan kemajuan yang cukup pesat menurut data per 31 Oktober 2016, dan jumlah cabang pembantu dan kantor Kas sebanyak 150 outlet yang tersebar di Jawa Timur, Jawa Barat, DKI Jakarta, Kalimantan Barat, Kalimantan Tengah dan Kalimantan Timur.¹

3. Susunan Pengurus Pusat²

➤ Pengawas

Pengawas Syariah	:	KH.A. Fuad Noer Chasan
Pengawas Managemen	:	H. Ach. Wafir Irsyad
Pengawas Keuangan	:	A. Saifulloh Muhyiddin

➤ Pengurus

Ketua	:	H. Mahmud Ali Zain
Wakil Ketua I	:	H. Abdulloh Rahman
Wakil Ketua II	:	HM. Sholeh Abd. Haq

¹<http://www.bmtugtsidogiri.co.id/tentang-kami-7.html> (diakses 24-05-2016)

²<http://www.bmtugtsidogiri.co.id> (diakses 24-05-2016)

Sekretaris : A. Saifulloh Naji
 Bendahara : H. Muna'i Ahmad

➤ **Manajerial**

Manajer Utama : Abd Majid
 Manajer Keuangan : Abd Rokhim

1) Staf Akuntansi & Audit Internal : Saiful Walid

: Moch. Sholeh Hanifah

2) Staf Operasional : Ach. Erfan Afandi

Manajer SDI : Hariyanto, SH

1) Staf SDI, personalia & umum: M. Muhlas

2) Staf Administrasi : M. Hasyim

: Ismail Khidir

3) Staf Resepsionis : Nur Kholis

Manajer Marketing : HM. Sholeh Wafi

1) Staf Funding dan Jasa : A. Thoha Putra

2) Staf Financing : A. Misbahul Munir

Manajer IT : M. Aunur Rahman

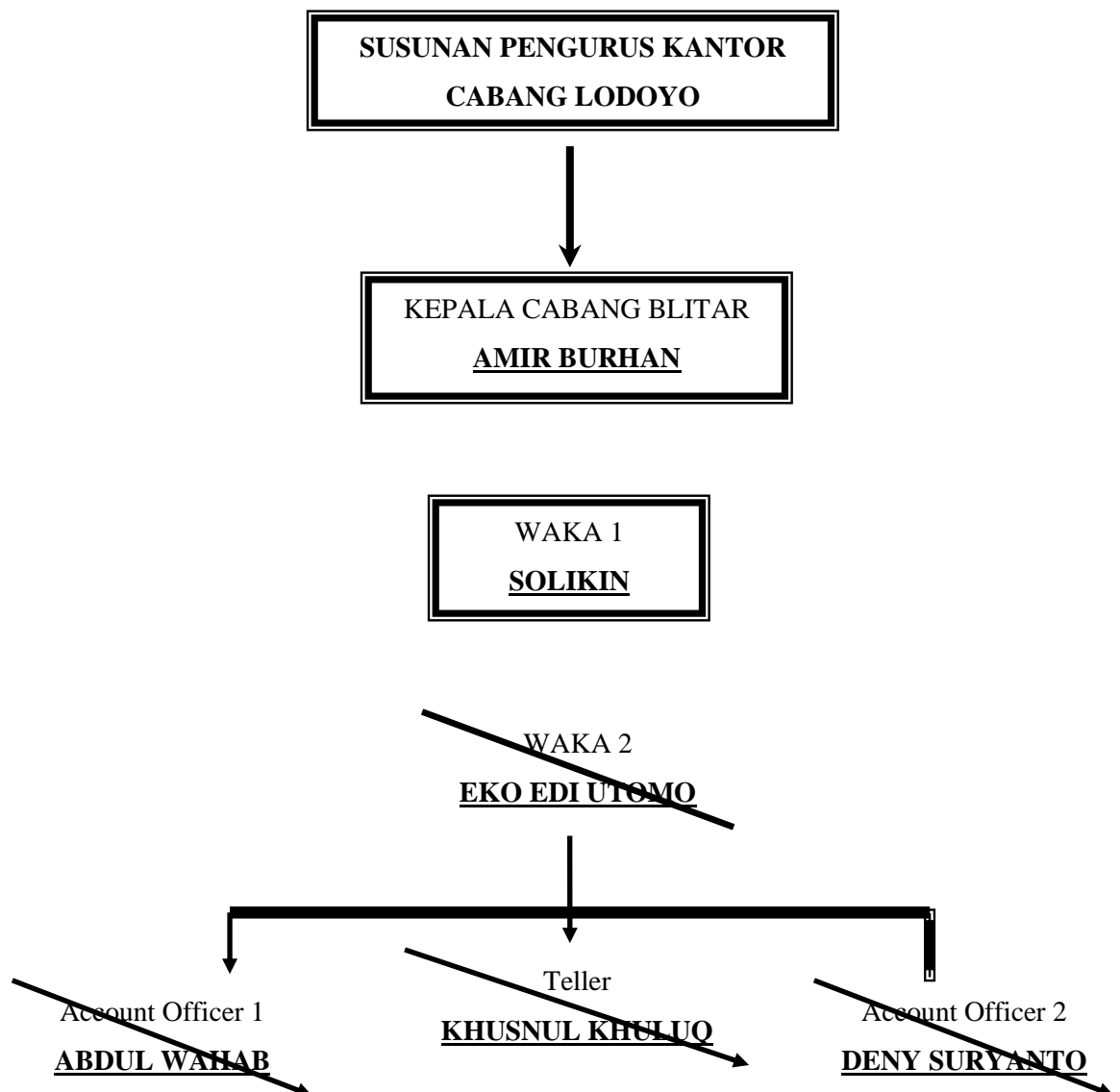
1) Staf Pengembangan Software : Iqbal Fatah

2) Staf Sarana & Logistik : M. Fauzi

4. Struktur Jabatan Kantor Cabang Lodoyo (Blitar)

Bagan 4.1

Struktur Kepengurusan



5. Visi dan Misi BMT UGT Sidogiri

➤ Visi

- Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan syariah Islam.

- Terwujudnya budaya *ta'awun* dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi.

➤ **Misi**

- Menerapkan dan memasyarakatkan syariah Islam dalam aktivitas ekonomi.
- Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah di bidang ekonomi adalah adil, mudah, dan maslahah.
- Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota.
- Melakukan aktivitas ekonomi dengan budaya STAF (Shiddiq/Jujur, Tabligh/Komunikatif, Amanah/Dipercaya, Fatonah/Profesional).

6. Produk-Produk BMT UGT Sidogiri

1) Produk Simpanan

a) Tabungan Umum Syariah

Tabungan umum syariah yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 30% Anggota : 70% BMT. Manfaat menabung di BMT UGT Sidogiri adalah aman dan transparan, bebas riba, transaksi mudah dan sesuai syariah, bagi hasil menguntungkan dan halal, tanpa biaya administrasi bulanan, ikut membantu sesama ummat (ta'awun)

b) Tabungan Haji

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

c) Tabungan Umroh

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

30% dari kekurangan biaya umrah dengan ketentuan pembiayaan yang berlaku.

d) Tabungan Hari Raya Idul Fitri

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

e) Tabungan Pendidikan

Tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT. Keuntungan memiliki tabungan ini adalah aman dan transparan sehingga dengan mudah memantau perkembangan dana setiap bulan, transaksi mudah dan bebas dari riba. Pengurus lembaga tidak disibukkan dengan urusan keuangan terutama pada saat

pembagian tabungan siswa di akhir tahun pendidikan, mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan, mendapatkan dana bea siswa untuk siswa tidak mampu sebesar Rp 150.000 , sesuai kebijakan BMT UGT Sidogiri, GRATIS biaya administrasi.

f) Tabungan Kurban

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

g) Tabungan Tarbiyah

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

mendapatkan souvenir BMT UGT Sidogiri sesuai persyaratan yang berlaku.

h) Tabungan Berjangka

Tabungan Berjangka yang setoran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah sebagai berikut

1. Jangka waktu 1 Bulan Nisbah 50% Anggota : 50% BMT
2. Jangka waktu 3 Bulan Nisbah 52% Anggota : 48% BMT
3. Jangka waktu 6 Bulan Nisbah 55% Anggota : 45% BMT
4. Jangka waktu 9 Bulan Nisbah 57% Anggota : 43% BMT
5. Jangka waktu 12 Bulan Nisbah 60% Anggota : 40% BMT
6. Jangka waktu 24 Bulan Nisbah 70% Anggota : 30% BMT

Keuntungan mempunyai tabungan jenis ini adalah mendapatkan Bagi Hasil yang lebih besar dan kompetitif, bisa dijadikan jaminan pembiayaan, nisbah (proporsi) bagi hasil lebih besar daripada tabungan umum syariah.³

2) Produk Pembiayaan

a) UGT GES (Gadai Emas Syariah)

Gadai Emas Syariah adalah fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah. Akad yang digunakan dalam

³Brosur Produk Simpanan BMT UGT Sidogiri

Gadai Emas Syariah adalah akad Rahn bil Ujrah. Keuntungan dan manfaat dari akad ini proses yang cepat dan mudah dan pembiayaan langsung cair tanpa survey terlebih dahulu.

b) UGT MUB (Modal Usaha Barokah)

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

c) UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan)

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

d) UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

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

e) UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

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

f) UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)

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

g) UGT MJB (Multi Jasa Barokah)

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

h) UGT MGB (Multi Griya Barokah)

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

i) UGT MPB (Modal Pertanian Barokah)

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

B. Temuan Penelitian

1. Bagaimana penerapan sistem jemput bola, santunan muawanaah dan asuransi pembiayaan pada BMT usaha gabungan terpadu Sidogiri Cabang Blitar

BMT UGT Sidogiri cabang Blitar merupakan lembaga keuangan syariah yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana untuk kepentingan masyarakat, khususnya masyarakat Blitar. Salah satu cara BMT mempertahankan nasabah dan mempertahankan operasional kantor adalah dengan menggunakan pemasaran dengan sistem jemput bola. Hasil wawancara aplikasi/penerapan sistem jemput bola di BMT UGT Sidogiri seperti yang telah dijelaskan oleh Bapak Isom:

“Sistem jemput bola merupakan suatu pemasaran langsung atau *door to door* yaitu layanan yang dilakukan dengan cara petugas/karyawan BMT langsung mendatangi nasabah maupun calon nasabah sehingga petugas dapat dengan leluasa menjelaskan mengenai produk – produk BMT kepada nasabah atau calon nasabah tersebut. Selain itu petugas juga dapat menjelaskan konsep keuangan syariah serta sistem dan prosedur operasional lembaga keuangan syariah secara langsung kepada masyarakat awam yang mungkin masih kurang begitu faham terkait lembaga keuangan syariah.⁴

Sistem jemput bola dapat pula dipahami sebagai upaya lembaga keuangan syariah untuk mengembangkan tradisi silaturahmi yang menurut Rosulullah SAW dapat menambah rezeki, memanjangkan umur serta menjauhkan manusia dari dendam dan kebencian.

⁴Wawancara dengan Bapak Isom (Kepala Kantor BMT UGT Sidogiri Capem Kanigoro) 06-02-2016.

Penggunaan sistem jemput bola bukan hanya untuk memasarkan produk yang dimiliki oleh suatu lembaga keuangan, namun juga menjual lembaga keuangan itu sendiri kepada masyarakat. Sehingga, anggota tidak hanya mempercayai dana yang mereka titipkan kepada petugas marketing namun juga mempercayakan kepada semua elemen operasional yang ada di dalamnya.

Pada kondisi persaingan usaha yang semakin ketat, metode pemasaran dengan jemput bola sudah menjadi kebutuhan yang tidak bisa dihindari. Tujuannya tak lain adalah untuk memberikan kemudahan pelayanan dan kenyamanan pelanggan terhadap produk/jasa yang ditawarkan. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Sugik sebagai nasabah BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Lodoyo:

“Saya merasa senang dengan adanya sistem jemput bola ini, karena saya tidak perlu jauh-jauh ke kantor BMT hanya untuk menabung. Selain itu lebih hemat waktu untuk seorang penjahit seperti saya. Meski saya hanya menabung 2 kali dalam satu minggu paling tidak bisa menyisihkan uang sedikit-sedikit untuk keperluan anak kedepannya. Dengan sistem jemput bola ini menabung jadi terasa lebih ringan.”⁵

Dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwa pemasaran dengan sistem jemput bola ini sangat efektif dan efisien. Mempermudah dan memperingan nasabah yang ingin menabung sekaligus hemat waktu dan juga biaya.

⁵Wawancara dengan Bapak Sugik (nasabah tabungan umum di BMT UGT Sidogiri Capem Lodoyo) 05-03-2016

Selain karyawan dituntut ramah dan menguasai produk-produk BMT UGT sidogiri, kemajuan teknologi juga akan menjadi pertimbangan nasabah untuk memilih suatu lembaga keuangan. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Amir Burhan:

“Seiring dengan perkembangan teknologi, jika dulu menabung hanya dicatat manual dalam buku tabungan setelah sampai di kantor baru direkap ulang, sekarang sudah menggunakan teknologi hp android untuk memasukkan transaksi tabungan maupun angsuran, jadi transaksi AO yang keliling di pasar maupun di masyarakat langsung bisa masuk di komputer kantor jadi tidak perlu repot-repot melakukan rekap ulang, hanya memvalidasi slip-slip pengambilan tabungan jika ada nasabah yang mengambil tabungan di luar kantor”⁶

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa sistem jemput bola di BMT UGT Sidogiri juga sudah dilengkapi dengan teknologi yang sudah modern, sehingga lebih memudahkan karyawan juga nasabah untuk mengetahui jumlah saldo maupun sisa angsuran nasabah.

Hasil wawancara penerapan pemberian santunan muawanah di BMT UGT Sidogiri seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Eko Edi:

“Santunan muawanah adalah bentuk santunan kepedulian yang diberikan kepada keluarga nasabah BMT UGT Sidogiri. Jika anggota nasabah BMT UGT Sidogiri ada yang meninggal dunia baik karena sakit atau kecelakaan. Besar santunan yang diberikan jika nasabah meninggal dunia karena kecelakaan, maka akan diberikan santunan sebesar Rp. 3.000.000 (tiga juta rupiah) dan jika meninggalnya dikarenakan sakit atau bukan disebabkan kecelakaan maka akan diberikan santunan sebesar

⁶Wawancara dengan Bapak Amir Burhan (Kepala Kantor Cabang BMT UGT Sidogiri Blitar) 05-03-2016

Rp. 2.000.000 (dua juta rupiah). Santunan ini sebagai bentuk dana sosial (CSR) dari BMT UGT Sidogiri pusat, jadi kalau ada nasabah capem yang meninggal dunia, baru dari kantor Capem akan mengajukan klaim santunan muawanah tersebut ke BMT UGT Sidogiri kantor pusat di pasuruan, biasanya dana tersebut baru akan cair 3-5 hari setelah pengajuan.⁷

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa santunan muawanah diberikan untuk nasabah BMT UGT Sidogiri sebagai bentuk dana sosial (CSR) dari BMT UGT Sidogiri. Jadi tanpa mengurangi sedikitpun saldo tabungan dari nasabah. Namun ada beberapa kualifikasi untuk mendapatkan dana santunan tersebut. Seperti yang diungkapkan oleh bapak Sholikin sebagai berikut:

Ada beberapa kualifikasi/syarat yang harus dipenuhi untuk bisa mendapatkan santunan muawanah ini diantaranya (1) mempunyai tabungan umum di BMT UGT Sidogiri dengan saldo minimal Rp. 500.000 (lima ratus ribu rupiah) (2) saat membuka rekening tabungan umum, nasabah masih dalam keadaan sehat. (3) meninggal dunia bukan disebabkan karena bunuh diri atau bencana alam. Adapun persyaratan klaimnya (1) pengajuan kurang dari 3 bulan setelah nasabah meninggal, (2) surat keterangan meninggal dunia dari kantor desa, (3) surat keterangan meninggal dunia dari kepolisian jika meninggalnya karena kecelakaan.

Dari keterangan diatas dapat diketahui bahwa santunan muawanah hanya diperuntukkan nasabah yang mempunyai tabungan umum. Hal ini diharapkan agar nasabah merasa aman dan nyaman menabung di BMT UGT Sidogiri. Selain itu untuk menarik perhatian calon nasabah agar

⁷Wawancara dengan Bapak Eko Edi (Wakil Kepala 2 BMT UGT Sidogiri Capem Lodoyo) 07-03-2016

semakin banyak calon nasabah yang mau menjadi nasabah dan menabung di BMT UGT Sidogiri. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Nirwana:

“Santunan muawanah yang ada di BMT UGT Sidogiri lumayan membantu dan meringankan beban keluarga nasabah yang ditinggalkan. Meski sistemnya hampir sama dengan asuransi jiwa tapi masih lebih mudah santunan muawanah ini, karena kita tidak membayar premi setiap bulannya. Dan pengajuannya pun tidak begitu sulit.”⁸

Dari keterangan diatas dapat disimpulkan bahwa santunan muawanah ini sama sekali tidak memberatkan nasabah, bahkan dapat meringankan beban dari keluarga nasabah yang telah ditinggalkan.

Hasil wawancara penerapan asuransi pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Lodoyo sebagai mana dijelaskan oleh bapak Eko Edi:

“Yang dimaksud dengan asuransi pembiayaan di BMT UGT Sidogiri ini adalah asuransi jiwa syariah bagi nasabah/anggota pembiayaan berupa pembayaran pelunasan hutang. Misalnya si A mempunyai pembiayaan Rp. 12.000.000 dengan jatuh tempo satu tahun. Ketika pembiayaan berjalan 6 bulan si A mengalami kecelakaan dan meninggal dunia, maka secara otomatis sisa pembiayaan selama 6 bulan yang akan datang dicover oleh pihak asuransi dan dianggap lunas oleh BMT UGT Sidogiri. Dengan syarat anggota keluarga nasabah mencari surat kematian di kantor kelurahan atau di kantor polisi ketika meninggalnya disebabkan karena kecelakaan.”⁹

Dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwa ASYKI mengcover keseluruhan sisa pembiayaan nasabah yang ada di BMT UGT Sidogiri

⁸Wawancara dengan Bapak Nirwana (Keluarga dari nasabah BMT UGT Sidogiri yang meninggal dunia) 07-03-2016

⁹Wawancara dengan Bapak Eko Edi (wakil kepala 2 BMT UGT Sidogiri Capem Lodoyo) 06-03-2016

ketika nasabah tersebut tidak dapat melunasi hutangnya dikarenakan meninggal dunia sebab sakit atau kecelakaan.

Syarat dan ketentuan bagi calon nasabah yang mengikuti asuransi pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Capem Lodoyo adalah harus memenuhi terlebih dahulu syarat dan ketentuan umum pembiayaan. Syarat dan ketentuan dalam pembiayaan BMT UGT Sidogiri Capem Lodoyo adalah sebagai berikut:

“Syarat dan ketentuan permohonan asuransi pembiayaan pertama-tama mengajukan permohonan pembiayaan biasa yaitu mengisi formulir permohonan pembiayaan, foto copy KTP pemohon, foto copy KTP suami/istri/wali, foto copy Kartu Keluarga, foto copy surat nikah, dan membawa jaminan. Baru setelah itu dilihat berapa pengajuan pembiayaan yang diajukan, batas maksimal pembiayaan yang discover oleh asuransi sebesar 150 juta selebihnya tetap ditanggung oleh keluarga nasabah.”¹⁰

Pembayaran premi asuransinya langsung dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Pusat kepada ASYKI, seperti penjelasan Bapak Eko Edi:

“di BMT UGT Sidogiri ini semua kerja sama diatur oleh pusat, seperti pengadaan ATM kerja sama dengan bank BRI Syariah, dan asuransi pembiayaan ini, yang membayar premi tiap bulan kepada ASYKI juga langsung dari BMT UGT Sidogiri pusat. Karena kantor disini bisa dibilang hanya cabang pembantu saja.”

Asuransi pembiayaan ini menggunakan akad *tabarru'*. Dimana pengertian dari akad *tabarru'*¹¹ adalah semua bentuk akad yang dilakukan dengan tujuan kebaikan dan tolong-menolong, bukan semata-mata untuk tujuan komersil. Dalam akad ini peserta

¹⁰Wawancara dengan Bapak Eko Edi (wakil kepala 2 BMT UGT Sidogiri Capem Lodoyo) 06-03-2016

¹¹Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah*, hlm.37

memberikan hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta lain yang terkena musibah.

2. Kelebihan dan kekurangan dalam penerapan sistem jemput bola, pemberian santunan muawanah dan asuransi pembiayaan pada BMT usaha gabungan terpadu Sidogiri Cabang Blitar

Kaitannya dengan sistem pemasaran di suatu lembaga keuangan, sistem jemput bola ini mempunyai kelebihan dan juga kelemahan dalam penerapannya. Seperti halnya diungkapkan oleh bapak Eko Edi:

“sistem jemput bola tidak hanya digunakan untuk menambah jumlah nasabah sehingga mampu meningkatkan pendapatan operasional suatu lembaga keuangan syariah namun juga bertujuan untuk menciptakan nasabah yang loyal terhadap perusahaan. Disamping semua itu pasti ada kekurangan atau kelebihan dalam penerapan sebuah sistem di suatu perusahaan, nah ada beberapa yang harus diperhatikan disini mulai dari kelebihan menerapkan sistem jemput bola diantaranya (1) Memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi pendanaan, sehingga menjadikan nasabah rajin menabung. (2) Memudahkan nasabah pembiayaan dalam melakukan angsuran, sehingga dapat menghemat waktu juga tenaga. Serta mengurangi kemungkinan terjadinya kredit macet. (3) Bukan hanya sebagai petugas pendanaan, namun dengan sistem jemput bola seorang *marketing* mampu menjadi *customer service* yang bisa melayani berbagai pertanyaan nasabah mengenai pendanaan, pembiayaan, maupun mengenai pengenalan produk baru yang ditawarkan di BMT. Adapun kekurangan dari sistem jemput bola ini antara lain (1) Adanya kemungkinan selisih jumlah saldo di buku rekening yang dimiliki nasabah dengan data yang dimiliki teller di dalam computer (2) Memerlukan petugas marketing yang lebih banyak. Karena selain target mencari nasabah setiap harinya marketing juga bertugas melayani nasabah penabung dan pengambilan uang tabungan setiap harinya. Sehingga jika tenaga marketing tidak banyak akan menghambat kemajuan lembaga keuangan. (3) Lemahnya antisipasi terhadap adanya uang palsu yang beredar di

masyarakat karena petugas *marketing* tidak dibekali dengan alat pengecek keaslian uang.”¹²

Dalam suatu lembaga keuangan sistem jemput bola tidak hanya digunakan untuk menambah penghasilan operasional kantor, melainkan juga menciptakan suatu nasabah yang mempunyai perasaan loyal terhadap suatu lembaga keuangan. Namun yang namanya sistem pemasaran pasti ada kelebihan dan juga kekurangan masing-masing diantara kelebihanannya yaitu memudahkan transaksi nasabah, memudahkan pengangsuran pembiayaan maupun tabungan, lebih menghemat waktu, selain itu petugas yang keliling bisa juga sekaligus menjadi CS yang akan menjawab keluhan-keluhan yang ada di masyarakat. Sedangkan kekurangan dari sistem jemput bola ini diantaranya kemungkinan terjadi perbedaan jumlah saldo direkening nasabah dengan saldo yang ada di komputer kantor. Karena tabungan langsung diinput menggunakan teknologi HP Android yang terkoneksi internet dan langsung masuk kedalam komputer kantor, sehingga petugas jarang menuliskan total saldo nasabah pada buku rekening nasabah, memerlukan tenaga SDM yang lebih banyak, dan kemungkina terjadi penipuan uang palsu lebih besar karena petugas tidak dibekali alat untuk mengecek uang palsu.

¹²Wawancara dengan Bapak Eko Edi (wakil kepala 2 BMT UGT Sidogiri Capem Lodoyo) 06-03-2016

Selain sistem jemput bola, pemberian santunan muawanah juga mempunyai kelebihan juga kekurangan, hal ini dapat diketahui dari hasil wawancara dengan Bapak Amir Burhan:

“salah satu program CSR BMT UGT Sidogiri adalah pemberian santunan muawanah untuk nasabah penabung yang meninggal dunia karena sakit atau kecelakaan, santunan ini diberikan semata-mata hanya untuk membantu meringankan sedikit beban keluarga nasabah yang ditinggalkan, selain itu dengan adanya santunan muawanah ini diharapkan tetap terjalinnya tali silaturahmi antara pihak BMT UGT Sidogiri dengan keluarga nasabah.”¹³

Dari informasi diatas dapat diambil kesimpulan bahwa kelebihan dari penerapan pemberian santunan muawanah ini adalah memberikan keringanan terhadap keluarga nasabah yang ditinggalkan, sebagai bentuk menjaga silaturahmi antar sesama umat islam agar dengan adanya santunan ini mereka memiliki perasaan aman dengan adanya BMT UGT Sidogiri. Selain kelebihan diatas pemberian santunan muawanah juga memiliki kekurangan diantaranya seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Sholikin:

“kekurangan dari santunan muawanah ini adalah pengajuan klaimnya yang memerlukan waktu sedikit lama, bahwasannya pengajuan klaim langsung ke BMT UGT Sidogiri Pasuruan (pusat) jadi keluarga nasabah harus mencari surat keterangan kematian terlebih dahulu baik dari kantor kelurahan/desa setelah itu diajukan di BMT UGT Sidogiri Capem Lodooyo/di mana tempat dia memiliki

¹³Wawancara dengan Bapak Amir Burhan (Kepala Kantor Cabang BMT UGT Sidogiri Blitar) 05-04-2016

rekening tabungan, setelah itu baru BMT UGT Sidogiri Capem mengajukannya ke pusat. Setelah itu nasabah menunggu pengajuan klaimnya disetujui oleh pusat dahulu baru dana santunan muawanah bisa cair jadi keluarga nasabah yang ditinggalkan tidak bisa langsung mendapatkan dana santunan muawanah dari kantor Capem tanpa persetujuan dari pusat.”¹⁴

BMT UGT Sidogiri merupakan lembaga keuangan yang tergolong lumayan besar dan mempunyai satu kantor induk, dimana semua laporan harus disetorkan ke pusat dan bersumber dari pusat. Jadi membutuhkan proses yang panjang dan tergolong lama.

Tidak berbeda dengan santunan muawanah, asuransi pembiayaan pun juga berasal dari BMT UGT Sidogiri pusat yang pastinya juga memiliki kelebihan juga kekurangan sama halnya santunan muawanah, seperti yang diungkapkan oleh Bapak Solikin:

“Tidak banyak perbedaan antara santunan muawanah dengan asuransi pembiayaan, keduanya sama-sama program dari BMT UGT Sidogiri pusat, hanya saja jika santunan muawanah diberikan kepada nasabah penabung yang meninggal dunia sedangkan asuransi pembiayaan diberikan kepada nasabah pembiayaan yang meninggal dunia. Kelebihan dari asuransi pembiayaan ini diantaranya nasabah tidak dibebankan biaya polis asuransi perbulannya, adanya motif tolong menolong jadi pihak BMT tidak mengharap imbalan berupa apapun, tetap terjaganya tali silaturahmi antara pihak BMT dengan nasabahnya, meringankan beban keluarga nasabah yang ditinggalkan, dan dapat meminimalisir risiko.”¹⁵

¹⁴Wawancara dengan Bapak Solikin (Wakil Kepala 1 BMT UGT Sidogiri Kantor Capem Lodoyo) 06-05-2016

¹⁵Wawancara dengan Bapak Solikin (Wakil Kepala 1 BMT UGT Sidogiri Kantor Capem Lodoyo) 06-05-2016

BMT UGT Sidogiri benar-benar menerapkan akad *tabarru'* dalam asuransi pembiayaan ini. Dimana pengertian dari akad *tabarru'* adalah semua bentuk akad yang dilakukan dengan tujuan kebaikan dan tolong-menolong, bukan semata-mata untuk tujuan komersil. Dalam akad ini peserta memberikan hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta lain yang terkena musibah. Sedangkan kekurangan dari asuransi pembiayaan ini seperti yang disampaikan oleh Bapak Eko Edi:

”jika ada nasabah pembiayaan yang meninggal dunia dan ingin mengajukan asuransi pembiayaan maka nasabah tersebut harus melengkapi berkas-berkas yang dibutuhkan untuk pengajuan seperti KTP, kartu keluarga, bukti bahwa pembiayaan belum lunas dan mencari surat keterangan dari kantor desa/kelurahan jika nasabah tersebut meninggal dikarenakan sakit atau surat kematian dari kantor polisi jika nasabah tersebut meninggal dikarenakan kecelakaan. Baru setelah berkas-berkas lengkap oleh BMT UGT Sidogiri Capem diajukan ke BMT UGT Sidogiri pusat. Jadi memerlukan proses yang panjang dan lumayan lama. setelah berkas diajukan ke pusat kemungkinan paling cepat asuransi pembiayaan bisa cair dalam jangka waktu 5-7 hari. Itupun klaim asuransi dibatasi maksimal 150 juta”¹⁶

Hampir sama dengan santunan muawanah, pengajuan berkas-berkas asuransi pembiayaan diajukan ke kantor capem baru setelah itu dari kantor capem diajukan ke BMT UGT Sidogiri Kantor Pusat, dari BMT UGT Sidogiri Kantor Pusat diajukan ke pihak asuransi ASYKI baru setelah berkas-berkas tersebut diterima oleh ASYKI dan disetujui maka asuransi pembiayaan dapat dicairkan. Oleh sebab

¹⁶Wawancara dengan Bapak Eko Edi (Wakil Kepala 2 BMT UGT Sidogiri Kantor Capem Lodoyo) 16-04-2016

itu membutuhkan waktu yang lumayan lama untuk pengajuan asuransi pembiayaan ini, selain itu batas maksimal klaim asuransi sebesar 150 juta. Selebihnya itu tetap menjadi tanggungan keluarga nasabah.

C. Analisis Data

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan pihak BMT, maka dapat diketahui bahwa, pengertian dari sistem jemput bola adalah suatu pemasaran langsung atau *door to door* yaitu layanan yang dilakukan dengan cara petugas/karyawan BMT langsung mendatangi nasabah maupun calon nasabah sehingga petugas dapat dengan leluasa menjelaskan mengenai produk – produk BMT kepada nasabah atau calon nasabah tersebut.

Selain itu petugas juga dapat menjelaskan konsep keuangan syariah serta sistem dan prosedur operasional lembaga keuangan syariah secara langsung kepada masyarakat awam yang masih kurang begitu faham terkait lembaga keuangan syariah.

Pada kondisi persaingan usaha yang semakin ketat, metode pemasaran dengan jemput bola sudah menjadi kebutuhan yang tidak bisa dihindari. Tujuannya tak lain adalah untuk memberikan kemudahan pelayanan dan kenyamanan pelanggan terhadap produk/jasa yang ditawarkan.

Penerapan sistem jemput bola di BMT UGT Sidogiri Kantor Capem Lodoyo yaitu dengan menggunakan jadwal yang terstruktur setiap harinya,

baik tempat yang akan dituju oleh karyawan BMT maupun waktunya. Jadi nasabah tidak akan menunggu petugas/karyawan tanpa kepastian.

Selain ditunjang oleh SDM yang memadahi pihak BMT juga membekali AO yang bertugas dengan *gadget* yang akan digunakan untuk menginput data langsung ke sistem yang akan memudahkan petugas dalam melakukan transaksi. Selain itu petugas juga dibekali mesin edisi untuk output data dari transaksi tersebut, jadi nasabah bisa langsung *crosscheck* transaksi yang baru saja dilakukan dengan demikian nasabah juga bisa mengetahui jumlah saldonya setiap hari.

Berkaitan dengan penerapan sistem pasti ada kelebihan dan kekurangannya. Ada beberapa kelebihan dari sistem jemput bola, diantaranya:

- a) Memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi baik angsuran maupun pengambilan tabungan.
- b) Memudahkan nasabah untuk menabung.
- c) Lebih menghemat waktu dan biaya karena nasabah tidak perlu datang langsung ke kantor, jika nasabah butuh sesuatu tinggal menghubungi kontak dari petugas AO.
- d) Bukan hanya sebagai petugas pendanaan, namun dengan sistem jemput bola seorang AO/ *marketing* mampu menjadi *customer service* yang bisa melayani berbagai pertanyaan dan keluhan nasabah mengenai produk-produk BMT baik produk simpanan, pembiayaan, maupun produk jasa.

Selain kelebihan juga terdapat kelemahan pada sistem jemput bola, diantaranya:

- a) Adanya kemungkinan selisih jumlah saldo di buku rekening yang dimiliki nasabah dengan data yang dimiliki teller di dalam komputer.
- b) Memerlukan petugas AO/*marketing* yang lebih banyak. Karena selain target mencari nasabah setiap harinya *marketing* juga bertugas melayani nasabah penabung, pengambilan uang tabungan, sekaligus mengambil angsuran pembiayaan. Sehingga jika tenaga *marketing* tidak banyak akan menghambat kemajuan BMT.
- c) Lemahnya antisipasi terhadap adanya uang palsu yang beredar di masyarakat karena petugas *marketing* tidak dibekali dengan alat pengecek keaslian uang.

Selain ditunjang dengan sistem pemasaran yang modern, BMT UGT Sidogiri juga mempunyai program CSR yang dapat menarik minat nasabah untuk menabung di BMT UGT Sidogiri dengan bentuk santunan muawanah. Yang mana pengertian santunan muawanah ialah bentuk santunan kepedulian yang diberikan kepada keluarga nasabah BMT UGT Sidogiri. Jika anggota nasabah BMT UGT Sidogiri ada yang meninggal dunia baik karena sakit atau kecelakaan.

Besar santunan yang diberikan jika nasabah meninggal dunia karena kecelakaan adalah Rp. 3.000.000 (tiga juta rupiah) dan jika meninggalnya dikarenakan sakit atau bukan disebabkan kecelakaan maka akan diberikan dana santunan sebesar Rp. 2.000.000 (dua juta rupiah).

Ada beberapa kualifikasi/syarat yang harus dipenuhi untuk bisa mendapatkan santunan muawanah ini diantaranya:

- 1) Mempunyai tabungan umum di BMT UGT Sidogiri dengan saldo minimal Rp. 500.000 (lima ratus ribu rupiah)
- 2) Saat membuka rekening tabungan umum, nasabah masih dalam keadaan sehat.
- 3) Meninggal dunia bukan disebabkan karena bunuh diri atau bencana alam.

Adapun persyaratan klaimnya:

- 1) Pengajuan klaim kurang dari 3 bulan setelah nasabah meninggal.
- 2) Surat keterangan meninggal dunia dari kantor desa,
- 3) Surat keterangan meninggal dunia dari kepolisian jika meninggalnya karena kecelakaan.

Santunan muawanah ini semata-mata diberikan pihak BMT UGT Sidogiri kepada nasabahnya untuk mengharap ridho dari Allah SWT dan tanpa mengharap balasan jasa apapun. Tanpa mengurangi saldo tabungan dari nasabah dan murni hanya untuk menolong.

Kelebihan dari santunan muawanah diantaranya:

- 1) Memberikan keringanan terhadap keluarga nasabah yang ditinggalkan.
- 2) Mempererat tali silaturahmi antar sesama umat islam
- 3) Memberikan perasaan aman dan dipedulikan dengan diberikannya santunan muawanah ini.

Adapun kelemahan dari santunan muawanah ialah pengajuannya yang terkadang membutuhkan waktu yang relatif lama karena keluarga harus melengkapi berkas-berkas terdahulu, kemudian diajukan ke BMT UGT Kantor Capem, setelah itu dari kantor capem baru diajukan ke kantor pusat. setelah disetujui dari kantor pusat baru dana santunan tersebut bisa dicairkan.

Selain santunan untuk nasabah pembiayaan, didalam pembiayaan juga terdapat asuransi pembiayaan. Asuransi pembiayaan yang dimaksud disini adalah asuransi jiwa syariah untuk nasabah pembiayaan yang meninggal dunia akibat sakit atau kecelakaan berupa pelunasan hutang. Sebagai contoh Misalnya si A mempunyai pembiayaan Rp. 12.000.000 dengan jatuh tempo satu tahun. Ketika pembiayaan berjalan 6 bulan si A mengalami kecelakaan dan meninggal dunia, maka secara otomatis sisa pembiayaan selama 6 bulan yang akan datang dicover oleh pihak asuransi dan dianggap lunas oleh BMT UGT Sidogiri.

Penerapan asuransi pembiayaan ini menggunakan akad *tabarru'* yang artinya bentuk akad yang dilakukan dengan tujuan kebaikan dan tolong-menolong, bukan semata-mata untuk tujuan komersil. Dalam akad ini peserta memberikan hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta lain yang terkena musibah. Jadi BMT UGT Sidogiri pusat membayar premi asuransi kepada pihak asuransi ASYKI setiap bulannya menggunakan akad *tabarru'* ini yang berarti pihak BMT tidak mengharapkan pengembalian jika

memang kenyataannya dalam satu tahun tidak ada nasabah pembiayaan yang meninggal dunia.

Syarat-syarat mengikuti asuransi pembiayaan yaitu harus melengkapi persyaratan pembiayaan seperti pada umumnya. Karena jika sudah terdaftar menjadi nasabah pembiayaan maka secara otomatis nasabah tersebut mendapatkan asuransi pembiayaan dengan klaim maksimal pembiayaan 150 juta.

Kelebihan dari asuransi pembiayaan ini diantaranya:

- 1) Nasabah tidak dibebankan biaya polis asuransi perbulannya karena yang membayar polis asuransi langsung dari BMT UGT Sidogiri Pusat.
- 2) Adanya motif tolong menolong jadi pihak BMT tidak mengharap imbalan berupa apapun kepada nasabah
- 3) Tetap terjaganya tali silaturahmi antara pihak BMT dengan nasabahnya
- 4) Meringankan beban keluarga nasabah yang ditinggalkan, dan dapat meminimalisir risiko

Sedangkan kelemahan dari asuransi pembiayaan ini adalah sistem pengajuannya dengan melengkapi berkas-berkas pengajuan seperti seperti klain asuransi pada umumnya, setelah semuanya lengkap baru akan diproses di BMT Capem dan diajukan ke BMT UGT Sidogiri pusat, dari BMT Pusat di ajukan ke pihak asuransi ASYKI baru setelah itu dana asuransi dapat dicairkan.