

BAB V

PEMBAHASAN

A. Alasan KSPPS BMT PETA Membuat Produk Simpanan

KSPPS BMT PETA kelihatannya tidak mau kalah dengan lembaga keuangan syariah lain dalam hal pengembangan produk. Alasannya karena wajib memberikan layanan terbaik dan mudah bagi mitranya. Selain itu juga, munculnya persaingan dalam lembaga keuangan syariah dalam memperkenalkan nama-nama produk baru, anggota BMT rendah, dan masyarakat kurang mengontrol keuangan. Hal ini membuat KSPPS BMT PETA harus mampu menciptakan nama-nama produk baru dengan ukuran yang sederhana, yang mudah diingat masyarakat, mudah dalam pemasaran, pengelolaan maupun penerapannya sesuai dengan syariah.

Produk simpanan yang dimiliki KSPPS BMT PETA seperti:

1. Produk simpanan tabarak: produk simpanan yang dapat diambil sewaktu-waktu.
2. Produk simpanan taburi: produk simpanan untuk Hari Raya Idul Fitri, pengambilan 1 bulan sebelum Hari Raya Idul Fitri.
3. Produk simpanan tafakur: produk simpanan untuk Kurban, pengambilan 3 bulan sebelum Hari Raya Idul Adha.

4. Produk simpanan tadabur: produk simpanan untuk berlibur, simpanan biasanya diambil saat liburan anak-anak sekolah.
5. Produk simpanan tahajud: produk simpanan untuk Haji-Umroh, simpanan bisa diambil 3 bulan sebelum pemberangkatan Haji-Umroh.

Maka dari itu pihak BMT membuat nama-nama produk dengan istilah unik dalam produk pendanaan, yang mana dalam produk pendanaan ini menggunakan prinsip wadi'ah dengan *Akad Wadi'ah Yad Adh-Dhamannah* (akad penitipan barang/uang dimana pihak penerimaan titipan dengan izin pemilik dapat memanfaatkan barang titipan, sehingga penyimpan bertanggungjawab atas segala kerusakan atau kehilangan yang terjadi pada barang/aset titipan). Produk simpanan yang ada pada lembaga keuangan syariah khususnya pada KSPPS BMT PETA merupakan suatu kegiatan penyimpanan dana nasabah yang disimpan (ditabung) di KSPPS BMT PETA sesuai dengan prinsip syariah.

1. Menyediakan sarana bagi masyarakat dalam menyimpan dana.

Sekarang ini banyak masyarakat yang tidak bisa mengontrol keuangan dalam kehidupan sehari-hari. Untuk memenuhi tanggungjawab sebagai lembaga keuangan syari'ah, KSPPS BMT PETA memiliki produk penghimpun dana yang cukup menarik dan mempunyai manfaat dan sesuai dengan kebutuhan, yaitu : produk

simpanan tabaruk, produk simpanan taburi, produk simpanan tadabur, produk simpanan tafakur, dan produk simpanan tahajud.

Hal ini dapat membantu masyarakat untuk belajar hidup hemat, memiliki cadangan keuangan dalam kebutuhan mendesak, mencegah untuk berhutang, investasi jangka panjang, belajar untuk bersabar, melatih hidup sederhana, keuangan akan lebih produktif dan aman.

2. Pembuatan nama produk simpanan disemangati oleh Tasawuf.

Nama-nama produk simpanan di KSPPS BMT PETA memang sedikit menyinggung dari tasawuf, karena tujuan awal produk simpanan tersebut memang dibuat untuk anggota jamaah sendiri, yang mana jama'ahnya itu dari tarikat tasawuf. Nama produk simpanan memiliki arti do'a dan harapan, harapan yang dimaksud yaitu produk simpanan mampu memberikan fasilitas bagi masyarakat dalam menyimpan dananya. Tasawuf sendiri merupakan roh dalam orientasi berdirinya KSPPS BMT PETA.

Nama-nama dari produk simpanan mempunyai arti dengan nuansa do'a dan harapan, berikut arti dari nama-nama tersebut :

- a. Tabaruk adalah mencari/mememburu berkah di dalam umat islam tidak hanya dilakukan oleh orang-orang terdahulu, namun juga sekarang. Bahkan dewasa ini barokahnya makin terasa meningkat, karena dianggap sebagai bagian dari syariat islam.

- b. Taburi adalah istilah singkatan di KSPPS BMT PETA dalam produk simpanan wadi'ah, yang menjadi istilah dalam tabungan idul fitri. Taburi tidak mempunyai arti di dalam tasawuf, namun hanya sekedar istilah singkatan untuk mempermudah dalam mengingat nama produk simpanan.
- c. Tafakur adalah perbuatan yang diperintah dalam agama dan ditunjukkan bagi mereka yang memiliki pengetahuan untuk merenungkan berbagai fenomena alam. Tafakur juga bisa disebut lebih baik daripada ibadah satu tahun. Dorongan bertafakur, berfikir, dan mengambil pelajaran dapat diketahui dari ayat-ayat Al-Qur'an dan Hadits-hadits. Kunci untuk memperoleh keberkahan, asas meminta pertolongan, dan perangkap ilmu.
- d. Tadabur adalah salah satu cara untuk memahami Al-Qur'an, kitab-kitab tafsir yang kita kenal dan kita baca sekarang adalah hasil usaha yang optimal dari para ulama dalam memahami Al-Qur'an. Bimbingan menuntun agar hidup sejahtera di dunia dan berbahagia di akhirat. Dengan merenungkan isinya, manusia akan menemukan cara-cara mengatur kemaslahatan hidup di dunia. Kisah dari umat terdahulu menjadi pelajaran dalam menempuh tujuan hidup mereka dan menjauhi rintangan dan hambatan yang menghalangi.

e. Tahajud adalah shalat sunnah yang dikerjakan pada malam hari sesudah mengerjakan shalat isya sampai terbitnya fajar dan sesudah bangun tidur, meskipun itu hanya sebentar. Sangat dianjurkan untuk dikerjakan, karenanya maka Rasul SAW sangat menganjurkan kepada para umatnya untuk senantiasa mengerjakan shalat Tahajud. Karena dalam sholat Tahajud terdapat keutamaan dan keistimewaan yang besar sekali. Shalat Tahajud banyak kekuatan dan kewajiban.¹

3. Istilah nama produk simpanan merupakan singkatan

Berikut nama produk simpanan di KSPPS BMT PETA :

- a. Simpanan Tabaruk (Simpanan atau Tabungan Barokah Umum) adalah simpanan yang dapat diambil sewaktu-waktu dengan proses mudah dan cepat.
- b. Simpanan Taburi (Simpanan atau Tabungan Barokah Idul Fitri) adalah simpanan dana yang efektif untuk memenuhi kebutuhan menjelang hari raya dengan hati yang tenang dan bahagia menyambut Idul Fitri. Pengambilan 1 bulan menjelang hari Raya Idul Fitri.
- c. Simpanan Tafakur (Simpanan atau Tabungan Barokah Qurban) adalah simpanan yang mewujudkan niat anda ber Qurban di Hari Raya Idul Adha dengan mudah, aman, dan terpercaya. Pengambilan 3 bulan menjelang Hari Raya Idul Adha.

¹<http://mahadulilmi.wordpress.com> diakses pada pukul 18.48 tanggal 12 November 2017

- d. Simpanan Tadabur (Simpanan atau Tabungan Barokah Berlibur) adalah simpanan untuk mempermudah niat anda yang ingin berlibur, wisata atau ziarah wali. Pengambilan biasanya diambil ketika liburan sekolah.
- e. Simpanan Tahajud (Simpanan atau Tabungan Barokah Haji-Umroh Terwujud) adalah simpanan yang memudahkan anda dalam mewujudkan niat ibadah Haji dan Umroh ke tanah suci dengan aman dan terjamin.

Dari uraian diatas, dikatakan bahwa istilah nama produk simpanan hanyalah singkatan, yang dari masing-masing nama produknya mempunyai makna dan arti tersendiri. Memiliki makna artinya elemen nama produk nantinya mengandung sebuah makna maupun penjelasan/deskripsi dari produk. Diharapkan makna ini dapat mempengaruhi nasabah untuk menggunakan produk simpanan tersebut. Deskripsi makna yang terkandung dapat berupa:

- a. Informasi umum tentang kategori produk.
 - b. Informasi tentang manfaat dari produk.
4. Istilah produk simpanan sebagai sarana mempermudah masyarakat mengenal nama produk

Istilah produk adalah suatu nama, istilah, tanda, lambang, atau desain, dan gabungan semua yang diharapkan

mengidentifikasi nama produk simpanan, dan diharapkan akan membedakan nama produk simpanan dari produk pesaing.²

Istilah produk pada umumnya berfungsi menciptakan persepsi nasabah dan masyarakat. Produk yang memakai istilah yang unik dapat memberikan keuntungan atau manfaat tidak hanya bagi pihak BMT, tetapi juga bagi nasabah maupun masyarakat, akan tetapi sebaliknya penggunaan istilah produk yang salah juga dapat menimbulkan kerugian bagi pihak BMT dalam memperkenalkan nama produk. Jadi istilah produk yang dibuat dengan istilah unik, berbeda dengan yang lain akan mempermudah masyarakat dalam mengingat nama produk tersebut dan menjadi salah satu ciri khas bagi BMT. Sebab elemennya merupakan kunci dalam hubungan BMT dengan nasabah. Nilai nyata dari sebuah produk yang kuat adalah kekuatannya untuk mengkap preferensi dan loyalitas nasabah

Agar istilah produk mudah di kenal masyarakat, maka penciptaan harus mempertimbangkan faktor-faktor antara lain :

- a. Mudah diingat.
- b. Terkesan hebat dan modern.
- c. Memiliki arti (dalam arti positif).
- d. Menarik perhatian.

Berikut produk simpanan yang ada di KSPPS BMT PETA :

²Dr. Apri Budianto, M.M, *Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: Ombak Anggota IKAP, 2015) hal:207

- 1) Produk Simpanan Tabarak (Simpanan Barokah Umum) adalah produk simpanan yang dapat diambil sewaktu-waktu. Dengan adanya produk simpanan tabarak dapat memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam menyimpan dana yang dapat diambil sewaktu-waktu, dapat digunakan sebagai dana untuk “jaga-jaga”, maupun untuk simpanan yang digunakan untuk masa yang akan datang.
- 2) Produk Simpanan Taburi (Simpanan Barokah Idul Fitri) dengan adanya produk simpanan taburi dapat membantu masyarakat dalam menyiapkan dana yang akan digunakan pada hari raya idul fitri. Simpanan aman dan bermanfaat pada hari raya idul fitri.
- 3) Produk Simpanan Tafakur (Simpanan Barokah Qurban). Qurban adalah ibadah yang sangat di anjurkan dalam ajaran agama islam. Jadi dengan adanya produk tafakur diharapkan dapat memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam mempersiapkan dana untuk membeli binatang ternak untuk di Qurbankan.
- 4) Produk Simpanan Tadabur (Simpanan Barokah Berlibur) Dengan adanya produk simpanan ini dapat memberikan kemudahan bagi masyarakat yang mempunyai niat ingin berlibur, wisata atau ziarah wali.

5) Produk Simpanan Tahajud (Simpanan Barokah Haji-Umroh Terwujud) diharapkan dapat memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam menyimpan dananya dengan niat ibadah Haji dan Umroh ke tanah suci dengan aman dan terjamin.

5. Identitas ke khasan BMT

Istilah nama produk merupakan salah satu bagian terpenting dari suatu nilai tambah bagi produk yang akan dikenalkan ke masyarakat. Nilai tambah ini sangat menguntungkan bagi nasabah atau BMT. Karena itulah BMT berusaha terus memperkenalkan nama produk simpanan yang dimilikinya, terutama masyarakat yang menjadi target marketnya.

Dalam pembuatan nama produk agar mudah dikenal oleh masyarakat haruslah menggunakan istilah-istilah yang unik dengan harapan akan membedakan dengan produk pesaing. Nama produk sangat penting untuk BMT, sebab merupakan kunci dalam hubungan BMT dengan nasabah. Jika nasabah merasa puas dengan produk yang kita kenalkan, bisa dikatakan berhasil dalam memperkenalkan produk dan produk bisa diterima masyarakat. Setiap BMT pastinya mempunyai nama produk sendiri yang bisa menjadi ciri khas bagi BMT. Produk simpanan yang dimiliki KSPPS BMT PETA menggunakan prinsip wadi'ah dengan *Akad Wadi'ah Yadh Dhamannah*.

Prinsip dasar *wadi'ah* menyebutkan bahwa seorang penitip barang wajib membayar seluruh biaya yang dikeluarkan pihak yang dititipi, secara otomatis, untuk keperluan pemeliharaan barang titipan tersebut, di samping imbalan jasa dalam jumlah yang pantas sesuai kadar kepatutan atau berdasarkan kesepakatan di muka antara kedua pihak pada waktu perjanjian *wadi'ah* dibuat.

Demikian juga dalam hal pengerahan dana *wadi'ah*, pada prinsipnya BMT boleh memungut biaya administrasi kepada nasabah, karena ini menjadi haknya, dan nasabah wajib memenuhinya sebagai imbalan jasa yang diberikan BMT dalam memelihara keamanan harta (dana) yang dititipkan nasabah kepadanya.

Dalam kerangka pengerahan dana *wadi'ah* ini, atas seizin penitip (nasabah) BMT dapat mengelolanya untuk tujuan komersial, sehingga bila kemudian diperoleh keuntungan BMT dapat memberikan hibbah (bonus) yang besarnya tidak boleh ditetapkan secara pasti di muka dengan kalkulasi angka-angka rupiah persentase atas nilai pokok dana *wadi'ah*, misalnya sekian atau sekian. Sebaliknya bila kerugian yang didapat, BMT menanggung risiko kerugian tersebut, sehingga *wadi'ah* seperti

ini lazim dikenal dalam istilah fikih dengan sebutan *wadi'ah yad adh-dhamannah* (titipan dengan resiko ganti rugi).³

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dibuat oleh Arif Hidayat, bahwa BMT AL-FATH mampu menciptakan produk-produk baru yang tepat, mudah dalam pemasaran, pengelolaan, maupun penerapan sesuai dengan prinsip syari'ah. Nama produk juga sebagai identitas BMT dan untuk membedakan dengan produk pesaing. Produk simpanan di BMT AL-FATH menggunakan Akad wadi'ah yad dhamannah.⁴

Didalam teori mengatakan bahwa *Brand* (merek) merupakan salah satu bagian terpenting dari suatu produk. Merek dapat menjadi nilai tambah bagi produk baik itu produk yang berupa barang atau jasa. Nilai tambah ini sangat menguntungkan bagi nasabah atau BMT, karena itulah BMT berusaha terus memperkenalkan merek yang dimilikinya dari waktu ke waktu.

Merek sebagai aset tetap dan utama bagi BMT, menjaga kelangssungan dan fasilitas BMT. Dengan demikian merek bukan hanya sekedar nama atau lambang dari sebuah produk, tetapi juga merupakan kunci kesuksesan dalam menarik minat masyarakat. Istilah, tanda, lambang, atau kombinasi dari semua itu yang

³Makhalul Ilmi SM, *Teori dan Praktek Mikro Keuangan Syari'ah*, (Yogyakarta: UII Press, 2002) hal. 30-31

⁴Arif Hidayat, *Strategi Pengembangan Produk BMT AL-FATH Dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing*, UIN SYARIFHIDAYATULLAH JAKARTA, Skripsi 2011

memperlihatkan identitas produk atau jasa dari BMT.⁵ Beberapa kriteria merek yang sangat sederhana antara lain:

1. Unik dari bentuk dan nama sehingga berbeda dengan yang lain.
2. Simpel agar mudah diingat.
3. Pemilihan jenis dan bentuk huruf yang mudah dibaca.
4. Fleksibel, agar mudah dalam aplikasi dan mengikuti perkembangan tren.⁶

B. Aplikasi mekanisme produk simpanan di KSPPS BMT PETA

Mekanisme produk simpanan di KSPPS BMT PETA dari pembukaan rekening, setoran simpanan, penarikan simpanan, dan penutupan rekening, sebagai berikut :

1. Mekanisme Pembukaan rekening produk simpanan
 - a. Calon anggota datang ke Teller
 - b. Teller akan menjelaskan mengenai syarat-syarat pembukaan tabungan.
 - c. Kemudian meminta calon anggota membaca, melengkapi, dan menandatangani formulir.
 - d. Menyerahkan fotokopi KTP/identitas yang masih berlaku
 - e. Mengisi aplikasi sesuai jenis produk simpanan.
 - f. Setoran awal sebesar Rp. 20.000,-.

⁵Dr. Apri Budiarto, M.M, Manajemen Pemasaran, (Yogyakarta: Ombak Anggota IKAP, 2015) hal. 207-208

⁶Ibid, hal. 210

g. Setoran awal sebesar Rp. 200.000,-. Khusus untuk simpanan barokah Haji/Umroh..

b. Mekanisme setoran simpanan

- 1) Nasabah mengisi kuitansi untuk setoran simpanan.
- 2) Kuitansi dan buku rekening diberikan ke teller.
- 3) Dan teller menerima kuitansi dan buku rekening.
- 4) Teller memosting dana yang ditarik dan mencetak saldo dan nasabah menandatangani belakang kuitansi.
- 5) Teller memberikan uang yang ditarik oleh nasabah dan kuitansi asli untuk arsip dan kuitansi copy diberikan ke nasabah.
- 6) Setoran selanjutnya sebesar Rp. 10.000, dan setoran selanjutnya Rp. 50.000 khusus simpanan Haji-Umrah.

c. Mekanisme Penarikan Simpanan

- 1) Anggota mengisi slip penarikan dan ditandatangani.
- 2) Slip penarikan dan buku rekening diberikan kepada Teller.
- 3) Teller memeriksa kebenaran bila sesuai berikan paraf pada slip.
- 4) Melakukan pencetakan penarikan tersebut pada buku tabungan dan lakukan validasi pada slip penarikan atas transaksi.
- 5) Teller menyerahkan uang beserta slip penarikan kepada anggota sesuai yang tertera pada slip.
- 6) Slip penarikan yang asli disimpan Teller sebagai arsip tanda bukti penarikan simpanan.

7) Pengambilan Simpanan Tabaruk : Pengambilan sewaktu-waktu saat si penitip membutuhkan, Taburi : Pengambilan 1 bulan menjelang Idul Fitri, Tadabur : Pengambilan biasanya saat liburan sekolah, Tafakur : Pengambilan 3 bulan menjelang Idul Adha, dan Tahajud : Pengambilan jika tabungan sudah mencapai Rp. 25.000.000 sistemnya target. .

a. Mekanisme Penutupan Rekening

- 1) Anggota datang ke Teller menyampaikan untuk melakukan penutupan rekening.
- 2) Teller menanyakan kepada anggota mengenai alasan untuk melakukan penutupan rekening.
- 3) Jika alasan anggota bisa diterima, maka Teller memberikan formulir penutupan rekening tabungan pada anggota.
- 4) Setelah diisi, formulir beserta buku rekening diberikan kepada Teller dan Teller menandatangani.
- 5) Teller melakukan verifikasi pada formulir penutupan rekening.
- 6) Teller memberitahukan kepada anggota sisa saldo rekening yang dapat ditarik.
- 7) Anggota mengisi slip penarikan dan ditandatangani.
- 8) Anggota menerima uang tunai dari Teller sebesar saldo yang dapat ditarik.

Dalam penutupan rekening simpanan dari semua produk simpanan mengalami kesamaan. Jadi dari mekanisme produk

simpanan dimulai dari pembukaan rekening simpanan, setoran simpanan, penarikan simpanan, dan penutupan buku rekening.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Mutiari, yaitu dari produk simpanan BMT Bus Cabang Welahan mempunyai keuntungan bagi anggota, ketentuan bagi anggota penyimpan, dan keunggulan dari produk simpanan. Selain itu dijelaskan mengenai mekanisme pembukaan rekening, setoran simpanan, penarikan rekening, dan penutupan rekening.⁷

Penelitian ini sejalan dengan teori Mohammad Irianto yang mengatakan bahwa mekanisme tabungan dimulai dari Pembukaan buku rekening tabungan, Penyetoran tabungan, Penarikan Tabungan, dan Penutupan rekening tabungan.⁸

C. Strategi pengembangan produk simpanan di KSPPS BMT PETA

Dalam strategi pengembangan produk simpanan di KSPPS BMT PETA cukup baik, bahkan strategi yang dilakukan sudah mampu menarik minat masyarakat untuk menggunakan produk simpanan yang ada di KSPPS BMT PETA. Strategi pengembangan produk merupakan suatu usaha yang dilakukan oleh KSPPS BMT PETA melalui strategi pemasaran dan jemput bola (mendatangi langsung nasabah).

⁷ Mutiari, Mekanisme Produk Simpanan Umroh dan Haji di KSPPS BMT Bus Cabang Welahan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, Skripsi 2013.

⁸ Mohammad Irianto, *Prosedur Audit Operasional Bank: Audit Terapan Berbasis Resiko*, (Bandung : Mohammad Irianto) hal. 5-20

KSPPS BMT PETA dalam mencapai tujuannya mampu menciptakan strategi-strategi pengembangan produk dengan baik yang mampu bersaing dengan lembaga keuangan syari'ah lainnya. KSPPS BMT PETA mengembangkan produk simpanan barokah yang sudah ada, yaitu :

1. Simpanan Tabaruk : Simpanan Barokah Umum.
2. Simpanan Taburi : Simpanan Barokah Idul Fitri.
3. Simpanan Tafakur : Simpanan Barokah Qurban.
4. Simpanan Tadabur : Simpanan Barokah Berlibur.
5. Simpanan Tahajud : Simpanan Barokah Haji-Umroh Terwujud.

Simpanan inilah yang dikembangkan oleh KSPPS BMT PETA untuk diperkenalkan kepada masyarakat, melalui Strategi pemasaran, dan jemput bola. Strategi pemasaran yang dilakukan seperti :

1. Promosi.
2. Mengembangkan produk yang sudah ada.
3. Memantau pengembangan pesaing.

Untuk jemput bola yaitu dari pihak KSPPS BMT PETA mendatangi nasabah secara langsung dengan mendatangi rumahnya. Hal ini dapat memberikan kemudahan bagi masyarakat untuk menggunakan produk simpanan maupun pembiayaan. Masyarakat pun tidak usah ribet untuk datang ke KSPPS BMT PETA.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Rifqi Muhammad Ainur⁹, Widiawati Emi¹⁰, Fifi Riyandi¹¹, Arif Hidayat¹² yaitu strategi yang digunakan menggunakan strategi pemasaran seperti promosi, memantau pengembangan pesaing, dan mengembangkan produk yang sudah ada, dan jempot bola.

Penelitian ini sejalan dengan teori Saladin yang menyatakan bahwa strategi yang dapat digunakan dalam pengembangan produk, terdiri dari:

1. Memperbaiki produk yang sudah ada (modifikasi).
2. Memperluas produk line (diversifikasi konsentris).
3. Menambah model produk yang sudah ada.
4. Meniru strategi pesaing.
5. Menambah produk baru yang tidak ada dalam hubungannya dengan produk line (diversifikasi konglomerat).¹³

⁹ Rifqi Muhammad Ainur, *Strategi Pemasaran dan Pengembangan Produk Tabnungan Wadi'ah di Bank Syariah Mandiri KCP Gubug Semarang*, Fakultas Ekonomi IAIN Salatiga, Skripsi 2015

¹⁰Widiawati Emi, *Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Dana Tabungan Umroh Dalam Upaya Meningkatkan Nasabah (Bank Jatim Syariah Surabaya)*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya, Skripsi 2015

¹¹ Fifi Riyanda, *Strategi Pengembangan Produk Deposito IB Desya Mudharabah Pada BPRS Suriyah Cabang Semarang*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, Skripsi 2015

¹²Arif Hidayat, *Strategi Pengembangan Produk BMT AL-FATH Dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing*, UIN SYARIFHIDAYATULLAH JAKARTA, Skripsi 2011

¹³ Dr. Apri Budianto, M.M, *Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: Ombak Anggota IKAP, 2015) hal. 195

D. Kendala-kendala yang dihadapi dalam pengembangan produk di KSPPS BMT PETA

Dalam pengembangan produk pastinya ada kendala yang dihadapi dari setiap lembaga keuangan baik lembaga keuangan syari'ah maupun lembaga keuangan non syari'ah. Karena kendala merupakan suatu hambatan ataupun rintangan yang menghalangi jalannya pencapaian sasaran.

Dalam pengembangan produknya KSPSS BMT PETA mengalami kendala yang diakibatkan dari dalam atau pun dari luar BMT, yang dimaksud yaitu kendala internal dan kendala eksternal.

- a. Kendala internal adalah kendala yang di akibatkan dari dalam BMT itu sendiri. Di KSPPS BMT PETA kendala internalnya yaitu jumlah karyawan yang terbatas, sehingga membuat kesulitan dalam pelayanan pencetakan tabungan, ketika nasabah datangnya bersamaan.
- b. Kendala eksternal : kendala yang di akibatkan dari luar BMT itu sendiri. Di KSPPS BMT PETA kendala eksternalnya yaitu banyaknya pesaing, dan promosi dari pesaing lebih menarik.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Fifi Riyanda, bahwa BPRS Suriyah Cabang Semarang memiliki kendala-kendala yang

dihadapi dalam pengembangan produk, yaitu jumlah karyawan terbatas, adanya pesaing, dan promosi dari pesaing lebih menarik.¹⁴

Didalam teori yang menyatakan bahwa kendala internal dalam suatu perusahaan meliputi kekuatan dan kelemahan, kelemahannya yaitu fasilitas yang kurang memadai salah satunya jumlah karyawan yang terbatas. Kendala eksternal meliputi peluang dan ancaman, ancamannya meliputi adanya persaingan dari luar perusahaan.¹⁵

E. Solusi Yang Di lakukan Dalam Menghadapi Kendala-Kendala Pengembangan Produk Simpanan di KSPPS BMT PETA

Dari setiap kendala yang dialami pastinya ada solusi untuk memecahkan masalah yang terjadi, khususnya solusi dalam kendala pengembangan produk simpanan di KSPPS BMT PETA, dimana solusi tersebut meliputi solusi kendala internal dan kendala eksternal.

a. Solusi kendala internal

Dimana dalam KSPPS BMT PETA mengalami kendala dalam pengembangan produk simpanan yaitu jumlah karyawan terbatas, jadi saat melayani nasabah untuk melakukan pencetakan tabungan mengalami kesulitan. Solusi untuk kendala

¹⁴Fifi Riyanda, *Strategi Pengembangan Produk Deposito IB Desya Mudharabah Pada BPRS Suriyah Cabang Semarang*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, Skripsi 2015

¹⁵ Eddy Yunus, *Manajemen Strategis*, (Yogyakarta: CV ANDI OFFSET, 2016) hal. 7-8

ini adalah dengan penambahan jumlah karyawan supaya pelayanan juga lebih efektif dan memuaskan nasabah dalam pelayanan yang dilakukan.

b. Solusi kendala eksternal

Dalam kendala eksternal ini di sebabkan karena adanya pesaing dan promosi dari pesaing lebih menarik. Solusi untuk kendala ini yaitu dengan promosi salah satunya pengoptimalan kerja karyawan, karena Jika pelayanan kita baik, sopan, jujur, bertanggungjawab, pastinya akan memuaskan nasabah. Pelayanan yang baik kepada nasabah juga menjadi kebanggaan tersendiri bagi BMT.

Selain itu dengan adanya sosialisasi kelompok yang dilaksanakan kepala cabang dan pengelola cabang untuk memperkenalkan produk kepada nasabah, sosialisasi rutin ini dilaksanakan secara bergantian. Dalam pelaksanaan sosialisasi ini dari pihak BMT akan meberikan informasi mengenai keunggulan-keunggulan, keuntungan, dan juga memberikan pemahaman seberapa pentingnya menabung. Sosialisasi rutin ini dilakukan, juga sebagai cara untuk mempertahankan silaturahmi yang baik dengan anggota untuk tujuan menjalin suatu kekeluargaan dan silaturahmi.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Nurhaeni¹⁶, Fifi Riyanda¹⁷, yaitu dalam menghadapi kendala di BMT dengan optimalisasi SDM yang ada di BMT salah satunya pengoptimalan karyawan yang menjadi salah satu promosi, Sosialisasi, Menambah karyawan.

Didalam teori yang menyatakan bahwa solusi untuk menghadapi kendala internal maupun kendala eksternal dengan adanya sosialisasi karena sosialisasi merupakan kekuatan komunikasi yang baik, kuncinya adalah sosialisasi yang baik. Dan dengan promosi yang lebih menarik.¹⁸

¹⁶Siti Nurhaeni, *Strategi Pengembangan Organisasi Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta: Fakultas Dakwah, 2012 dalam <http://digilib.uin-suka.ac.id> diakses pada 12 Oktober 2017

¹⁷Fifi Riyanda, *Strategi Pengembangan Produk Deposito IB Desya Mudharabah Pada BPRS Suriyah Cabang Semarang*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, Skripsi 2015

¹⁸ Wardah Fazriyati, *Panduan Mendirikan & Mengelola Usaha Minimarket*, (Jakarta: TransMedia Pustaka).