

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. PAPARAN HASIL PENELITIAN

a) Sejarah BMT Sinar Amanah

Kopseyah BMT Sinar Amanah adalah salah satu Lembaga Keuangan Mikro dengan menerapkan system syariah Islam dalam kegiatannya. BMT Sinar Amanah berdiri tanggal 11 November 2011 dan beroperasi secara legal dengan sertifikat operasi yang dikeluarkan oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) sebagai Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) BMT binaan PINBUK berdasar naskah kerjasama antara Bank Indonesia dengan PINBUK. Kemudian BMT Sinar Amanah di perkuat dengan Badan Hukum dari Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan menengah yang disahkan oleh Kantor Koperasi dan Usaha Kecil dan menengah melalui SK nomor: 188.4/642/BH/XVL29/115/2015. Awalnya BMT Sinar Amanah hanya memiliki satu kantor yaitu di JL. Raya Boyolangu (depan Polsek Boyolangu). Namun karena semakin banyak anggota di berbagai wilayah akhirnya BMT Sinar Amanah memberi kemudahan kepada anggota untuk membayar angsuran di Outlet di JL. Diponegoro Tulungagung.¹⁰⁰

¹⁰⁰ Wawancara langsung dengan Ibu Niken Ayu Ningtyas (Staf Administrasi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

b) Visi dan Misi dan Tujuan BMT Sinar Amanah

a. Visi BMT Sinar Amanah antara lain:¹⁰¹

- 1) Menjadi lembaga keuangan mikro syariah yang professional
- 2) Bersahabat dalam menumbuh kembangkan produktivitas usaha anggota.
- 3) Dapat meningkatkan kualitas ibadah anggota dalam segala aspek kehidupan.

b. Misi BMT Sinar Amanah antara lain:¹⁰²

- 1) Membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian.
- 2) Membentuk struktur madani yang adil berkemakmuran, berkemajuan.
- 3) Memberdayakan pengusaha kecil dan kalangan bawah.
- 4) Membina kepedulian agama kepada dhuafa seara terpola dan berkesinambungan dengan melandaskan prinsip syariah dan ridho Alloh SWT.

c. Tujuan BMT Sinar Amanah antara lain:¹⁰³

Meningkatkan kesejahteraan jasmani dan rohaniah khususnya anggota serta masyarakat umum melalui kegiatan ekonomi dan kegiatan pendukung lainnya.

¹⁰¹ Wawancara langsung dengan Ibu Niken Ayu Ningtyas (Staf Administrasi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

¹⁰² Wawancara langsung dengan Ibu Niken Ayu Ningtyas (Staf Administrasi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

¹⁰³ Wawancara langsung dengan Ibu Niken Ayu Ningtyas (Staf Administrasi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

c) Letak Geografis BMT Sinar Amanah

BMT Sinar Amanah Boyolang-Tulungagung terletak di Jl. Raya Boyolangu (Depan Polsek) Tulungagung. Lembaga lembaga keuangan ini berdiri di pusat Kecamatan Boyolangu di sebelah selatan pasar Boyolangu. Letak lembaga ini sangat strategis, karena berada di jalur utama penghubung daerah Tulungagung BMT Sinar Amanah terletak di dekat pasar Boyolangu, dimana pasar merupakan tempat pertemuan orang-orang dalam memenuhi kebutuhan hidup hari-hari, mereka berperan sebagai konsumen dan produsen (penjual dan pembeli).¹⁰⁴

Selain itu mayoritas warga desa Boyolangu status pekerjaannya adalah wirausahawan, misalnya: petani, pedagang, peternak, mebel, bengkel mobil dan montor, usaha bata dan genting dari tanah liat, toko kecil, penjual makanan keliling, dan lain-lain. Sehingga keberadaan BMT Sinar Amanah ini sangat berpotensi sekali bagi masyarakat ekitar Boyolangu khususnya yang ingin menyimpan dana penghasilannya dan bagi mereka yang membutuhkan dana untuk mengembangkan usahanya.

Untuk kondisi fisik dari bangunan BMT Sinar Amanah ini cukup baik, dimuali dari interiornya bagian halaman depan yang cukup luas sudah di paving, tampak bangunan depan sangat terlihat jelas karena kodisinya di samping kiri jalan raya dan terpasang logo dan interior baground berwarna ungu dijendela dan pintu masuk, bagian dalam ruangan cukup tertata, terdiri dari ruangan administrasi dan marketing di

¹⁰⁴ Wawancara langsung dengan Ibu Niken Ayu Ningtyas (Staf Administrasi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

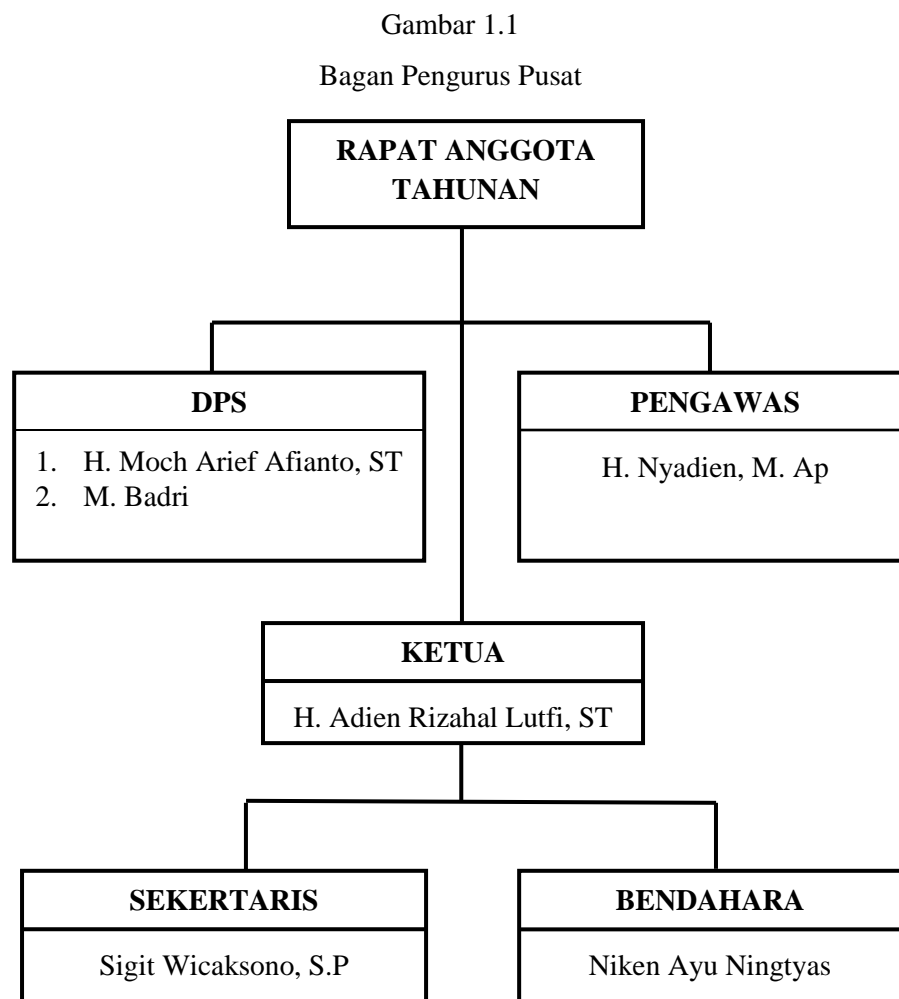
sebelah ruangan administrasi selanjutnya dibelakang meja marketing terdapat meja manajer tanpa sekat, struktur pembagian tata kelola bangunan dari luar bangunan hingga dalam sudah memenuhi standar di dukung perangkat operasional BMT yang cukup lengkap.

d) Struktur Organisasi di BMT Sinar Amanah

Berikut Struktur organisasi pengurus dan pengelola beserta nama-nama karyawan BMT Sinar Amanah. Terdiri dari pengurus pusat dan pengurus cabang.

a. Pengurus Pusat

Susunan Pengurus Pusat dalam rapat anggota tahunan di BMT Sinar Amanah Tulungagung:¹⁰⁵



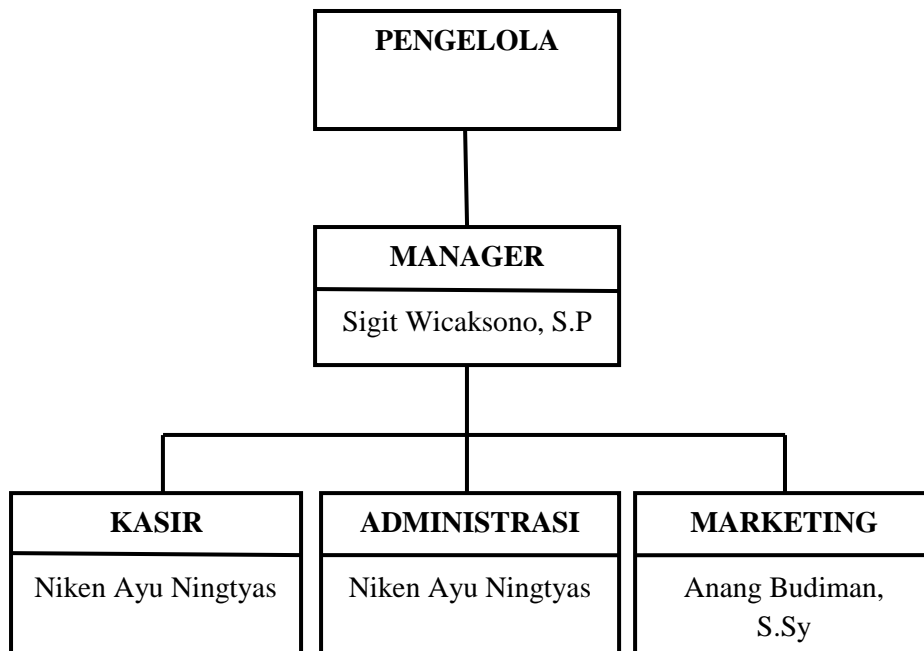
Sumber : Data Pengurus Pusat BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung.

¹⁰⁵ Wawancara langsung dengan Ibu Niken Ayu Ningtyas (Staf Administrasi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

b. Pengurus Cabang

Susunan Pengurus Cabang di BMT Sinar Amanah Tulungagung:¹⁰⁶

Gambar 1.2
Bagan Pengurus Cabang



Sumber : Data Pengurus Cabang BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung.

c. Berikut Tugas-tugas dari pengelola BMT Sinar Amanah Boyolangu.¹⁰⁷

a) Tugas dan Tanggung Jawab Manager

- 1) Dibidang ke karyawan, manager hendaknya mengajukan usul-usul pengangkatan karyawan tentu dan juga mengangkat karyawan beserta stafnya atas dasar batas-batas yang ditetapkan oleh pengurus.

¹⁰⁶ Wawancara langsung dengan Ibu Niken Ayu Ningtyas (Staf Administrasi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

¹⁰⁷ Kebijakan SOP BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung.

- 2) Manager aktif melakukan bimbingan dan pembinaan terhadap para karyawannya, melakukan pengawasan langsung terhadap para karyawan dan stafnya.
 - 3) Dibidang perencanaan manajer mengkoordinir penyusunan rencana kerja beserta dukungan anggarannya yang pasti dapat dijalankan dan menarik perhatian pengurus.
 - 4) Dibidang pelaksanaan usaha koperasi, manager mengkoordinir dan memimpin para karyawan dengan penuh tanggung jawab didalam melaksanakan tugas di bilang usaha masing-masing.
 - 5) Dibidang administrasi barang dan jasa manager bertanggung jawab dalam menyelenggarakan administrasi uang dan barang dengan cermat, tertib, tulus, dan jujur.
 - 6) Dibidang pelayanan manajer bertanggung jawab untuk membuat laporan kepada pengurus dan menjamin laporan tersebut berdata dan berfakta benar, agar pengurus dapat mengetahui jalannya usaha yang seharusnya.
- b) Tugas dan Tanggung Jawab Kasir
- 1) Menerima dan mengeluarkan uang dari transaksi yang terjadi setiap hari.
 - 2) Melaporkan dan menyerahkan bukti tranaksi sebagai lampiran kepada administrasi.
 - 3) Bertanggung jawab kepada manager BMT atas pelaksanaan tugasnya.

c) Tugas dan Tanggung Jawab Administrasi Umum

- 1) Mencatat agenda surat masuk dan keluar.
- 2) Menyusun rekapitulasi laporan bulanan BMT.
- 3) Mengatur kerja sama dan membuat perjanjian usaha dengan pihak luar BMT.
- 4) Bertanggung jawab kepada manajer atas pelaksanaan tugasnya.
- 5) Laporan bulanan dengan disertai bukti-bukti pendukung untuk pembukaan.

d) Tugas Marketing

- 1) Mengimplementasikan produk-produk tabungan dan pembiayaan hingga bisa diterima (Delivery) di pasaran.
- 2) Melakukan survey kepuasan anggota terhadap kualitas produk.
- 3) Merencanakan dan melaksanakan strategi pemasaran dan penjualan serta strategi bersaing.
- 4) Melakukan penilaian kelayakan bisnis bagi proposal-proposal yang diajukan oleh pimpinan cabang dengan konwil.
- 5) Merealisasikan pencapaian target penjualan produk simpanan dan pinjaman.

e) **Produk-Produk BMT Sinar Amanah**

BMT Sinar Amanah mempunyai beberapa produk antara lain :
Produk Simpanan (funding), Produk Pembiayaan (leending). Selain itu
BMT Sinar Amanah juga mempunyai Layanan dan Jasa Keuangan.

1. Produk Simpanan

a) Tabungan Si Aman

Tabungan ini merupakan jenis tabungan yang telah disediakan bagi calon anggota BMT. Simpanan ini menggunakan akad Mudharabah dengan bagi hasil yang lebih menguntungkan. Tabungan ini bisa diambil setiap saat oleh nasabah jika diperlukan, pembukaan tabungan minimal sebesar Rp. 10.000,- dana tersebut dijamin aman disimpan di BMT Sinar Amanah.

b) Deposito Berkah

Tabungan ini bisa diambil pada saat jatuh tempo, yaitu dengan waktu minimal 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan. Dengan tabungan awal minimal Rp. 1.000.000,-. Kemudian yang didapat jika menggunakan deposito berkah Dengan Deposito Berkah ini, nasabah bisa memperpanjang waktu secara otomatis apabila dana yang ditabungnya tetap ingin didepositokan di BMT Sinar Amanah. Penabung akan mendapatkan bagi hasil dengan sistem Mudharabah, pengambilan tabungan di luar tanggal jatuh tempo akan dikenakan pinalti.

c) Tabungan Umrah dan Haji Plus

Menggunakan tabungan Umrah dan Haji Plus yang ada di BMT Sinar Amanah, disediakan penawaran kavling tempat di Baitullah dengan membayar uang muka sebesar Rp. 3.500.000,- sehingga akan mendapatkan: surat MoU dari PT Arminareka Perdana, baju

koko (pria) dan mukena (wanita), asuransi jiwa dan kesehatan. Pembukaan tabungan minimal Rp. 1.000.000,-. Nominal dan jangkawaktu menabung tidak dibatasi. Nasabah juga mendapat bagi hasil dengan sistem Mudharabah dan pengambilan Tabungan Umrah dan Haji Plus hanya bisa dilakukan pada saat akan pelunasan biaya Umrah dan Haji Plus.

2. Produk Pembiayaan

a) Kerjasama

Fasilitas pembiayaan produktif yang diberikan dengan sistem kerjasamaantara pemilik modal dengan pemilik usaha, dimana antara kedua belah pihak bekerjasama untuk mengembangkan usaha berdasarkan akad Mudharabah dan Musyarakah dengan berdasarkan prinsip bagi hasil.

b) Pembiayaan Murabahah dengan sistem BBA

Pembiayaan Murabahah dengan sistem BBA merupakan merupakan pembiayaan konsumtif yang digunakan untuk pembiayaan berjangka panjang dan pembayaran hanya bisa dilakukan dengan mengansur. Merupakan pembiayaan konsumtif dengan akad jual beli. Aturan dalam Pembiayaan Murabahah dengan sistem BBA adalah pihak Bank atau BMT harus mengungkapkan biayanya dan margin labanya. Harga jual kemudian dibayarkan secara penuh atau mengansur.

c) Qordul Hasan

Pembiayaan Qordul Hasan merupakan pembiayaan yang diberikan anggota dimana yang tujuannya membantu masyarakat yang kekurangan atau kesulitan dana dengan tidak memberikan tambahan dan tidak menentukan jangka waktu. Namun produk ini tidak memiliki brosur tertulis karna sifatnya yang hanya sebatas membantu saja. Dan tidak menjadi produk paten yang dimiliki BMT.

3. Produk Jasa

d) Melayani pembayaran tagihan seperti telepon rumah, internet, TV kabel, listrik, kartu halo Telkomsel.

e) Membayar cicilan motor seperti: Adira finance, WOM finance, dan OTO kredit motor.

f) Pembelian tiket kereta api, pesawat, game-online, dan voucher pulsa elektrik semua operator.

f) Mekanisme Penyaluran Pembiayaan Murabahah Dengan Sistem BBA DI BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung

1) Pengertian Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli suatu barang, dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya.¹⁰⁸

¹⁰⁸ Pelatihan Dasar BMT Sinar Amanah

2) Pengertian Sistem BBA

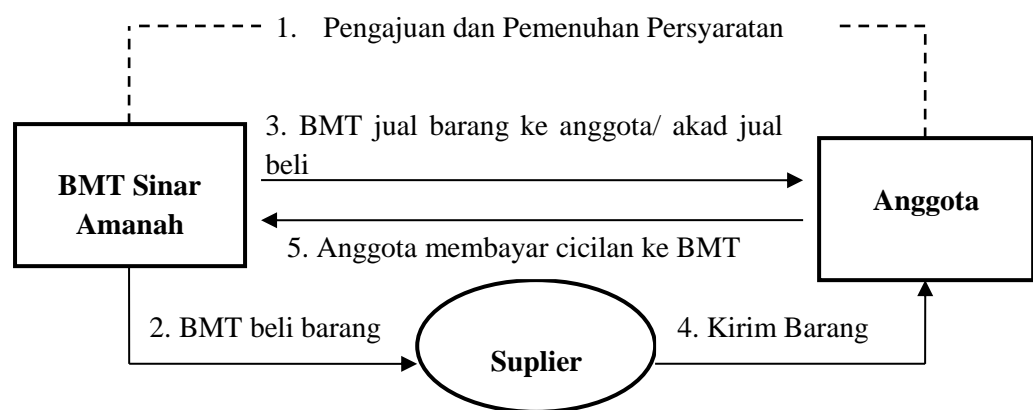
Sistem BBA yaitu pembelian barang dengan cara dicicil atau angsuran.¹⁰⁹

3) Skema pembiayaan Murabahah dengan Sistem BBA

a) Skema pembiayaan murabahah dengan sistem BBA tanpa *wakalah*.¹¹⁰

Skema 1.1

Pembiayaan Murabahah Dengan Sistem BBA Tanpa Wakalah



Sumber : kebijakan BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung

Keterangan :¹¹¹

1. BMT Sinar Amanah sebagai penjual sementara anggota sebagai pembeli. anggota mengajukan pembiayaan murabahah dengan sistem BBA dan melakukan negosiasi. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.

¹⁰⁹ Pelatihan Dasar BMT Sinar Amanah

¹¹⁰ Kebijakan BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung.

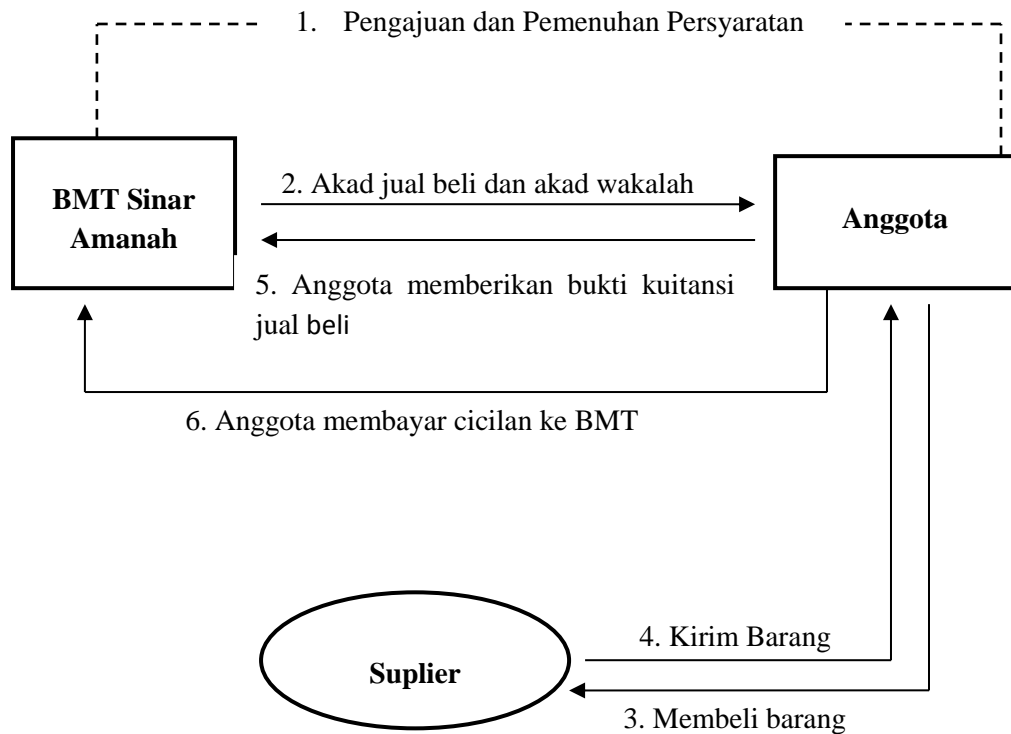
¹¹¹ Wawancara dengan Bapak Siget Wicaksono selaku Manager BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung, tanggal, 06 Oktober 2017

2. BMT Sinar Amanah memesan barang yang telah dipesan nasabah kepada supplier.
3. BMT Sinar Amanah menjual barang ke nasabah, harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad.
4. Supplier mengirimkan barang kepada nasabah yang telah dipesan oleh BMT Sinar Amanah.
5. Anggota menerima pesanan dari supplier. Anggota melakukan pembayaran pembelian barang kepada BMT Sinar Amanah sesuai kesepakatan, lazimnya dilakukan dengan sistem BBA pembayaran secara cicilan.

- b) Skema pembiayaan murabahah dengan sistem BBA dengan wakalah.¹¹²

Skema 1.2

Pembiayaan Murabahah Dengan Sistem BBA dengan Wakalah



Sumber : kebijakan BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung.

Keterangan :¹¹³

1. BMT Sinar Amanah sebagai penjual sementara anggota sebagai pembeli. Anggota mengajukan pembiayaan dengan akad murabahah dan melakukan negosiasi. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.

¹¹² Kebijakan BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung

¹¹³ Wawancara dengan Bapak Siget Wicaksono selaku Manager BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung, tanggal, 06 Oktober 2017

2. BMT melakukan akad jual beli dengan anggota dan melakukan akad wakalah dengan mewakilkan kepada anggota untuk memesan barang kepada supplier sesuai kebutuhan nasabah.
3. Anggota memesan barang kepada supplier.
4. Supplier mengirim barang kepada anggota sesuai dengan pesanan.
5. Anggota memberikan bukti kuitansi atas barang yang telah dipesannya kepada Bank Mega Syariah.
6. Anggota melakukan pembayaran pembelian barang kepada BMT Sinar Amanah sesuai kesepakatan, lazimnya dilakukan dengan sistem BBA atau pembayaran dengan cara mencicil.

4) Syarat Pengajuan Pembiayaan Murabahah Dengan Sistem BBA di BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung

- a. Prosedur pengajuan pembiayaan mudharabah dengan sistem BBA serikut persyaratannya:¹¹⁴
 - 1) Mengisi formulir permohonan pembiayaan.
 - 2) Menyerahkan foto copy KTP suami istri (untuk yang berkeluarga) sebanyak 2 lembar.
 - 3) Menyerahkan foto copy kartu keluarga (KK) sebanyak 1 lembar.
 - 4) Menyerahkan foto copy surat nikah sebanyak 1 lembar.
 - 5) Menyerahkan foto copy jaminan berupa:
 - a) BPKB kendaraan (motor atau mobil) sebanyak 1 lembar.
 - b) Sertifikat tanah sebanyak 1 lembar.

¹¹⁴ Wawancara langsung dengan Ibu Niken Ayu Ningtyas (Staf Administrasi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

- 6) Bersedia dikunjungi atau disurvei rumah atau tempat usahanya.
- 7) Bersedia memberikan keterangan dengan benar mengenai segala sesuatu yang berkaitan dengan materi survey dan wawancara.
- 8) Memiliki usaha yang halal dan tidak melanggar hukum, serta berlokasi diwilayah Boyolangu.
- 9) Bersedia mentaati dan menerima segala aturan dan keputusan dari BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung.
- 10) Bersedia dengan sungguh-sungguh untuk bekerjasama dengan prinsip ukhuwah islamiyah dan saling menguntungkan demi pemberdayaan ekonomi umat.
- 11) Membayar simpanan pokok sebesar Rp. 100.000 (untuk nasabah baru).

b. Plafon Pembiayaan

Plafon Pembiayaan di BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung adalah 40-50% dari jaminan, missal taksiran harga jaminan sebesar Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah) maka plafond pembiayaannya sebesar Rp.4.000.000 (empat juta rupiah) sampai Rp.5.000.000 (lima juta rupiah).

c. Jangka Waktu Pembiayaan

Jangka waktu pembiayaan di BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung 5 bulan sampai 24 bulan. Jika terjadi permasalahan dalam angsuran pembiayaan maka jangka waktu pembiayaan bisa diperpanjang.

d. Nisbah Bagi Hasil

Besarnya nilai marjin atau keuntungan dalam pembiayaan mudharabah di BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung ditentukan langsung diawal akad oleh pihak BMT, yaitu : 60% untuk Pihak BMT dan 40% untuk Nasabah. Nisbah bagi hasil ini ditentukan berdasarkan perkiraan rata-rata keuntungan usaha perbulanya.

e. Jaminan

Dalam pembiayaan mudharabah di BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung diharuskan adanya jaminan sebagai antisipasi apabila modal yang diberikan kepada nasabah (*mudharib*) tidak kembali. Jika harga penjualan atas barang jaminan lebih besar dari total pembiayaan maka pihak BMT wajib mengembalikan kelebihanya, dan jika harga penjualan barang jaminan lebih kecil dari total pembiayaan maka nasabah wajib melunasi kekurangan tersebut.

f. Pencairan pembiayaan

Pencairan pembiayaan adalah proses serah terima uang akibat dari disepakati dan ditandatangani akad pembiayaan.

- 1) Pencairan pembiayaan dilakukan oleh administrasi pembiayaan dibuktikan dengan kwitansi.
- 2) Pencairan pembiayaan bisa dilakukan apabila proses pengikatan baik akad pembiayaan, pengikatan jaminan maupun biaya biaya yang disepakati sudah selesai dilaksanakan.

Dalam pelaksanaan pembiayaan mudharabah ini tidak lepas dari kepercayaan antara nasabah dengan bank yang sangat tinggi tetapi untuk mengantisipasi kepercayaan yang diberikan kepada nasabah, maka pihak bank membutuhkan agunan, sebagai salah satu syarat dalam pengajuan pembiayaan mudharabah. Bentuk jaminan tersebut adalah:

- a. BPKB
- b. Sertifikat
- c. Benda bergerak
- d. Barang elektronik.

Dalam pelaksanaannya terjadi pembiayaan mudharabah macet disebabkan karena :

- a. Usaha yang dibiayai macet
- b. Penyalahgunaan akad
- c. Dilarikan, tidak niat mengangsur
- d. Konflik diantara keluarga peminjam

Dalam hal ini BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung melakukan penanganan dengan cara :

- a. Melalui pendekatan secara kekeluargaan
- b. Melakukan akad ulang
- c. Eksekusi jaminan
- d. Pengalihan akad
- e. Memberi solusi untuk mengembalikan

Dalam pembiayaan pihak BMT lebih memprioritaskan pembiayaan yang berjangka waktu maksimal 2 tahun dan digunakan untuk modal usaha. Untuk memberikan pembiayaan, BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung terlebih dahulu melakukan penilaian apakah pembiayaan yang diajukan cukup layak atau tidak untuk dibiayai.

B. TEMUAN PENELITIAN

Disini peneliti mengadakan observasi kelapangan untuk mencari data yang akan diteliti dengan cara wawancara dan juga mengamati lingkungan sekitar. Data tentang Implementasi Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah dengan sistem BBA di BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung. Pada tahap ini temuan hasil penelitian ini disajikan oleh peneliti sesuai dengan fokus penelitian, tentang bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah dengan sistem BBA yang dilakukan di BMT Sinar Amanah? Dan kendala apa yang dihadapi dalam proses pemasaran produk pembiayaan tersebut. Dalam penelitian ini, ada dua naras sumber yaitu Bapak Sigit Wicaksono, selaku Manager dan Ibu Niken Ayu Ningtyas, selaku karyawan BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung. Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 06 Oktober 2017 pada pukul 10.00-12.00 WIB.

a) Implementasi strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah dengan sistem BBA di BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung.

Data yang diperoleh dari BMT Sinar Amanah bahwasannya dalam menerapkan strategi pemasaran untuk memasarkan produk pembiayaan

murabahah dengan sistem BBA ini, menggunakan strategi bauran pemasaran yaitu 7P (*product, price, promotion, place, people, physical evidence dan process*). Dari segi produk BMT mengemasnya melihat dari apa yang menjadi kebutuhan anggota, seperti yang dijelaskan oleh Bapak Sigit Wicaksono selaku manajer BMT Sinar Amanah:

“produk pembiayaan kami berdasar pada aturan islam dimana melarangnya tiga unsur didalamnya grarar, riba, maisir. Dalam produk murabahah dengan sistem BBA ini menggunakan akad jual beli dengan jangka waktu panjang dalam pengembaliannya. seperti skema yang sudah dijelaskan, biasanya dalam murabahah ini nasabah yang datang pengajuan pembiayaan biasanya untuk beli motor, membeli mesin penunjang usaha dan lain sebagainya mbak.”¹¹⁵

Dalam mekanisme pengajuan produk pembiayaan murabahah dengan sistem BBA ini BMT memiliki beberapa syarat. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Sigit Wicaksono selaku Manager BMT Sinar Amanah :

“karna syarat dilakukan pembiayaan itu sendiri harus menjadi anggota baru kita layani dan syarat menjadi anggota itu sendiri harus mendaftar, mengisi formulir keanggotaan, membayar simpanan pokok dan simpanan wajib baru menjadi anggota baru bisa kita layani. Sesuai dengan kebutuhannya dan kita berikan pembiayaan Murabahah dengan sistem BBA tersebut”¹¹⁶

Dalam tahapan selanjutnya BMT haru mengetahui untuk apa dana yang dipinjam. Harus jelas maksud dan tujuannya. sebagaimana yang diungkapkan Bapak Sigit Wicaksono:

¹¹⁵ Wawancara langsung dengan Bapak Sigit Wicaksono (Manager BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

¹¹⁶ Wawancara langsung dengan Bapak Sigit Wicaksono (Manager BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

“dalam proses realisasi pemberian pembiayaan tersebut petamata-tama kita harus jelas tahu menanyakan kepada anggota untuk apa uang itu akan digunakan? Jangan sampai dana yang kita gunakan di salah gunakan untuk kegiatan yang sifatnya tidak produktif.”¹¹⁷

Tahap selanjutnya, setelah semua jelas maksud dan tujuan mengajukan pembiayaan, pihak BMT menanyakan jumlah nominal uang yang akan dipinjam beserta jaminan yang akan dijamin. Sebelum dilakukan survei untuk mengetahui layak atau tidaknya dengan beberapa pertimbangan. sebagaimana yang diungkapkan Ibu Niken Ayu Ningtyas:

“setelah tahu maksud dan tujuan mengajukan pembiayaan tidak semata-mata sepakat langsung dibiayai namun kita mempertimbangkan nilai nominal uang yang diminta serta barang yang dijamin kira-kira sesuai atau tidak karna tidak mungkin kita memberikan pembiayaan diatas harga barang yang dijamin, missal harga barangnya Rp. 5.000.000,- kita bisa ACC 50% dari harga tersebut, namun sebelum itu kita lakukan survei terlebih dahulu untuk memastikan sasaran pembiayaan yang tepat.”¹¹⁸

Pak Sigit juga menambahkan, sebagian besar Pembiayaan Murabahah dengan sistem BBA diakad Wakalah, sebagaimana yang diungkapkan oleh bapak Sigit Wicaksono yang dipertegas melalui sebuah contoh:

“beberapa produk seperti halnya pembiayaan murabahah dengan sistem BBA sebagian besar di akad Wakalah, contoh : anggota ingin membangun rumah kemudian dia membutuhkan pasir. Ya, tentunya tidak mungkin kita membawa pasirnya kesini jadi di akad Wakalah”¹¹⁹

¹¹⁷ Wawancara langsung dengan Bapak Sigit Wicaksono (Manager BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

¹¹⁸ Wawancara langsung dengan Ibu Niken Ayu Ningtyas (Staf Administrasi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

¹¹⁹ Wawancara langsung dengan Bapak Sigit Wicaksono (Manager BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

Dalam pembiayaan murabahah dengan sistem BBA akad jual beli di tentuka di awal sebelum barang dibelikan. Namun secara resminya setelah barang itu setelah barang yang di pesan ada wujudnya. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Sigit Wicaksono selaku Manager BMT Sinar Amanah :

“jadi biasanya kami, akad dilakukan diawal barang dipesan dan kita lakukan tawar-menawar atau negoisasi setelah semuanya sepakat seperti perjanjian baru secara resmi diakad setelah barangnya ada.”¹²⁰

Dari segi margin pembiayaan Murabahah dengan sistem BBA pihak BMT menentukan margin bagi hasil 60% untuk pihak BMT dan 40% anggota. Nisbah bagi hasil ini ditentukan berdasarkan perkiraan rata-rata keuntungan usaha perbulanya. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Sigit Wicaksono selaku manajer BMT Sinar Amanah:

“kalo dari segi harga, disini itu kami kira cukup kompetitif ya mbak. karena yang namanya orang usaha itukan yang dicari keuntungan. kita menentukan margin atau bagi hasilnya 60% untuk kita dan 40% untuk anggota itu kita menetapka berdasarkan pada perkiraan rata-rata keuntungan usaha perbulanya.”¹²¹

Dalam hal ini, dari segi pengamatan penulis masih dirasa kurang, dimana pihak BMT masih kurang dalam melakukan promosi. seperti yang dijelaskan oleh Bapak Sigit Wicaksono bahwasannya:

“gini mbak dalam promosi, cara yang kami lakukan sedikit berbeda dengan apa yang dilakukan BMT lain, mereka menyebar brosur kemudian memasang iklan di jalan dan lain sebagainya, kalau di

¹²⁰ Wawancara langsung dengan Bapak Sigit Wicaksono (Manager BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

¹²¹ Wawancara langsung dengan Bapak Sigit Wicaksono (Manager BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

BMT Sinar Amanah ini tidak mbak,kami ya mengeluarkan brosur-brosur itu namun tidak sesering yang dilakukan oleh BMT lain, karena kita disini lebih mengutamakan silaturahmi antar anggota, dengan seperti itu pihak BMT dapat lebih dengan anggota ”¹²²

Namun ada upaya lain yang dilakukan BMT dalam meningkatkan pembiayaan Murabahah dengan sistem BBA yaitu dengan cara memberikan fee bagi karyawan marketing yang dapat mencapai target pemasaran sebesar 0,5% dari nominal biaya yang di ajukan anggota, serta upaya lain yang dilakukan BMT melakukan sosialisasi kepada pemilik kelompok usaha yang berada di Tulungagung dan menggunakan cara getok tular, sebagaimana yang diungkapkan Ibu Niken Ayu Ningtyas:

“untuk meningkatkan pemasaran BMT Sinar Amanah memberikan fee bagi karyawan marketing sebesar 0,5% dari nominal biaya yang di ajukan anggota serta sosialisasi ke kelompok-kelompok usaha, biasanya nasabah yang sudah melakukan transaksi di BMT Sinar Amanah mengajak teman atau kerabat untuk melakukan pembiayaan di BMT Sinar Amanah. Bisa disebut getok tular atau dari mulut-kemulut”¹²³

Dalam upaya meningkatkan pemasaran yang dilakukan BMT sudah sesuai dengan pendapat Taufik Amir dalam bukunya yang berjudul “dinamika pemasaran“ yang menjelaskan tentang Personal selling adalah interaksi antara individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.¹²⁴

¹²² Wawancara langsung dengan Bapak Siget Wicaksono (Manager BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

¹²³ Wawancara langsung dengan Ibu Niken Ayu Ningtyas (Staf Administrasi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

¹²⁴ Taufik Amir, *Dinamika Pemasaran*, (Jakarta:PT Raja Grafindo,2005), hal 223-224

Menurut pengamatan penulis selama penelitian di BMT Sinar Amanah kemarin, dari segi tempat sudah cukup strategis, dan itu sama seperti yang dijelaskan oleh Bapak Sigit Wicaksono Bahwasanya:

“Terkait tempat dari BMT ini cukup strategis, karna lokasi kami berada dipinggir jalan utama penghubung dari arah boyolangu ke kota tulungagung dan posisinya pinggir jalan, dekat pasar dan polsek boyolangu jadi sangat mudah dicari dan terjangkau bagi anggota.”¹²⁵

Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Yadi dan Ibu Sari sebagai anggota pembiayaan :

“Bapak Yadi mengatakan: ya, saya tahu BMT Sinar Amanah sudah lama mbak, kira-kira hampir 7 tahunan, soalnya kantornya dekat dengan lapak saya yang ada di pasar boyolangu. Jadi ngewati gitu mbak kalo mau ke pasar.”¹²⁶

“Ibu Sari mengatakan: saya disini masih baru mbak jadi nasabah pembiayaan, ceritanya saya dulu pernah mengantar saudara saya ke BMT Sinar Amanah sini mbak. Trus dikasih tahu gitu.”¹²⁷

Selain itu dalam memperluas jaringan pemasarannya BMT Sinar Amanah ini juga menggandeng pendiri-pendiri UKM dalam suatu wilayah tertentu. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Sigit Wicaksono selaku manajer yang terkadang juga bertindak sebagai seorang marketing mengungkapkan bahwasannya:

“Dalam pengembangannya. Ya, kami memperluas jaringan kami dengan menggandeng pendiri para UKM-UKM mbak, dengan begitu akan banyak calon nasabah yang akan percaya dan bergabung disini, soalnya kalo pendiri UKM sendirikan jaringanya

¹²⁵ Wawancara langsung dengan Bapak Sigit Wicaksono (Manager BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

¹²⁶ Wawancara langsung dengan Bapak Yadi, Anggota BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung, 07 Oktober 2017

¹²⁷ Wawancara langsung dengan Ibu Sari, Anggota BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung, 07 Oktober 2017

luas jadi dari situ diharapkan dapat berkembang melalui cerita dari kerabat, tetangga dan lain sebagainya.”¹²⁸

Berdasarkan pengamatan dan wawancara di BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung selama penelitian. Dalam proses strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah dengan sistem BBA ini tidak terlalu sulit. Seperti yang dijelaskan Bapak Sigit Wicaksono sebagai berikut bahwasannya:

“ Untuk nasabah pembiayaan kita tidak sulit dalam pencariannya. Karna pihak nasabah biasanya langsung datang ke BMT dan langsung bertanya-tanya kepada kariyawan, soalnya kalua jaman sekarang disuruh hutang gitu kan gampang tertarik to mbak.”¹²⁹

Ditambah oleh Ibu Niken Ayu Ningtyas selaku kariyawan di BMT Sinar Amanah bahwasannya:

“Kalua disini itu untuk nasabah pembiayaan malah berani-berani lo mbak, terkadang dari pihak BMT itu memilih nasabah apakah ini bisa dibiayai atau tidak.”¹³⁰

Untuk tingkatan SDM yang dimiliki BMT Sinar Amanah dirasa masih kurang, dilihat dari jumlah kariyawan BMT yang terdiri dari 3 orang yaitu 1 orang *manager*, 1 orang *marketing* dan 1 orang *teller* yang juga merangkap sebagai *customer servis*. Namun, hal tersebut tidak menjadi kendala yang signifikan bagi BMT untuk menjalankan oprasionalnya. Meski masih dirasa kurang. Hal ini dibenarkan oleh Ibu

¹²⁸ Wawancara langsung dengan Bapak Sigit Wicaksono (Manager BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

¹²⁹ Wawancara langsung dengan Bapak Sigit Wicaksono (Manager BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

¹³⁰ Wawancara langsung dengan Ibu Niken Ayu Ningtyas (Staf Administrasi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

Niken Ayu Ningtyas selaku karyawan staf administrasi di BMT Sinar

Amanah bahwasannya:

“dari segi SDM memang kurang karyawannya, namun isyaalloh itu tidak menjadi kendala, dalam memberikan pelayanan kepada anggota.”¹³¹

Selain itu dalam proses promosi produk unggulan, BMT juga mempertimbangkan sikap pegawai khususnya dalam memberikan pelayanan prima kepada anggota. seperti yang diungkapkan oleh Ibu

Niken Ayu Ningtyas selaku karyawan BMT Sinar Amanah Boyolangu-

Tulungagung:

“Dalam memberikan pelayanan prima terhadap Anggota kami memiliki beberapa cara menjalin hubungan kekeluargaan yang baik dengan anggota. Seperti halnya berpenampilan rapi serta menarik, bertingkah laku yang sopan dan santun, bersikap ramah-tamah kepada anggota, adil dan cepat dalam melayani dengan etika yang baik. Sehingga anggota puas dengan pelayanan yang diberikan. Berusaha Cepat dan tanggap dalam mengatasi masalah yang muncul secara profesional. Memberikan pelayanan selalu cepat kepada anggota agar anggota tidak menunggu lama.”¹³²

Upaya inilah yang dipegang BMT Sinar Amanah guna memberikan pelayanan yang baik kepada anggota, agar anggota tetap bertahan dan nyaman dalam melakukan transaksi di BMT Sinar Amanah.

¹³¹ Wawancara langsung dengan Ibu Niken Ayu Ningtyas (Staf Administrasi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

¹³² Wawancara langsung dengan Ibu Niken Ayu Ningtyas (Staf Administrasi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

b) Kendala yang dihadapi BMT Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung dalam memasarkan produk Pembiayaan Murabahah dengan sistem BBA.

Dalam proses pemasaran produk pembiayaan pasti tidak semulus yang di bayangkan. Seperti halnya didalam proses penyaluran pembiayaan yang tak jarang menambahkan akad lain dalam realisasinya. Seperti halnya pembiayaan murabahah ini kurang lebih menambahkan akad wakalah didalam prosesnya. Namun akad-akad di lembaga keuangan syariah sepertinya masih belum familiar seperti bank konvensional. salah satunya akad wakalah ini, menjadi sebuah kendala akibat masih minimnya pemahaman masyarakat atau anggota dalam pemahaman bagaimana akad tersebut. sehingga hal ini juga dapat dikategorikan sebagai kendala dalam pemasaran produk pembiayaan di BMT Sinar Amanah. Seperti halnya yang diungkapkan oleh Bapak Sigit Wicaksono selaku Manager di BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung:

“sebenarnya dalam pemasaran produk tidak ada kendala. Hanya saja beberapa anggota masih awam pemahaman mengenai akad-akad yang ada di lembaga keuangan syariah khususnya BMT. beberapa produk seperti halnya pembiayaan murabahah dengan sistem BBA sebagian besar di akad Wakalah, contoh : anggota ingin membangun rumah kemudian dia membutuhkan pasir. Ya, tentunya tidak mungkin kita membawa pasirnya kesini jadi kita berikan uangnya , anggota membeli pasirnya sendiri kemudian bukti kuitansinya di serahkan, diberikan atau ditunjukkan kepada kepada kami itu namanya di akad Wakalah sehingga perlu dijelaskan melalui contoh seperti itu jadi wakalah itu akadnya sesudah barang itu dibeli kemudian kuitansi dan sebagainya di bawa atau ditunjukkan ke BMT baru bisa diproses. Dan sudah dijelaskan seperti itu kadang-kadang anggota untuk melaksanakan

akad tersebut masih kesulitan dalam memahami tapi pelan-pelan kita kasih paham.”¹³³

Masih minimnya pengenalan terhadap adanya lembaga keuangan syariah dirasa cukup menghambat eksistensi pengenalan dan penyaluran produk-produk di dalamnya. Seperti halnya yang diungkapkan oleh Bapak Sigit Wicaksono selaku Manager di BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung:

“masyarakat atau anggota itu masih bingung mbak sama Bank Syariah apa lagi lembaga keuangan non bank yang ada syariah-syariahnya kayak BMT ini tambah bingung. Hal itu yang membuat kami cukup bekerja keras dalam hal pemasarannya.”¹³⁴

Namun disisi lain BMT tidak jera berupaya dalam proses pengenalan dan pengembangan dengan berupaya bersosialisasi, datang kerumah-rumah untuk menjelaskan produknya . Seperti halnya yang dijelaskan oleh Bapak Sigit Wicaksono selaku Manager di BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung:

“Kami berupaya agar BMT ini bisa dikenal, diminati fungsi dan tujuannya melalui sosialisasi yang dilakukan kepada keluarga karyawan, kerabat dan lingkungan sekitar. selanjutnya untuk marketing produk pembiayaan biasanya datang ke took-toko ke tempat usaha untuk bersosialisasi khususnya untuk produk pembiayaan murabahah dengan sistem BBA itu mbak.”¹³⁵

¹³³ Wawancara langsung dengan Ibu Niken Ayu Ningtyas (Staf Administrasi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

¹³⁴ Wawancara langsung dengan Ibu Niken Ayu Ningtyas (Staf Administrasi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

¹³⁵ Wawancara langsung dengan Ibu Niken Ayu Ningtyas (Staf Administrasi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

Selain itu kendala lain yang di alami BMT yaitu kurangnya sumber daya marketing dalam kegiatan pemasaran. Seperti halnya yang diungkapkan oleh Bapak Sigit Wicaksono selaku Manager di BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung:

“disisi lain kita tahu kendala dalam kegiatan pemasaran kita adalah minimnya tenaga marketing. Memang hal tersebut sangat berpengaruh signifikan terhadap perolehan nasabah. Dan sebenarnya kita juga memasarkan lewat media sosial namun belum berjalan aktif mbak¹³⁶

Dari segi upaya yang dilakukan dalam meminimalisir kendala sudah cukup baik. BMT meminimalisir kendala kurangnya sumber daya manusia dengan cara semua karyawan bisa jadi marketing. Seperti halnya yang diungkapkan oleh Bapak Sigit Wicaksono selaku Manager di BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung:

“hal yang bisa kita lakukan untuk meminimalisir kendala SDM dengan kebijakan bahwa semua karyawan bisa jadi marketing mbak. Termasuk saya juga demikian manager tapi marketing juga bisa. Semua kita lakukan untu mencapai tujuan dalam implementasi pemasaran produk pembiayaan murabahah dengan sistem BBA serta produk-produk kami yang lain.”¹³⁷

C. ANALISIS DATA

Dari hasil penelitian di atas, dapat dianalisis bahwa pihak BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung melakukan strategi pemasarannya produk pembiayaan Murabahah dengan sistem BBA dengan menggunakan bauran

¹³⁶ Wawancara langsung dengan Ibu Niken Ayu Ningtyas (Staf Administrasi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

¹³⁷ Wawancara langsung dengan Ibu Niken Ayu Ningtyas (Staf Administrasi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung), 06 Oktober 2017

pemasaran 7P (*product, price, promotion, place, people, physical evidence dan process*). sebagai berikut:

1) Strategi Produk (*Product*)

Dari segi data yang ditemukan, dalam implementasi strategi pembiayaan produk di BMT Sinar Amanah menggunakan dasar hukum Islam dimana menghindari tiga unsur didalamnya seperti unsur gharar, riba, maisir. Untuk implementasi produk Murabahah dengan sistem BBA itu sendiri menggunakan akad jual beli dengan jangka waktu panjang dalam tempo pengembaliannya secara kredit/mengangsur per bulannya.

Dalam mekanisme proses pengajuannya juga cukup mudah calon anggota atau nasabah baru, datang ke kantor untuk mendaftar menjadi anggota BMT dengan mengisi formulir keanggotaan, membayar simpanan pokok dan simpanan wajib. Sebelum itu calon anggota juga harus menjelaskan keperluan atas pengajuannya secara jujur dan terbuka kepada BMT. Selanjutnya untuk besaran nominal dana yg diperoleh di lihat dari besaran taksiran harga jaminan yang diajukan, misalnya besar nilai jual barang yang dijamin Rp. 5.000.000,- maka BMT hanya bisa memberikan 30% dari harga barang yang dijamin senilai Rp. 3.000.000,- kepada anggota.

Selanjutnya dalam proses terjadinya akad, akad dilakukan secara tidak tertulis awal namun akan dilakukan secara resmi setelah barang yang diminta atau dipesan anggota ada wujudnya. Tentunya disertai dengan berkas-berkas kelengkapan lainnya.

2) Strategi Harga (*Price*)

Dari segi data yang ditemukan, untuk harga BMT merasa cukup kompetitif. Penentuan margin atau bagi hasilnya 60% untuk BMT dan 40% untuk anggota penetapan tersebut berdasarkan pada perkiraan rata-rata keuntungan usaha per-bulanya.

3) Strategi Promosi (*Promotion*)

Dari segi data yang ditemukan, BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung kurang dalam melakukan promosi atau bisa dibilang mereka punya cara sendiri dalam melakukan promosi. dimana cara tersebut berbeda dengan cara-cara yang dilakukan di BMT lain pada umumnya. Pada dasarnya BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung juga membuat brosur untuk produknya namun dalam strategi promosi mereka lebih mengutamakan silaturahmi antar anggota, dengan seperti itu pihak BMT dapat lebih dekat dengan anggota.

4) Strategi Tempat (*Place*)

Dari segi data yang ditemukan, untuk strategi penentuan lokasi BMT memiliki tempat yang sangat strategis karna lokasi BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung berada dipinggir jalan utama penghubung dari arah Boyolangu ke kota Tulungagung dan posisinya pinggir jalan, dekat pasar dan polsek Boyolangu jadi sangat mudah dicari dan terjangkau bagi anggota.

5) Strategi Sumber Daya Manusia (*People*)

Dari segi data yang ditemukan, untuk strategi sumber daya manusia atau orang yang terlibat dalam proses pelayanan ataupun tenaga pemasar masih dirasa kurang karena dalam oprasional kantor hanya terdiri dari tiga orang kariyawan yang terdiri dari Manager, Marketing dan Star Administrasi.

6) Strategi Bukti Fisik (*Physical evidence*)

Dari segi data yang ditemukan, untuk bukti fisik yang ada di BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung terletak pada pelayanan prima yang di BMT kepada anggota seperti menjalin hubungan kekeluargaan yang baik dengan anggota. Seperti halnya berpenampilan rapi serta menarik, bertingkah laku yang sopan dan santun, bersikap ramah–tamah kepada anggota, adil dan cepat dalam melayani dengan etika yang baik. Sehingga anggota puas dengan pelayanan yang diberikan. Berusaha Cepat dan tanggab dalam mengatasi masalah yang muncul secara profesional. Memberikan pelayanan selalu cepat kepada anggota agar anggota tidak menunggu lama.

7) Strategi Proses (*Process*)

Dari segi data yang ditemukan, untuk proses dalam implementasi dalam memasarkar produk pembiayaan Murabahah ini BMT memiliki beberapa cara diantaranya dengan memperluas jaringan dengan cara menggandeng para pendiri UKM-UKM, selain itu kariyawan juga melakukan sosialisasi ke keluarga, tetangga dan sebagainya. Sedangkan

dalam proses pengajuan pembiayaan sendiri dirasa cukup mudah karena pihak nasabah biasanya langsung datang ke BMT dan langsung bertanya-tanya kepada kariyawan.

Dari analisis data yang dilakukan peneliti terhadap hasil wawancara yang didapat tidak semuanya berjalan sesuai antara teori dengan praktik dilapangan hal ini disebabkan kurangnya minat dan pemahaman mengenai kehadiran Bank Syariah ataupun Lembaga Keuangan Syariah non Perbankan seperti halnya BMT menjadi PR tersendiri untuk terus berupaya dalam mengenalkan, memasarkan dan mempromosikan terlebih berupa produk-produk yang dimiliki.

Dalam implementasi strategi pemasaran produk pembiayaan Murabahah dengan sistem BBA ini, ditemukan beberapa kendala dalam memasarkan produk pembiayaannya diantaranya kurangnya pemahaman anggota terhadap akad-akad yang ada di lembaga keuangan syariah. Khususnya dalam produk pembiayaan Murabahah dengan sistem BBA ini adanya penambahan akad wakalah sering membuat nasabah menjadi kebingungan mengenai akad wakalah namun BMT Sinar Amanah menanggapi kendala tersebut dengan cara menjelaskan kepada anggota bahwa akad wakalah akadnya sesudah barang itu dibeli kemudian kuitansi dan sebagainya di bawa atau ditunjukkan ke BMT. Adapun kendala lain yang dimiliki BMT Sinar Amanah Boyolangu-Tulungagung yaitu kurangnya sumber daya manusia atau kariyawan dalam kegiatan oprasionalnya khususnya tenaga pemasaran atau marketing. Namun BMT

Sinar Amanah berupaya menanganinya dengan menjadikan semua karyawan sebagai tenaga marketing untuk bekerjasama memasarkan atau menawarkan produk pembiayaan Murabahah dengan sistem BBA kepada keluarga, tetangga dan lain sebagainya.