

BAB V

PEMBAHASAN

Setelah melakukan pengamatan kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh BMT Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Cabang Pembantu Lodoyo terkait dengan sistem jemput bola, pemberian santunan muawanah dan asuransi pembiayaan, kemudian peneliti melakukan wawancara dengan Kepala Cabang Pembantu Lodoyo Blitar terkait dengan sistem jemput bola, pemberian santunan muawanah dan asuransi pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Pembantu Lodoyo. Sistem jemput bola merupakan sistem pemasaran yang sering dipakai oleh lembaga keuangan mikro khususnya BMT (Baitul Mal wat-Tamwil). Seperti yang diungkapkan Muhammad Ridwan¹ dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, ciri-ciri khusus *Baitul Mal wa-Tamwil* yang termasuk didalam manajemen BMT professional islami salah satunya adalah BMT harus aktif menjemput bola bukan menunggu bola bahkan harus aktif merebut bola, berprakarsa, kreatif dan inovatif, menemukan masalah dan memecahkannya secara bijak dan memberikan kemenangan kepada semua pihak.

Sistem jemput bola merupakan ciri khas pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT UGT Sidogiri dengan mendatangi nasabah atau calon nasabah dari rumah ke rumah untuk lebih memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi. Selain itu sistem jemput bola juga lebih memudahkan karyawan/petugas untuk berinteraksi langsung dengan nasabah atau calon nasabah untuk menerangkan

¹Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil* ...hlm. 132

terkait produk-produk BMT. Tidak hanya itu, karyawan/petugas juga dapat mengetahui secara langsung apa yang dibutuhkan oleh nasabah dan apa yang dikeluhkan nasabah. Dengan begitu akan lebih mudah memecahkan masalah yang ada dilapangan dan selalu update mengenai apa saja yang sedang dibutuhkan oleh nasabah atau calon nasabah tersebut.

Seperti yang diungkapkan oleh Josep Gordon, daya tarik penjualan (sales appeals) merupakan elemen pokok dari penawaran pemasaran yang akan dikomunikasikan oleh para marketing. Artinya, daya tarik mencerminkan manfaat yang akan ditawarkan oleh penjual guna memperoleh macam tanggapan dari pelanggan yang dirumuskan dalam sasaran program. Karena marketing berkomunikasi langsung dengan konsumen, maka adalah mungkin untuk membuat daya tarik secara lebih khusus dibanding dengan yang dapat dilakukan periklanan. Kerenanya dengan menggunakan penjualan tatap muka, mafaat yang berbeda-beda dapat dengan lebih mudah dikomunikasikan dengan pelanggan yang berlainan dibandingkan dengan jika hanya menggunakan periklanan saja.²

Seperti halnya penjualan pribadi presentasi atau penyajian lisan dalam suatu percakapan dengan satu atau lebih calon pembeli dengan tujuan agar melakukan suatu pembelian. Dalam penjualan pribadi terjadi kontak antar pribadi secara eksklusif, seseorang melakukan presentasi penjualan kepada orang atau sekelompok pembeli potensial lainnya. Audiens penjualan pribadi dapat berupa pelanggan, pelanggan organisasional, atau perantara pemasaran.³

²Gultinan, Joseph P dan Gordon W.Paul. *Strategi dan Program Manajemen Pemasaran*,(Jakarta : Erlangga.1994) hlm. 318

³Henry Simamora, *Manajemen Pemasaran Internasional Jilid II*, (Jakarta: Salemba Empat, 2000), hal. 758

Sistem jemput bola tidak hanya memasarkan produk-produk yang dimiliki oleh BMT saja, namun juga memasarkan lembaga keuangan itu sendiri. Sehingga nasabah tidak hanya mempercayakan dananya pada pihak marketing, namun juga mempercayakannya kepada pihak operasional BMT tersebut.

Sistem jemput bola sangat berpengaruh terhadap keberhasilan BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Blitar dalam mempertahankan nasabah yang lama dan berusaha mencari nasabah baru untuk keberlangsungan operasional kantor dan tentunya memajukan BMT UGT Sidogiri. Sistem pemasaran dalam lembaga keuangan harus didukung oleh kualitas pelayanan yang baik, fasilitas yang memadai dan etika bisnis Islam yang sesuai dengan Al Quran dan Hadist agar nasabah tetap *loyal* kepada BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Blitar. Kualitas kinerja karyawan yang baik, sistem teknologi yang sudah moderen dan ketepatan waktu dalam melayani nasabah menjadi ukuran penilaian nasabah untuk memutuskan menempatkan dananya dan melakukan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Blitar. Hal ini terbukti dari peningkatan jumlah nasabah yang pesat dari tahun ke tahun dan penambahan 2 kantor cabang dalam kurun waktu 2 tahun. Sampai saat ini BMT UGT Sidogiri memiliki 4 kantor cabang di kota Blitar.

Selanjutnya pembahasan mengenai penerapan santunan muawanah, selain sistem jemput bola yang menjadi ciri khas BMT UGT Sidogiri, santunan muawanah juga merupakan cirri khas BMT UGT Sidogiri karena santunan ini hanya terdapat di BMT UGT Sidogiri. 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.

Setiap orang yang akan mengajukan produk santunan muawanah di BMT UGT Sidogiri harus memenuhi persyaratan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan sebelumnya. Persyaratan tersebut meliputi, setiap anggota yang ingin mengajukan produk muawanah harus mempunyai tabungan di BMT UGT Sidogiri jika seseorang tersebut belum terdaftar sebagai anggota BMT UGT Sidogiri maka dianjurkan kepadanya untuk membuka tabungan dan menjadi anggota BMT Sidogiri. Saat membuka rekening tabungan tersebut calon peserta dalam kondisi sehat dan meninggal bukan disebabkan bunuh diri atau bencana alam.

Adapun syarat- syarat jika terjadi anggota mengalami musibah dan melakukan pengklaiman kepada pihak BMT adalah sebagai berikut :

1. Memiliki rekening tabungn umum di BMT UGT Sidogiri.
2. Penunjukan surat kematian dari desa tempat tinggal atau dari kelurahan.
3. Surat keterangan meninggal karena kecelakaan dari kepolisian jika disebabkan 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).

Dalam islam anjuran tolong menolong sesama manusia sangat diperlukan, karena manusia sebagai makhluk sosial tidak akan bisa hidup sendiri.

Sebagaimana Allah berfirman dalam QS. Al Maidah [5] ayat 2:

..وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان واتقوا الله إن الله شديد العقاب

المائدة : ٢

Artinya: “....*Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebaikan dan taqwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertaqwalah kamu kepada Allah swt. Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.*” (QS. Al Maidah [5] : 2)⁴

Pemberian santunan muawanah yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri diharapkan dapat membantu meringankan beban bagi keluarga nasabah yang meninggal dunia yang diakibatkan kecelakaan atau sakit.

Selanjutnya, pembahasan mengenai penerapan asuransi pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Kantor Capem Lodoyo. Seperti hasil wawancara dengan beberapa karyawan BMT UGT Sidogiri Kantor Capem Lodoyo, asuransi pembiayaan di BMT UGT Sidogiri ini menggunakan akad tabarru'⁵ 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

⁴Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*,,,,hal. 157

⁵Muhammad Syakir Sula,*Asuransi Syariah...* hlm. 37

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

Dalam konteks akad dalam asuransi syariah, *tabarru'* bermaksud memberikan dana kebajikan dengan niat ikhlas untuk tujuan saling membantu di antara sesama peserta *takaful* (asuransi syariah) apabila ada diantaranya yang mendapat musibah. Dana klaim yang diberikaan diambil dari rekening dana *tabarru'* yang sudah diniatkan oleh semua peserta ketika akan menjadi peserta asuransi syariah, untuk kepentingan dana kebajikan atau dana tolong menolong. Karena itu, dalam akad *tabarru'*, pihak yang member dengan ikhlas memberikan sesuatu tanpa ada keinginan untuk menerima apa pun dari orang yang menerima, kecuali kebaikan dari Allah swt.⁶

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.

⁶Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah*..... hlm. 36

3. Tetap terjaganya tali silaturahmi antara pihak BMT dengan nasabahnya.
4. Meringankan beban keluarga nasabah yang ditinggalkan, dan dapat meminimalisir risiko

Asuransi pembiayaan ini dibuat untuk mengantisipasi datangnya musibah yang kemungkinan datang secara tiba-tiba seperti kecelakaan, bencana alam dan hal-hal yang mengakibatkan nasabah pembiayaan meninggal dunia. Sebagai mana disebutkan di dalam QS. Attaghaabun [64]: 11 Allah berfirman:

... مَا أَصَابَ مِنْ مُصِيبَةٍ إِلَّا بِإِذْنِ اللَّهِ ...

Artinya: *“Tidak ada suatu musibah apapun yang menimpa seorang kecuali dengan izin Allah,,”*(QS. At Taghaabun (64): 11)⁷

Di dalam ayat tersebut Allah menegaskan bahwa segala musibah atau peristiwa kerugian yang akan terjadi dimasa yang akan datang tidak dapat diketahui kepastiannya oleh manusia. Hanya Allah yang mengetahui kepastian dari peristiwa kerugian tersebut, karena musibah dan kerugian tersebut datang hanya atas izin Allah SWT.

⁷Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*,,h.941