

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Paparan Data**

##### 1. Sejarah BMT Permata Jawa Timur Mojokerto

KSPPS BMT Permata Jawa Timur merupakan lembaga keuangan syariah berbasis sekolah yang berdiri pada pertengahan tahun 2009 yang berlokasi di Jalan Tropodo No. 8478 Kota Mojokerto. KSPPS BMT Permata Jawa Timur melayani tabungan siswa siswi Sekolah Islam Terpadu (SIT) Permata Kota Mojokerto, diantaranya PGIT, TKIT, SDIT, dan SMIPT, bersama guru dan karyawan Yayasan Permata yang beralamatkan di Jalan Tropodo No. 8478 Kota Mojokerto. Seiring berjalannya waktu kemudian berbadan hukum pada tanggal 14 Mei 2010 dengan nomor: 518.1/BH/XVI/228/103/2010 untuk wilayah operasional Jawa Timur.

Seiring dengan berjalannya waktu BMT Permata Jawa Timur tidak hanya melayani tabungan dari siswa – siswi Sekolah Islam Terpadu (SIT) Permata Mojokerto saja, namun pada tahun 2013 BMT Permata Jawa Timur mulai melakukan kerja sama dengan sekolah-sekolah di luar Sekolah Islam Terpadu (SIT) yang berada di Kota maupun Kabupaten Mojokerto.

Seiring dengan perkembangannya, di awal tahun 2015 KSPPS BMT Permata Jawa Timur melakukan relokasi kantor ke Jalan Tropodo

Baru RT. 02 RW. 01 – Kelurahan Meri Kecamatan Kranggan – Kota Mojokerto 61315 Jawa Timur dan telah bekerja sama dengan 21 sekolah yang tersebar di Kota maupun Kabupaten Mojokerto hingga saat ini.

Untuk lebih meningkatkan pelayanan kepada anggota KSPPS BMT Permata Jawa Timur, pada awal bulan Oktober 2016 KSPPS BMT Permata Jawa Timur membuka kantor KAS yang beralamatkan di Jalan Wijaya Kusuma Gang Garuda No. 1 Kelurahan Banjaragung – Kecamatan Puri – Kabupaten Mojokerto 61363 Jawa Timur. Pada tahun 2016 KSPPS BMT Permata Jawa Timur membuka kantor KAS yang beralamatkan di Jalan Dusun Krajan RT. 02 RW. 01 Desa Wringin Anom, Kecamatan Wringin Anom Kabupaten Gresik 61176 Jawa Timur.

Sepanjang tahun 2016 KSPPS BMT Permata Jawa Timur terus melakukan perubahan-perubahan terhadap bidang usaha yang dilakukan, pada bulan November 2016 KSPPS BMT Permata telah resmi menjadi lembaga pengelola Nadzir wakaf yang disahkan oleh Badan Wakaf Indonesia (BWI). KSPPS BMT Permata Jawa Timur juga bermitra dan bersinergi dengan beberapa Mitra Sekolah, Lembaga, dan Koomunitas yang bisa membawa kemanfaatan bagi keberadaan KSPPS BMT Permata.<sup>1</sup>

## 2. Visi, Misi dan Motto

### a. Visi

Menjadi Lembaga Keuangan Syariah yang Kredibel, Amanah dan Profesional.

---

<sup>1</sup> Dokumen Laporan Pertanggung Jawaban BMT Permata Jawa Timur, hal.1

b. Misi

- 1 Melayani masyarakat di bidang keuangan secara syariah yang aman, bersih, berkah, amanah dan profesional.
- 2 Menjadi mitra dalam pengembangan usaha, khususnya golongan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).
- 3 Melakukan sosialisasi dan pengembangan usaha secara syariah yang saling menguntungkan.
- 4 Membina hubungan dan kerja sama dengan perbankan dan lembaga keuangan lainnya.

c. Motto

Aman Bersih Berkah

3. Struktur Kepengurusan BMT Permata Jawa Timur Mojokerto

Perkembangan suatu usaha yang dijalankan tergantung dengan sumber daya insani yang memainkan peranan yang sangat penting. Untuk itu dalam struktur kepengurusannya diatur penetapannya dan mempunyai tugas masing-masing namun tetap memiliki tujuan akhir yang sama sesuai dengan visi dan misi yang ada. Adapun personalia yang ada dalam struktur kepengurusan sebagai berikut:

a. Dewan Pengawas

Pengawas Syariah : Ali Hamdan, S.Si. MEI

Pengawas : Luqman Fanani, S.Si

Khusnul Khotimah, S.S

b. Dewan Pengurus

Ketua : Drh. Suhartono

Wakil Ketua : Drs. Maslihuiddin

- Sekretaris : Dra. Djuniati Kustifah
- Wakil Sekretaris : Chusnul Chotimah, S.Si
- Bendahara : Pramudyo, SE
- Wakil Bendahara : Imam Sutarso, SE
- c. Pengurus
- Manager Umum : Naning Poedji Rahayu, S.IP
- Wakil Manager : Machmud Sampurno
- d. Baitul Maal
- Kabag Maal : Sari Rahmawati, S.HUM
- e. Baitul Tamwil
- Kabag Tamwil : Machmud Sampurno
- Administrasi : Chori O.
- Penagihan : M. Luqman
- f. Tim Operasional
1. Front Office
- Kasir Utama : Kartika R. Wuragil, ST
- Informasi : Sari Rahmawari, S.HUM
- Kasir 1 : Dewi Sekar Putih
2. Back Office
- Administrasi Keuangan : Yayuk H. Ilmi, SE
- RTK : Muhammad Luqman
- IT : Muchmud Sampurno
- SDI : Naning Poedji Rahayu, S.IP

### 3. Kantor Cabang Wringin Anom

Manager : Hari Fithoratul Huda, ST

Tim : Akhmad Muzaidin, S. Kom

### 4. Kantor Cabang Puri

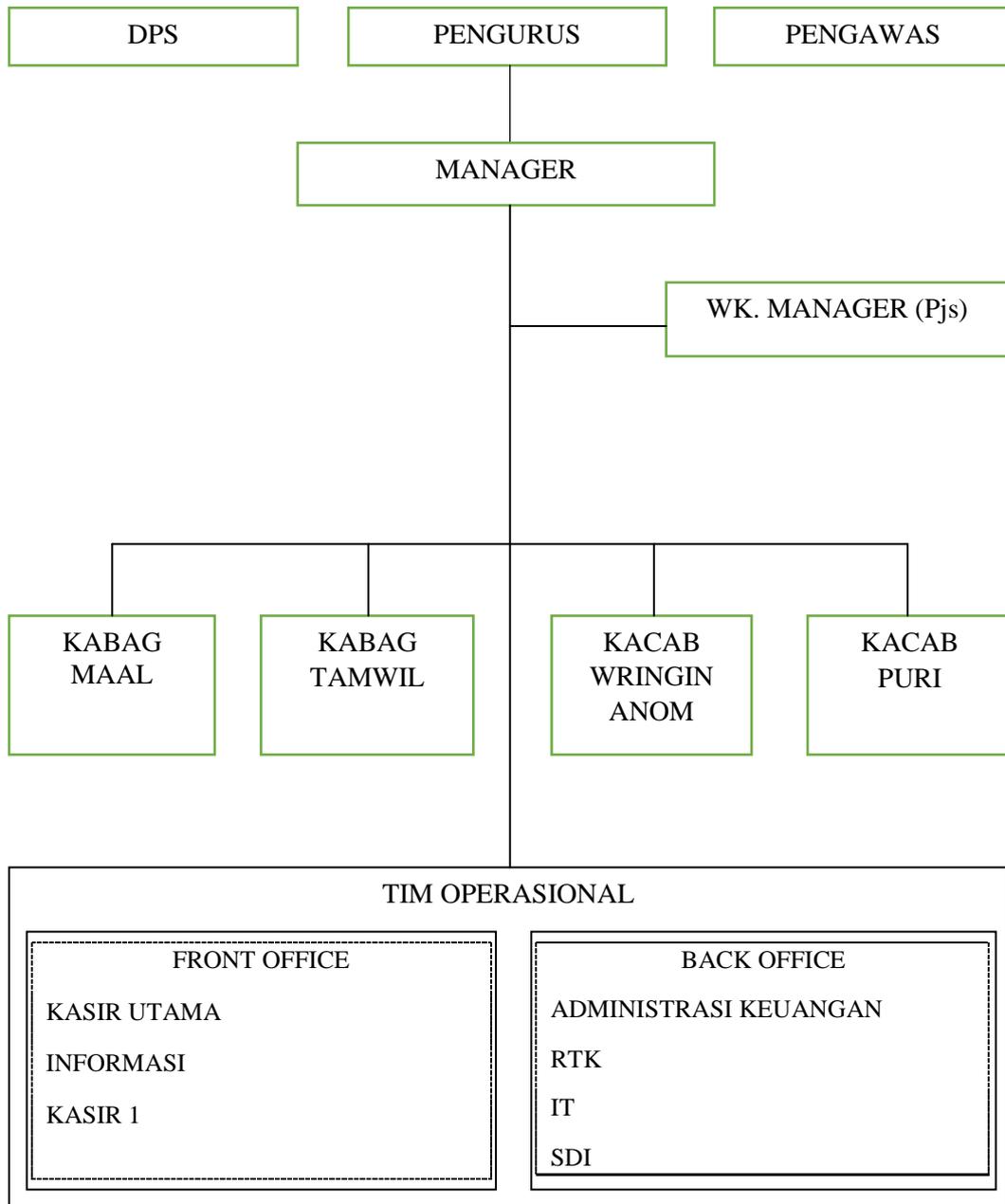
Manager : Robi Yulianto

Tim : Henditia Wahyu K., S.EI dan Anta  
Maulana<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Dokumen Struktur Management

**Tabel 4.1 Struktur Organisasi BMT Permata Jawa Timur  
Mojokerto**



Sumber: Data RAT BMT Permata Jawa Timur

#### 4. Produk – produk BMT Permata Jawa Timur Mojokerto

Produk – produk yang dimiliki oleh BMT Permata Jawa Timur Mojokerto di antaranya:

##### a. Produk Simpanan

###### 1) Simpanan Permata

Simpanan dengan akad wadi'ah, KSPPS BMT Permata Jawa Timur memberikan bonus setiap bulannya. Setoran dan penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam operasional.

Ketentuan:

- a) Setoran awal minimal Rp. 20.000,-
- b) Setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-
- c) Bebas biaya administrasi bulanan

###### 2) Simpanan Permata Menabung

Simpanan dengan akad mudarabah, bentuk kerja sama antara KSPPS BMT Permata Jawa Timur dengan Sekolah Islam Terpadu Permata untuk mempersiapkan biaya pendidikan siswa siswi Sekolah Islam Terpadu Permata pada Tahun Ajaran Baru.

Ketentuan:

- a) Setoran awal minimal Rp. 20.000,-
- b) Setoran selanjutnya minimal Rp. 2.000,-
- c) Penarikan dilakukan setiap akhir tahun ajaran
- d) Bebas biaya administrasi bulanan

###### 3) Simpanan Permata Gembung

Simpanan dengan akad wadi'ah, bentuk Simpanan khusus untuk pelajar, setoran dan penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu atau sesuai kesepakatan dengan mitra sekolah.

Ketentuan:

- a) Setoran awal minimal Rp. 20.000,-
- b) Setoran selanjutnya minimal Rp. 2.000,-
- c) Bebas biaya administrasi bulanan

#### 4) Simpanan Permata Pendidikan

Simpanan dengan akad Mudarabah, yang diperuntukkan sebagai persiapan biaya pendidikan siswa-siswi pada Tahun Ajaran Baru.

Ketentuan:

- a) Setoran awal minimal Rp. 100.000,-
- b) Setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,-/bulan
- c) Bebas biaya administrasi bulanan

#### 5) Simpanan Qurban / Aqiqoh

Simpanan dengan akad mudarabah, yang diperuntukkan sebagai persiapan pembelian hewan Qurban/Aqiqoh. Penarikan dilakukan menjelang hari Raya Idul Adha/Aqiqoh.

Ketentuan:

- a) Setoran awal minimal Rp. 150.000,-
- b) Setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,-/bulan
- c) Simpanan dapat disetor dan di tarik melalui fasilitas antar-jemput
- d) Bebas biaya administrasi bulanan

#### 6) Simpanan Permata Haji / Umroh

Simpanan dengan akad Mudarabah, yang diperuntukkan sebagai persiapan menunaikan Ibadah Haji / Umroh. Penarikan dilakukan menjelang Ibadah Haji / Umroh.

Ketentuan:

- a) Setoran awal minimal Rp. 200.000,-
- b) Setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,-/bulan
- c) Simpanan dapat di setor dan ditarik melalui fasilitas antar-jemput
- d) Bebas biaya administrasi bulanan

#### 7) Simpanan Berjangka

Simpanan dengan akad mudharabah, penarikan dilakukan sesuai jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan awal pembukaan rekening.

Ketentuan:

- a) Nominal penempatan minimal Rp. 5.000.000,-
  - b) Penarikan sesuai jangka waktu yang disepakati (3,6 atau 12 bulan)
  - c) Dapat diperpanjang secara otomatis
  - d) Bagi hasil diterima setiap bulan
- 8) Simpanan Permata Kaget
- Simpanan dengan akad mudarabah, KSPPS BMT Permata memberikan hadiah pada awal pembukaan rekening.
- Ketentuan:
- a) Nominal penempatan minimal Rp. 5.000.000,-
  - b) Jangka waktu minimal 1 tahun dan maksimal 3 bulan
  - c) Hadiah atau barang sesuai dengan kebijakan KSPPS BMT Permata Jawa Timur
  - d) Penarikan sesuai jangka waktu yang disepakati
- 9) Investasi Permata Pendidikan
- Investasi sejumlah dana di KSPPS BMT Permata Jawa Timur untuk pendidikan dengan jumlah yang disesuaikan dengan biaya pokok pendidikan sekolah.
- Ketentuan:
- a) Jangka waktu investasi minimal 1 tahun
  - b) Nominal penempatan dana disesuaikan biaya pokok pendidikan sekolah
  - c) Siswa bebas biaya pokok pendidikan sekolah
- 10) Simpanan Permata Hari Raya Idul Fitri
- Simpanan dengan akad mudarabah, diperuntukkan sebagai persiapan menjelang hari Raya Idul Fitri. Penarikan dilakukan menjelang hari raya.
- Ketentuan:
- a) Setoran awal minimal Rp. 150.000,-
  - b) Setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,-/ bulan

- c) Simpanan dapat disetor atau ditarik melalui fasilitas antara jemput
  - d) Bebas biaya administrasi bulanan
- b. Produk Pembiayaan

1) Mudharabah

Akad kerja sama usaha diantara dua pihak, dimana pihak pertama menyediakan seluruh dana, sedangkan pihak kedua bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi di antara kedua pihak sesuai kesepakatan, sedangkan kerugian finansial hanya di tanggung oleh pemilik dana.

2) Murabahah

Akad jual beli atau menjual barang dengan harga jual besar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli.

3) Ijarah

Akad dengan penjualan manfaat atau salah satu bentuk aktivitas antara dua pihak yang berakad guna meringankan salah satu pihak atau saling meringankan, serta termasuk salah satu bentuk tolong-menolong yang dianjurkan agama.

4) Musyarakah

Akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan sedangkan resiko berdasarkan porsi kontribusi dana.

## **B. Temuan Penelitian**

Hasil temuan penelitian ini disajikan oleh peneliti sesuai dengan fokus masalah yang sudah ada. Dalam penelitian ini, narasumber utama adalah Ibu Naning Poedji Rahayu, selaku Manager BMT Permata Jawa Timur

Mojokerto yang beralamatkan di Jalan Tropodo Baru RT. 02 RW. 01 – Kelurahan Meri Kecamatan Kranggan – Kota Mojokerto 61315 Jawa Timur.

1. Cara BMT Permata Jawa Timur Mojokerto dalam memilih Sekolah Sebagai Mitra Kerja Sama dalam Pemasarannya

Setiap lembaga keuangan syariaah atau BMT memiliki link atau hubungan dengan pihak lain yaitu pihak eksternal maupun internal dari BMT tersebut. Dari pihak internal sendiri yaitu dari anggota – anggota berhubungan dengan BMT sedangkan dari pihak eksternal itu dari lembaga – lembaga lain.

Dalam memilih kerja sama dengan sekolah-sekolah BMT sendiri tidak pilih-pilih untuk mencari mitra kerja sama tetapi dengan memilih sekolah-sekolah yang memiliki hubungan dengan BMT Permata Jawa Timur dan lokasinya dekat dengan BMT caranya yaitu melalui getok tular sebagaimana yang disampaikan oleh Bu Naning selaku Manager BMT. Ibu Naning mengatakan bahwa:

“Kalau saya itu, tidak pilih-pilih untuk mencari mitra, tetapi salah satu cara kita untuk memilih mitra kerja sama yaitu yang memiliki hubungan dengan kita yaitu seperti dari pihak Yayasan Permata ada yang menjadi anggota, menjadi bagian pengurus dari BMT Permata Jawa Timur dan lokasinya dekat dengan BMT, yaitu dengan cara mengajak teman, kerabat untuk menabung di BMT Permata. Bisa disebut dengan getok tular atau dari mulut-kemulut. Mitra kerja sama yang memberikan prospek bisnis yang besar bagi BMT”<sup>3</sup>

Dari hasil wawancara menyatakan bahwa BMT Permata Jawa Timur ini melakukan aktivitas pemasarannya dilakukan dengan cara

---

<sup>3</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Naning Poedji Rahayu selaku Manager, yang dilakukan pada 21 Desember 2017, pukul 10.00 WIB.

menawari anggota – anggota yang sudah bergabung dengan BMT yang masih mempunyai anak sekolah, melakukan sosialisasi ke sekolah – sekolah untuk di ajak bergabung atau bekerja sama dengan pihak BMT. Dalam melakukan kerja sama dengan sekolah-sekolah pihak BMT sendiri tidak pilih – pilih sekolah untuk diajak bekerja sama yaitu memilih sekolah yang memiliki hubungan dengan BMT Permata Jawa Timur terlebih dahulu seperti dari Yayasan Permata Jawa Timur pihaknya menjadi pengurus dan anggota dari BMT Permata Jawa Timur, dan memilih lokasi yang dekat dengan BMT Permata Jawa Timur. BMT Permata melakukan getok tular atau dari mulut ke mulut dalam melakukan pemasarannya. Dari yang menjadi anggota maupun yang sudah menjadi nasabah di BMT mengajak teman, kerabat untuk menabung di BMT Permata Jawa Timur. Mitra yang dapat memberikan prospek yang besar bagi BMT Permata Jawa Timur.

Cara BMT dalam melakukan pemasarannya melalui kerja sama dengan sekolah-sekolah. Dari pihak BMT sendiri tidak turun dengan tangan kosong, namun sebelum mereka turun kelapangan mereka sudah melakukan mapping atau pengelompokan pasar terlebih dahulu sehingga pada saat turun kelapangan mereka sudah mempunyai data siapa saja yang akan menjadi pasar sasaran mereka. Kemudian mereka mempersiapkan perlengkapan apa saja yang dibutuhkan dalam proses pemasaran ketika sudah bertemu dengan calon nasabah seperti proposal, brosur serta produk apa saja yang akan ditawarkan kepada nasabah. Seperti yang dijelaskan

oleh Mbak Sekar Dewi. Mbak Dewi Sekar Putih, selaku kasir 1, beliau mengatakan bahwa :

“Untuk melakukan kerja sama dengan sekolah, kami dari bagian marketing membuat list mapping area sasaran kita, mempersiapkan proposal, mengajukan proposal kepada pihak sekolah yang akan melakukan kerja sama dengan kita. Apabila proposal kita diterima maka dari pihak BMT akan melakukan sosialisasi kepada guru maupun wali murid terkait dengan hal ini.”<sup>4</sup>

Setelah melakukan persiapan dengan matang barulah mereka mendatangi calon nasabah sesuai dengan list yang sudah dilakukan sebelumnya. Pihak BMT mengajukan proposal terlebih dahulu kepada sekolah-sekolah yang sudah ada di list, setelah itu apabila dari pihak sekolah menyetujui adanya kerja sama tersebut. Maka, dari pihak BMT sendiri akan datang ke sekolah untuk melakukan sosialisasi kepada pihak sekolah maupun wali murid dari siswa-siswi yang bersekolah disana maupun orang-orang yang ada di daerah sekitar sekolah itu.

Ada sekitar 21 sekolah yang bekerja sama dengan BMT Permata Jawa Timur. Untuk jangka waktu kerja samanya yaitu 1 tahun hal ini juga dapat diperpanjang sesuai dengan kesepakatan antar kedua belah pihak.

Begitu juga yang disampaikan oleh Mbak Sari Rahmawati selaku *Costumer Service*, beliau menyampaikan;

“BMT Permata Jawa Timur ini telah bekerja sama dengan 21 sekolah, beberapa sekolah di antaranya yaitu Yayasan Sekolah Islam Terpadu yang terdiri dari TPA, PGIT, TKIT, SDIT, dan SMPIT, Tarbiyatus Shibyan, Hidayatulloh 2 dan yang lainnya. Kerjasamanya sendiri itu ada jangka waktunya juga, jangka waktu dengan jarak 1 tahun, hal ini dapat diperpanjang sesuai kesepakatan

---

<sup>4</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Dewi Putih selaku Kasir 1, yang dilakukan pada 21 Desember 2017, pukul 12.00 WIB

antara BMT dengan sekolah dan dituangkan dalam perjanjian kerja sama yang baru. Untuk menabung para siswa - siswi tidak perlu datang ke sini melainkan dengan sistem jemput bola, dimana dari pihak BMT itu mengambil tabungan sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan oleh BMT”<sup>5</sup>

Dari hasil wawancara diatas pihak BMT Permata Jawa Timur melakukan kerja sama dengan lembaga sekolah ada sekitar 21 diantaranya yaitu Yayasan Sekolah Islam Terpadu yang terdiri dari TPA, PGIT, TKIT, SDIT, dan SPIT, Tarbiyatus Shibyan, Hidayatulloh 2 dan sekolah lain yang bekerjasama dengan BMT Permata Jawa Timur Mojokerto. Dalam melakukan kerja sama terdapat batas jangka waktu kerja sama yaitu dengan jangka waktu 1 tahun, apabila dari pihak sekolah ingin melanjutkan kerja sama tersebut maka dari pihak sekolah meminta surat perjanjian baru kepada pihak BMT sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Untuk menabungnya sendiri dari pihak sekolah tidak perlu pergi ke BMT, pihak dari BMT akan mengambil buku tabungan dan mengembalikannya sesuai dengan jadwal yang telah disepakati kedua belah pihak. Namun apabila dari pihak wali murid ingin menabung datang langsung ke BMT juga bisa.

---

<sup>5</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Sari Rahmawati selaku Customer Service pada 21 Desember 2017, pukul 13.00 WIB

**Tabel 4.2 Sekolah yang Bekerja sama dengan BMT Permata****Jawa Timur Mojokerto**

No	SEKOLAH	KELURAHAN
1	TPA Permata	Meri
2	PGIT Permata	Meri
3	TKIT Permata	Meri
4	SDIT Permata	Meri
5	SMPIT Permata	Meri
6	Tarbiyatus Shibyan	Kebohan
7	Hidayatulloh 2	Gunung Gedangan
8	SPS GPM	Meri
9	PG. Mutiara Hati	Kedundung
10	TK Roudlotul Jannah	Meri
11	SPS Nangka	Panggreman
12	SPS Mangga	Sinoman
13	RA Depag II	Bolongrawe
14	SPS Flamboyan	Wates
15	PG Al Islam	Sentanan
16	SPS Merpati	Gunung Gedangan
17	TK DW GG2	Gungung Gedangan
18	TK Pertiwi	Sooko
19	TK Tunas Harapan	Kenanten
20	TK-PGIT Permata Mulia	Mojosari
21	SDIT Permata Mulia	Banjaragung Puri
22	SDN Kenanten	Kenanten
23	PONPES Al-Islam	Banjaragung Puri
24	TK PLUS Tunas Bangsa	Japan Raya
25	TK Plus Qiraati "An-Najah"	Wringin Anom

2. Bentuk-bentuk Kerja Sama yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur Mojokerto dengan Pihak Sekolah

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak BMT bentuk kerja sama yang dilakukan sekolah dengan pihak BMT yaitu tabungan siswa, gaji guru, pembiayaan guru. Apabila pihak sekolah mengadakan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan sekolah maka dari pihak BMT akan memberikan *sponsorship*. Sebelum itu dari pihak sekolah bisa membuat proposal terlebih dahulu dan diajukan ke pihak BMT. Bentuk kerja sama

yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur dengan Sekolah-sekolah tersebut antara lain yaitu:

a. Tabungan Siswa

Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Naning Poedji Rahayu selaku Manajer pada BMT Permata Jawa Timur:

“ Ya kalau untuk bentuk-bentuk kerja sama yang dilakukan BMT dengan sekolah itu ya tabungan siswa – siswi maupun gurunya sendiri untuk semua sekolah yang bekerja sama dengan kita, untuk kegiatan menabungnya dari siswa-siswi atau gurunya tidak perlu ke BMT, nanti dari pihak BMT sendiri akan mengambil dan buku tabungannya ke setiap sekolah. Untuk uangnya dari tabungan itu dapat digunakan untuk membayar spp atau kegiatan sekolah, dengan cara pengambilannya itu ada surat pengantar dari pihak sekolah.”<sup>6</sup>

Kerja sama tabungan siswa ini bukan hanya untuk siswa-siswinya saja namun juga bisa guru maupun karyawannya. Tabungan siswa ini dilakukan oleh siswa-siswi setiap harinya dan tabungannya akan diambil dan dikembalikan sesuai dengan jadwal yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Dari tabungan tersebut dapat diambil oleh siswa-siswi untuk digunakan pembayaran spp atau kegiatan sekolah yang lainnya. Namun dalam hal ini harus ada surat pengantar dari pihak sekolah.

b. Gaji Guru

Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Naning Poedji Rahayu selaku Manajer pada BMT Permata Jawa Timur:

---

<sup>6</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Naning Poedji Rahayu selaku Manager, yang dilakukan pada 21 Desember 2017, pukul 10.15 WIB.

“Kerja samanya yang lainnya yaitu Gaji Guru tetapi ini hanya khusus untuk Yayasan Permata saja. Untuk gaji guru atau karyawan sendiri itu dari pihak Yayasan Permata membuat list mulai dari daftar gaji yang harus diberikan, list daftar nama para guru dan karyawan yang mendapatkan gaji serta jabatannya, dan mengirimkan surat permohonan pembayaran gaji kepada BMT permata Jawa Timur”<sup>7</sup>

Pada dasarnya, rumitnya proses pembagian gaji yang dilakukan oleh Yayasan Permata Jawa Timur merupakan langkah pertama dari BMT Permata untuk menjalin kesepakatan kerja sama dengan pihak Yayasan permata Jawa Timur tersebut dengan harapan adanya kesepakatan kerja sama itu diberikan keuntungan bagi Yayasan baik dalam sektor keuangan, keamanan, kelancaran proses dan penggajian. Layanan ini merupakan layanan yang diberikan oleh BMT Permata Jawa Timur dalam melaksanakan pembayaran untuk kepentingan nasabah, dimana BMT akan memperoleh *fee* dari adanya pelayanan yang diberikan. Sebelum pembayaran gaji para guru dicairkan oleh BMT Permata Jawa Timur terlebih dahulu dari pihak Yayasan Permata Jawa Timur terkait penggajian pada guru dan karyawan yayasan mulai dari daftar gaji yang harus diberikan, list daftar nama para guru dan karyawan yang mendapatkan gaji serta jabatannya, dan mengirimkan surat permohonan pembayaran gaji kepada BMT permata Jawa Timur.

#### c. Sponshorship

Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Naning Poedji Rahayu selaku Manajer pada BMT Permata Jawa Timur:

---

<sup>7</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Naning Poedji Rahayu selaku Manager, yang dilakukan pada 21 Desember 2017, pukul 10.25 WIB.

“Kita juga melakukan sponsorship ke sekolah yang bekerja sama dengan kita, apabila sekolah itu mengadakan kegiatan-kegiatan lomba-lomba, atau kegiatan yang lain”<sup>8</sup>

Dari Pihak BMT Permata juga ikut andil dalam *event-event* yang dilakukan oleh sekolah-sekolah yang bekerja sama dengan BMT Permata Jawa Timur. Dengan cara melakukan pengajuan proposal terlebih dahulu kepada pihak BMT Permata Jawa Timur terkait dengan *event* yang akan dilakukan oleh pihak sekolah yang mengajukan proposal. Apabila dari pihak BMT Permata Jawa Timur menyetujui hal ini maka dari pihak BMT sendiri akan membantu *event* yang akan dibuat. Hal ini merupakan salah satu dari sebagian bentuk kedekatan mereka dengan sekolah-sekolah yang telah bekerja sama dengan mereka.

#### d. Pembiayaan Guru

Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Naning Poedji Rahayu selaku Manajer pada BMT Permata Jawa Timur:

“Disini juga menyediakan jasa pinjaman untuk guru-guru Yayasan Permata Jawa Timur, yaitu pinjaman dengan jaminan SK gurunya mbak, yang pembayaran angsurannya potong gaji setiap bulannya”<sup>9</sup>

Disampaikan oleh Bapak Machmud Sampurno, selaku Kabag Tamwil mengatakan:

“Ya, untuk dari guru – guru yang ada di Yayasan Permata dapat melakukan pembiayaan dengan jaminan SK guru yang dimiliki

---

<sup>8</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Naning Poedji Rahayu selaku Manager, yang dilakukan pada 21 Desember 2017, pukul 10.35 WIB.

<sup>9</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Naning Poedji Rahayu selaku Manager, yang dilakukan pada 21 Desember 2017, pukul 10.40 WIB.

oleh guru tersebut dengan sistem pembayarannya dengan sistem potong gaji oleh bendahara sekolah sesuai dengan prosedur yang telah ada di BMT Permata”<sup>10</sup>

Pihak BMT juga memberikan jasa untuk pembiayaan guru Yayasan Permata Jawa Timur. Pembiayaan yang dilakukan oleh guru Yayasan dengan pengajuan terlebih dahulu kepada BMT Permata Jawa Timur Mojokerto. Pembiayaan itu dilakukan dengan menggunakan jaminan SK guru yang dimiliki oleh guru yang ada di Yayasan Permata Jawa Timur. Untuk pembayaran angsurannya sendiri yaitu dengan cara pemotongan gaji setiap bulannya sesuai kesepakatan kedua belah pihak dan sesuai dengan prosedur yang ada di BMT Permata Jawa Timur.

Dari hasil wawancara diatas ada beberapa kerja sama yang dilakukan antara pihak BMT dengan sekolah yaitu tabungan siswa, guru ataupun karyawannya, gaji guru, seponsorship, dan pembiayaan guru. Dari beberapa kerja sama ini tidak semua sekolah memiliki kerja sama yang sama. Kerja sama antara BMT Permata Jawa Timur dengan Yayasan Permata itu meliputi dari tabungan siswa, penggajian guru atau karyawan, pemberian pembiayaan kepada guru-guru dan sponsorship. Sedangkan untuk kerja sama antara BMT Permata Jawa Timur dengan sekolah-sekolah yang lain itu hanya tabungan siswa dan sponsorship saja.

### 3. Manfaat Kerja Sama antara BMT Permata Jawa Timur dengan Sekolah

---

<sup>10</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Mahmud Sampurno selaku Kabag Tamwil, yang dilakukan pada 21 Desember 2017, pukul 13.20 WIB

Kerja sama yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur dengan sekolah akan memberikan manfaat bagi BMT Permata Jawa Timur maupun pihak yang lain. Berikut ada beberapa hal manfaat yang diperoleh oleh BMT Permata Jawa Timur sebagaimana yang dijelaskan oleh narasumber berikut:

a. Manfaat yang diperoleh Pihak BMT Permata Jawa Timur

Disampaikan oleh Ibu Naning Poedji Rahayu selaku Manager, beliau mengatakan :

“Gini ya mbak, kalau manfaatnya sendiri bagi BMT yaitu dengan adanya kerja sama ini merupakan potensi bisnis yang besar bagi BMT, meningkatkan nasabah tabungan khususnya siswa-siswi. Juga dapat membantu sekolah untuk mengelola keuangan sekolah seperti mengelola sistem pembayaran yang efektif dan efisien di sekolah. Dengan ini juga dapat menambah relasi dan mengenalkan BMT ini lebih luas lagi kepada masyarakat”<sup>11</sup>

Dari hasil wawancara diatas ada beberapa manfaat yang diperoleh oleh BMT Permata Jawa Timur diantaranya yaitu:

1) Potensi bisnis besar bagi BMT

Adanya kerja sama ini membawa manfaat yang baik bagi BMT sendiri yaitu ini merupakan potensi bisnis besar yang didapatkan oleh BMT, dengan ini BMT akan meningkatkan nasabah mereka yang berasal dari siswa-siswi bukan hanya itu saja namun juga dari guru dan karyawan.

---

<sup>11</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Naning Poedji Rahayu selaku Manager, yang dilakukan pada 21 Desember 2017, pukul 10.50 WIB.

- 2) Membantu Pihak Yayasan Permata untuk membantu sistem penggajian

Dengan kerja sama ini juga dari pihak BMT dapat membantu pihak Yayasan untuk dari segi penggajian guru maupun karyawan yang ada di Yayasan Permata Jawa Timur dengan sistem penggajian yang lebih efektif dan efisien tidak ribet untuk memanggil nama guru maupun karyawan pada saat penggajian.

- 3) Menambah Relasi Kerja Sama

Dengan adanya kerja sama ini juga akan menambah relasi dan mengenalkan BMT ke masyarakat luas. Dimulai dari wali murid yang sudah menggunakan BMT Permata Jawa Timur dalam bentuk deposito, pinjaman uang untuk membuat usaha dan lain sebagainya. Tidak hanya itu saja, keuntungan besar yang diperoleh BMT Permata Jawa Timur di antaranya juga pihak BMT secara tidak langsung dibantu memasarkan produk atau jasanya oleh para wali murid melalui komunikasi antara wali murid.

Ibu Poedji Rahayu juga menambahkan:

“Dan dari orang tua wali murid jadi kan ibu-ibu itu kan senengnya ngobrol mbak nah itu kalau udah kumpul wali murid nah itu kan ngobrolnya tentang menabung BMT Permata Jawa Timur nah jadi secara tidak langsung mereka juga ikut untuk memasarkan. Wali murid yang ikut pengajian mereka juga memasarkan di komunitas pengajian itu, komunitas wali murid, sekolah orang tua”<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Naning Poedji Rahayu selaku Manager, yang dilakukan pada 21 Desember 2017, pukul 11.10 WIB.

Secara otomatis dari adanya pembicaraan antara para ibu-ibu wali murid tentang BMT Permata Jawa Timur memberikan sumbangsih bagi marketing dalam mempromosikan produk BMT Permata Jawa Timur. Yang paling penting adalah dengan adanya tabungan tersebut BMT Permata Jawa Timur juga memperoleh nominal yang cukup besar sehingga memberikan keuntungan atau *fee* yang besar juga.

Bukan hanya mendapatkan relasi kerja sama, tetapi juga mendapatkan sumbangsih pemasaran namun juga dapat meningkatkan jumlah nasabah. Untuk meningkatkan jumlah nasabah pihak BMT juga memberikan apresiasi kepada siswa-siswa dengan adanya souvenir berupa peralatan sekolah kepada siswa-siswinya yang berprestasi dan juga rajin menabung. Dengan adanya ini dari pihak BMT juga akan mendapatkan manfaat yaitu dengan bertambahnya nasabah.

Ibu Naning Poedji Rahayu juga menambahkan

“Kan Simpanan untuk pendidikan itu sendiri diperuntukkan bagi siswa mulai dari kanak-kanak hingga SMP. Simpanan untuk pendidikan di BMT Permata Jawa Timur ini untuk pembayaran biaya sekolah pada saat semesteran. Menariknya dalam simpanan untuk pendidikan ini adalah apabila siswa-siswi mendapatkan rangking/siswa berprestasi dalam kelasnya maka dari pihak BMT akan memberikan souvenir. Souvenir yang diberikan yaitu berupa peralatan sekolah. Bukan hanya yang berprestasi saja namun juga apabila dari siswa itu banyak menabung maka akan mendapatkan bonus dari BMT.”<sup>13</sup>

Simpanan pendidikan ini diperuntukkan bagi siswa mulai dari taman kanak-kanak sampai dengan SMP. Dapat digunakan untuk

---

<sup>13</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Naning Poedji Rahayu selaku Manager, yang dilakukan pada 21 Desember 2017, pukul 11.20 WIB.

pembayaran uang semesteran atau kegiatan sekolah lainnya. menariknya dalam simpanan pendidikan ini yaitu bagi siswa yang berprestasi akan diberikan souvenir berupa peralatan sekolah. Bukan hanya untuk siswa yang berprestasi saja namun untuk siswa yang rajin menabung juga akan diberikan bonus, biasanya bonus tersebut udah dimasukkan dalam rekening siswa. Dengan adanya apresiasi dari BMT ini diharapkan para siswa untuk rajin dalam menabung dan lebih giat lagi dalam belajarnya.

b. Manfaat yang diperoleh Sekolah-sekolah

Tidak hanya BMT Permata Jawa Timur saja yang mendapatkan keuntungan namun dari pihak sekolah sendiri juga mendapat banyak keuntungan dengan adanya kerjasama tersebut seperti penjelasan narasumber dibawah ini:

Disampaikan oleh Ibu Ninik Kuswahyuni selaku Bendahara Sekolah SDIT Permata beliau mengatakan:

“Manfaatnya untuk sekolah sendiri yaitu kita sendiri tidak repot lagi untuk mengurus uang tabungan dari murid. Dengan ini kita juga dapat meningkatkan branding sekolah. Ya, dengan ini dapat menumbuhkan budaya menabung di sekolah, memudahkan orang tua untuk mengontrol pengeluaran anak dan mengajarkan kemandirian dan kedisiplinan anak dalam mengelola keuangannya. Dari sekolah sendiri terbantu juga apabila ada event yang diadakan oleh sekolah. Kita mengajukan proposal kepada BMT untuk andil dan memberikan sponshorship dalam event yang akan dilakukan. Dengan ini pihak sekolah pun merasakan beban yang ditanggung akan lebih ringan”<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Ninik Kuswahyuni selaku Bendahara SDIT Permata, yang dilakukan pada 28 Desember 2017, pukul 11.00 WIB.

Dengan adanya kerja sama antara BMT Permata Jawa Timur dengan sekolah, pihak sekolah juga mendapatkan manfaat sendiri.

Pertama, pihak sekolah sendiri juga lebih mudah untuk mengurus uang tabungan muridnya, guru tidak perlu repot lagi untuk menyimpan uangnya. Namun dari pihak sekolah sendiri juga memiliki catatan sendiri siapa saja yang menabung dan berapa uang yang akan ditabung.

Kedua, sekolah juga dapat meningkatkan branding dengan adanya kerja sama ini. Jadi, banyak siswa yang berminat untuk bersekolah di sekolah yang bekerja sama dengan BMT Permata.

Ketiga, untuk ini juga mengajarkan kepada anak-anak untuk membudayakan menabung di sekolah, rumah maupun mengajarkan untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah.

Keempat, Hal ini juga dapat membantu orang tua untuk mengontrol pengeluaran anak dan juga mengajarkan kepada anak untuk lebih mandiri dan disiplin dalam pengelolaan uang mereka sendiri.

c. Manfaat yang diperoleh Wali Murid

Wali murid juga dapat memperoleh manfaat yang didapatkan dari adanya kerja sama ini seperti penjelasan dari narasumber dibawah ini:

Disampaikan oleh Bapak Hadi Muntalib selaku wali murid dari Zelina Nadifa Zara :

“Dengan ini sangat bermanfaat sekali mbak bagi orang tua seperti saya ini, dapat membantu kita untuk mempersiapkan

dana setiap akhir tahun ajaran maupun untuk biaya sekolah lainnya apabila di sekolah akan ada kegiatan. Kita sebagai orang tua dapat mengenalkan produk tabungan kepada anak, mengajarkan anak untuk hidup hemat, rajin menabung. Mengajarkan ke anak tentang kemandirian dan kedisiplinan anak dalam mengelola keuangan mereka sendiri”.<sup>15</sup>

Dari hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa wali murid juga memperoleh manfaat sendiri yaitu yang pertama, sebagai wali murid sendiri merasa terbantu dengan adanya kegiatan ini, hal ini dapat membantu untuk mempersiapkan dana sekolah untuk pembayaran spp, kegiatan-kegiatan yang ada di sekolah secara mendadak, dan untuk dana pada akhir tahun pelajaran. Wali murid tidak terlalu khawatir untuk dana pembayaran sekolah anak-anaknya.

Kedua, dengan ini wali murid juga merasa terbantu untuk mengajarkan kepada anak untuk mengenal produk-produk tabungan yang ada di Perbankan.

Ketiga, dengan ini mengajarkan anak untuk hidup hemat, rajin menabung. Mengajarkan anak tentang kemandirian dan kedisiplinan anak dalam mengelola keuangan mereka sendiri.

#### 4. Kendala yang dihadapi oleh BMT Permata Jawa Timur Mojokerto dalam Melakukan Pemasaran melalui Kerja Sama dengan Sekolah

Kendala yang dihadapi oleh BMT Permata Jawa Timur Mojokerto yaitu dilihat dari kendala internal dan kendala eksternal. Untuk kendala

---

<sup>15</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Hadi Muntalib selaku wali murid dari Zelina Nadifa Zara., yang dilakukan pada 28 Desember 2017, pukul 12.00 WIB.

internal sendiri yang dihadapi oleh BMT salah satunya paling besar yaitu kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia) yang berkompeten bukan hanya itu saja namun juga ada yang lainnya. Kendala internal yang dihadapi oleh BMT diantaranya yaitu:

a. SDM (Sumber Daya Manusia) yang tersedia kurang berkompeten

Kendala yang dihadapi oleh BMT yaitu dengan adanya masalah SDM (Sumber Daya Manusia) dimana SDM yang baik itu merupakan asset bagi BMT seperti yang dipaparkan oleh narasumber dibawah ini:

Disampaikan oleh Ibu Naning Poedji Rahayu selaku Manager, beliau mengatakan:

“Yang kurang yaitu SDM mbak, menurut saya itu SDM yang baik merupakan asset. Kendala yang dihadapi mengenai kurangnya SDM yang memadai yaitu berhubungan dengan kemampuan SDM yang dimiliki BMT juga masih kurang, karena tidak semua karyawan BMT ini lulusan sarjana dan jurusannya pun tidak sesuai dengan posisinya sekarang.”<sup>16</sup>

Kendala yang dihadapi oleh BMT Permata yaitu mengenai kurangnya SDM yang memadai yaitu berhubungan dengan kemampuan SDM yang dimiliki oleh BMT masih kurang dikarenakan dari karyawan BMT ini tidak semuanya lulusan sarjana dan jurunya sendiri tidak sesuai dengan posisi pekerjaan mereka pada saat ini.

---

<sup>16</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Naning Poedji Rahayu selaku Manager, yang dilakukan pada 2328 Desember 2017, pukul 10.00 WIB

b. Kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia)

Kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia) termasuk kendala di BMT Permata Jawa Timur ini seperti yang disampaikan oleh narasumber dibawah ini:

Disampaikan oleh Ibu Naning Poedji Rahayu selaku Manager, beliau mengatakan:

“Untuk jumlah karyawannya sendiri juga masih kurang mbak, jadi para karyawan merangkap pekerjaan yang bagian lainnya.”<sup>17</sup>

Kendala yang dihadapi oleh BMT Permata Jawa Timur yaitu jumlah karyawannya itu sendiri juga masih kurang dengan hal ini para karyawan merangkap pekerjaan bagian lainnya. Sehingga, dalam hal ini penyampaian dan pengenalan BMT dan produknya kepada calon nasabah masih kurang efektif dan efisien.

c. Promosi produk di BMT Permata Jawa Timur masih belum maksimal

Selain SDM kendala yang dihadapi oleh BMT yaitu kurangnya kegiatan marketing untuk produk-produk yang dimiliki oleh BMT Permata Jawa Timur kepada masyarakat. Seperti yang disampaikan oleh narasumber di bawah ini

Disampaikan oleh Disampaikan oleh Mbak Sari Rahmawati selaku Costumer Service, beliau mengatakan:

“Untuk pemasaran produknya yang dimiliki oleh BMT ini masih kurang dengan hal ini masyarakat juga belum terlalu faham dengan produk yang dimiliki oleh BMT mbak. Karena ya setiap karyawan memiliki kesibukan masing-masing karena kita juga

---

<sup>17</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Naning Poedji Rahayu selaku Manager, yang dilakukan pada 28 Desember, pukul 10.15 WIB

merangkap pekerjaan yang lain. Kita tidak memiliki banyak waktu untuk memasarkan kepada masyarakat, kita memasarkan itu ya pada saat ada event disekitar daerah sini, penyebaran brosur, melalui telepon untuk menawarkan kepada wali murid.”<sup>18</sup>

Masyarakat belum terlalu faham dengan adanya produk-produk yang dimiliki oleh BMT Permata Jawa Timur dikarenakan karyawan yang bertindak sebagai *marketing* itu hanya sedikit, waktu yang dimiliki juga sedikit dan mereka merangkap pekerjaan yang lainnya. Untuk pemasarannya sendiri mereka melakukan penyebaran brosur kepada masyarakat pada saat ada event didaerah BMT Permata dan menawarkan produk kepada wali murid melalui telepon. Hal ini dirasa kurang maksimal, karena dengan adanya promosi yang baik dan efektif akan mendapatkan hasil yang memuaskan. Selain itu promosi produk yang dijual akan mudah dikenal oleh orang. Dengan semakin dikenal orang, maka akan meningkatkan tingkat penjualan.

d. Minat Menabung siswa yang relatif rendah

Minat menabung siswa yang relatif rendah seperti yang disampaikan oleh narasumber di bawah ini:

Disampaikan oleh Disampaikan oleh Mbak Sari Rahmawati selaku Costumer Service, beliau mengatakan:

“Kendalanya yang lain ya kurangnya minat menabung siswa mbak, termasuk yang di SMPIT Permata ini, hanya sedikit yang menabung setiap harinya itu hanya sekitar 20an siswa yang menabung. Dikarenakan mereka juga memiliki banyak

---

<sup>18</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Sari Rahmawati selaku Costumer Service pada 28 Desember 2017, pukul 13.00 WIB

kebutuhan dan untuk tempat menabungnya itu di taruh dipergustakaan tidak dikelas seperti yang ada di SD.”<sup>19</sup>

Hasil wawancara diatas disampaikan bahwa minat menabung siswa relatif rendah yaitu untuk siswa tingkatan SMP. Siswa SMPIT yang menabung tiap harinya itu hanya sekitar 20 siswa yang menabung di BMT Permata Jawa Timur. Dikarenakan mereka memiliki banyak kebutuhan untuk keperluannya sendiri dan juga untuk tempat wadah tabungannya itu ditempatkan di perpustakaan. Jadi mereka merasa enggan untuk menabung karena kalau mereka ingin menabung harus pergi keperpustakaan terlebih dahulu.

e. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang BMT Permata Jawa Timur

Masyarakat kurang mengetahui tentang adanya BMT Permata Jawa Timur seperti yang disampaikan oleh narasumber dibawah ini:

Disampaikan oleh Mbak Sari Rahmawati selaku Costumer Service, beliau mengatakan:

“Dengan adanya marketing yang kurang ini mbak, jadi masyarakat belum banyak yang tahu tentang BMT Permata ini, masyarakat sendiri juga belum terlalu mengenal sistem yang ada di BMT”.<sup>20</sup>

Dari hasil wawancara diatas menyatakan bahwa banyak masyarakat yang belum mengetahui tentang adanya BMT Permata Jawa Timur diwilayahnya. Masyarakat sendiri juga belum mengetahui apa itu BMT dan bagaimana sistem yang dijalankan di BMT ini.

---

<sup>19</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Sari Rahmawati selaku Costumer Service pada 28 Desember 2017, pukul 13.10 WIB

<sup>20</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Sari Rahmawati selaku Costumer Service pada 28 Desember 2017, pukul 13.15 WIB

Bukan hanya kendala internal saja yang dihadapi oleh BMT Permata Jawa Timur namun ada kendala eksternal juga yang harus dihadapi oleh BMT Permata diantaranya yaitu :

- a. Menanamkan kepercayaan terhadap orang lain untuk menabung ke BMT itu tidak mudah

Kendala yang dihadapi oleh BMT Permata Jawa Timur yaitu untuk menanamkan kepercayaan terhadap orang lain untuk menabung ke BMT itu tidak mudah. Seperti yang disampaikan oleh Mbak Sari Rahmawati selaku Costumer Service, beliau mengatakan bahwa :

“Kendala yang dihadapi oleh BMT Permata Jawa Timur ini ya gini mbak, untuk menanamkan kepercayaan terhadap orang lain untuk menabung ke BMT itu tidak mudah mbak, karena mereka lebih mengenal Bank dari pada BMT.”<sup>21</sup>

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwa dalam melakukan pemasarannya kendala yang dihadapi oleh BMT Permata Jawa Timur yaitu dalam menanamkan kepercayaan kepada orang lain untuk menabung ke BMT itu masih susah, dikarenakan banyak orang yang lebih dahulu mengenal dengan adanya Bank, mereka belum mengerti tentang BMT. Maka dari itu, dari pihak BMT masih susah untuk menanamkan kepercayaan kepada masyarakat.

- b. Dalam melakukan pemasaran dengan pihak sekolah terkadang masih ditolak

---

<sup>21</sup> Hasil wawancara melalui WhatsAap dengan Mbak Sari Rahwati selaku Customer Service pada 5 April 2018, pukul 20.24

Kendala kedua yang dihadapi oleh BMT Permata Jawa Timur yaitu dalam melakukan pemasaran yaitu apabila dalam mengajukan kerja sama dengan pihak sekolah terkadang masih ditolak. Seperti yang telah disampaikan oleh Mbak Sari Rahmawati selaku Costumer Service beliau mengatakan:

“Kendalanya yang kedua yaitu dalam melakukan pemasaran dengan pihak sekolah terkadang masih ditolak mbak, karena yang tadi sudah saya jelaskan karena untuk menanamkan kepercayaan kepada orang lain masih sulit, dan terkadang dari pihak sekolah sendiri sudah melakukan kerja sama dengan Lembaga Keuangan yang lain.”<sup>22</sup>

Dari hasil wawancara dengan yang dilakukan oleh peneliti yaitu dalam melakukan pemasarannya melalui kerja sama dengan sekolah terkadang masih ditolak dikarenakan untuk menanamkan kepercayaan kepada pihak sekolah sendiri masih sulit dan juga pihak sekolah yang akan diajak untuk bekerja sama itu sudah melakukan kerja sama dengan Lembaga Keuangan yang lain.

- c. BMT tidak mempunyai LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) tetapi setiap tahun ada proses audit

Kendala yang dihadapi oleh BMT Permata dalam melakukan pemasarannya yaitu BMT tidak punya LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) tetapi setiap tahunnya ada proses audit. Hal ini disampaikan oleh Mbak Sari Rahmawati selaku Costumer Service BMT Permata Jawa Timur, beliau mengatakan bahwa :

---

<sup>22</sup> Hasil wawancara melalui WhatsApp dengan Mbak Sari Rahwati selaku Customer Service pada 5 April 2018, pukul 20.30

“Kendala yang dihadapi oleh BMT Permata yaitu BMT ini tidak mempunyai LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) mbak, tetapi setiap tahunnya ada proses audit”<sup>23</sup>

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti yaitu kendala yang dihadapi oleh pihak BMT Permata Jawa Timur dalam melakukan pemasarannya melalui kerja sama dengan sekolah yaitu BMT Permata Jawa Timur tidak mempunyai LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) tetapi setiap tahunnya lembaga BMT Permata Jawa Timur ini diadakan proses audit.

d. Persaingan dengan Lembaga Keuangan sejenis

Disampaikan oleh Mbak Sari Rahmawati selaku Costumer Service beliau mengatakan bahwa:

“Kendalanya yang lain yaitu banyaknya pesaing dari pihak lembaga keuangan sejenis mbak, sehingga menjadikan masyarakat lebih banyak pilihannya.”<sup>24</sup>

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti yaitu kendala yang dihadapi oleh BMT Permata Jawa Timur yaitu banyaknya pesaing dari pihak lembaga keuangan sejenis lainnya, sehingga menjadikan masyarakat lebih banyak pilihan sesuai dengan kemauan para nasabah.

5. Solusi yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur dalam menghadapi kendala

Dengan adanya kendala yang dihadapi oleh BMT Permata Jawa Timur baik itu kendala eksternal maupun internal dari pihak BMT Permata

---

<sup>23</sup> Hasil wawancara melalui WhatsApp dengan Mbak Sari Rahwati selaku Customer Service pada 5 April 2018, pukul 20.35

<sup>24</sup> Hasil wawancara melalui WhatsApp dengan Mbak Sari Rahwati selaku Customer Service pada 5 April 2018, pukul 21.00

mencari solusi untuk menyelesaikan kendala yang dihadapinya. Berikut solusi untuk menghadapi kendala internal :

a. Pengadaan *controlling* dan pelatihan

Solusi yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur untuk menghadapi kendala SDM (Sumber Daya Manusia) yang tersedia kurang berkompeten yaitu dilakukan dengan pengadaan *controlling* dan pelatihan yang disampaikan oleh narasumber dibawah ini:

Disampaikan oleh Ibu Poedji Rahayu Selaku Manager, beliau mengatakan:

“Untuk solusinya ya pada saat kita melakukan perekrutan kita lebih selektif lagi dari segi pendidikannya, kemampuannya, keterampilan yang dimiliki dan juga pengalaman kerjanya. Ya kalau solusi yang lain ya kita melakukan pengadaan pengontrolan dan pelatihan yang intensive kepada karyawan secara berkala mbak, agar pekerjaan yang yang dihasilkan itu bisa maksimal dan sesuai yang keinginan kita mbak.”<sup>25</sup>

Solusi yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur untuk menghadapi kendala yang ada yaitu dengan cara dalam melakukan perekrutan untuk karyawan lebih selektif kembali yaitu dilihat dari pendidikan terakhirnya, kemampuan yang dimiliki, keterampilan yang dimiliki dan juga pengalaman kerja selama ini. Untuk karyawan yang lama maka dilakukan pengadaan *controlling* serta pelatihan yang *intensive* kepada karyawannya secara berkala agar para karyawan dapat bekerja dengan maksimal sesuai dengan pekerjaan yang mereka

---

<sup>25</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Naning Poedji Rahayu selaku Manager, yang dilakukan pada 28 Desember 2017, pukul 10.25 WIB

lakukan. Dengan hal ini para karyawan juga dapat pengetahuan yang lebih tentang pekerjaan yang ada di BMT setiap bidangnya.

b. Dilakukan perekrutan karyawan kembali

Disampaikan oleh Ibu Poedji Rahayu selaku Manager, beliau mengatakan:

“Ya untuk solusinya sendiri ya mbak, kita melakukan perekrutan karyawan kembali. Yaitu dengan cara kita memasang pamflet di depan kantor BMT, memberitahukan kepada teman-teman dan menginfokan adanya lowongan kerja di media sosial”<sup>26</sup>

Hasil wawancara di atas disampaikan bahwa sebaiknya dilakukan perekrutan karyawan kembali yaitu dengan cara memasang pamflet di depan kantor BMT, menginfokan kepada teman-teman atau komunitas BMT, dan juga menginfokan adanya lowongan kerja di BMT melalui media sosial.

c. Peningkatan promosi dimaksimalkan kembali

Disampaikan oleh Mbak Sari Rahmawati selaku Costumer Service, beliau mengatakan:

“Ya untuk solusinya sendiri ya mbak, kita meningkatkan promosi produk yang ada, dengan cara semua karyawan bisa dijadikan marketing, dengan memasarkan produk-produk BMT baik itu secara *personal selling* (penjualan pribadi) maupun *door to door*. Untuk mempromosikan kita juga melakukan *opentabel*, meningkatkan lagi promosi dengan menyebarkan brosur pada saat Penerimaan Peserta Didik Baru dan memberikan pelayanan yang lebih baik lagi.”<sup>27</sup>

Hasil wawancara diatas yaitu seluruh karyawan di BMT Permata Jawa Timur bisa difungsikan sebagai karyawan dengan kontrol

---

<sup>26</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Naning Poedji Rahayu selaku manager, yang dilakukan pada 28 Desember 2017, pukul 10.35 WIB

<sup>27</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Sari Rahmawati selaku Costumer Service pada 28 Desember 2017, pukul 13.25 WIB

utama adalah manajer marketing, yang bertujuan selain untuk membantu marketing BMT, supaya seluruh dari karyawan BMT Permata Jawa Timur bisa terjadi transfer ilmu antar karyawan BMT Permata. Dengan hal ini maka promosi yang dilakukan oleh BMT lebih efektif dan produk yang dimiliki oleh BMT lebih dikenal oleh masyarakat.

Untuk meningkatkan promosinya dari pihak BMT Permata Jawa Timur melakukan *opentabel*, menyebarkan brosur pada saat Penerimaan Peserta Didik Baru dan juga memberikan pelayanan yang lebih baik lagi kepada calon nasabah.

d. Mensosialisasikan kepada siswa tentang manfaat menabung

Disampaikan oleh Mbak Sari Rahmawati selaku Costumer Service, beliau mengatakan:

“Untuk meningkatkan minat menabung bagi siswa ya mbak kita melakukan sosialisasi kepada siswa SMPIT tentang manfaat menabung itu sendiri, menyediakan tempat tabungan di setiap kelasnya agar mereka juga tidak merasa kesulitan untuk menabung, memberikan fasilitas dan pelayanan yang lebih baik lagi agar siswa mudah untuk menabung dan minat menabung siswa menjadi bertambah. Kita juga akan memberi tahu kepada siswa tentang keunggulan dari menabung di BMT Permata. Yaitu bagi setiap siswa yang berprestasi atau yang sering menabung akan diberikan souvenir maupun bonus sesuai dengan ketentuan yang diberikan BMT. Selain itu kami juga memberikan persyaratan pembukaan tabungan yang relatif mudah”<sup>28</sup>

Untuk meningkatkan minat menabung siswa SMPIT, dari pihak BMT Permata melakukan sosialisasi kepada siswa SMPIT tentang

---

<sup>28</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Sari Rahmawati selaku Costumer Service pada 28 desember 2017, pukul 13.35 WIB

manfaat menabung, prosedur menabung yang lebih mudah. Dengan menyediakan tempat untuk menaruh buku tabungan yang disediakan disetiap kelasnya agar mereka mudah untuk menabung dan merasa tergugah untuk menabung, agar meringankan beban mereka pada saat akan membayar spp, atau biaya awal tahun ajaran baru. Pihak BMT akan memberikan fasilitas dan pelayanan yang lebih baik lagi agar siswa lebih mudah untuk menabung.

Selain itu, dari pihak BMT akan memberi tahukan tentang keunggulan produk BMT kepada siswa. Yaitu bagi setiap siswa yang berprestasi maupun yang sering menabung akan diberikan souvenir maupun bonus sesuai dengan ketentuang yang ditetapkan oleh BMT Permata. Tujuannya agar teman-teman yang lain tertarik dan ikut membuka tabungan di BMT Permata Jawa Timur. Selain itu juga memberikan persyaratan pembukaan tabungan yang relatif mudah.

e. Mensosialisasikan tentang keberadaan BMT Permata Jawa Timur

Disampaikan oleh Mbak Sari Rahmawati selaku Customer Service, beliau mengatakan:

“Mengadakan sosialisasi kepada masyarakat dari pihak BMT bergabung dengan komunitas-komunitas pengajian, berkumpul dengan komunitas wali murid dan kegiatan yang ada disekitar daerah BMT tentang BMT Permata Jawa Timur ini, menjelaskan tentang bagaimana prinsip syariah yang digunakan oleh BMT, mengenalkan produk-produk dan menginformasikan tentang keunggulan-keunggulan yang dimiliki oleh BMT kepada calon nasabah, menjalin hubungan baik dengan calon nasabah dan mempertahankan silaturahmi yang baik dengan nasabah..”<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Hasil wawancara dengan Mbak Sari Rahmawati selaku Costumer Service pada 28 Desember 2017, pukul 13.45 WIB

Solusi yang dilakukan yaitu dengan cara melakukan sosialisasi kepada masyarakat sekitar dengan cara pihak BMT bergabung dengan komunitas-komunitas pengajian, berkumpul dengan komunitas wali murid dan kegiatan yang ada disekitar daerah BMT Permata, dengan menjelaskan kepada mereka tentang BMT Permata Jawa Timur ini menjelaskan tentang prinsip-prinsip syariah yang digunakan oleh BMT, mengenalkan produk-produk dan keunggulan-keunggulan yang dimiliki oleh BMT. Menjalin hubungan baik dengan para calon nasabah maupun yang sudah menjadi nasabah dan mempertahankan silaturahmi yang baik dengan nasabah.

Dengan adanya solusi untuk menghadapi kendala internal ada juga solusi untuk menghadapi kendala internal yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur Mojokerto. Berikut ini solusi untuk menghadapi kendala internal :

- a. Memberikan kepercayaan kepada nasabah bahwa menabung di BMT itu aman

Dari kendala yang dihadapi oleh BMT yaitu untuk menanamkan kepercayaan terhadap orang lain untuk menabung ke BMT itu tidak mudah solusi yang dilakukan oleh BMT yaitu seperti yang disampaikan oleh Mbak Sari Rahmawati selaku Customer Service beliau mengatakan bahwa :

“Solusi yang dilakukan oleh BMT Permata yaitu dengan memberikan kepercayaan kepada mereka bahwa menabung di BMT itu juga aman dengan cara memberikan pengetahuan

kepada masyarakat tentang manfaat menabung, tentang kelebihan BMT dan kelebihan menabung di BMT, memberikan kepercayaan kepada calon nasabah bahwa BMT juga akan menjamin dana nasabah yang ada di BMT akan di kelola dengan baik dan aman mbak, agar para nasabah itu dapat percaya untuk menabung di BMT.”<sup>30</sup>

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwa solusi yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur untuk menghadapi kendala yang ada yaitu dengan memberikan kepercayaan kepada masyarakat bahwa menabung di BMT itu juga aman melalui cara memberikan pengetahuan kepada masyarakat tentang manfaat menabung, kelebihan dari BMT dan juga kelebihan menabung di BMT Permata Jawa Timur. Memberikan kepercayaan kepada calon nasabah bahwa BMT Permata akan menjamin dana nasabah dikelola dengan baik dan uangnya yang disimpan akan aman. Dengan adanya pengertian seperti yang dilakukan oleh BMT Permata, masyarakat percaya untuk menabung ke BMT Permata Jawa Timur.

b. Menunjukkan Performance yang baik kepada calon mitra maupun mitra

Solusi yang dilakukan oleh pihak BMT Permata Jawa Timur menghadapi kendala yaitu dalam melakukan pemasaran dengan pihak sekolah terkadang masih ditolak. Hal ini disampaikan oleh Mbak Sari Rahmawati selaku Customer Service beliau mengatakan bahwa :

“Solusi yang dilakukan oleh BMT ya, kita berusaha untuk menunjukkan performance yang baik kepada calon mitra seperti kita berkata jujur, terbuka, menunjukkan kelebihan yang dimiliki oleh BMT dan memberikan pelayanan yang baik

---

<sup>30</sup> Hasil wawancara melalui WhatsApp dengan Mbak Sari Rahwati selaku Customer Service pada 5 April 2018, pukul 21.00

kepada mitra yang telah bekerja sama, dengan ini nantinya mitra yang akan menyalurkan kepuasannya terhadap BMT ke sekolah lain. Hal ini juga membantu kita untuk mendapatkan calon mitra yang banyak. Dari pihak BMT sendiri ya, kita memberikan maintenance kepada anggota atau calon anggota gitu mbak, seperti pemberian bingkisan pada saat lebaran.”<sup>31</sup>

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwa solusi yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur untuk menghadapi kendalanya yaitu dengan cara menunjukkan performance yang baik kepada mitra maupun calon mitra. Dengan cara pihak BMT Permata Jawa Timur berkata jujur kepada mereka, terbuka, menunjukkan kelebihan yang dimiliki oleh BMT dan memberikan pelayanan yang baik kepada mitra yang telah bekerja sama, dengan hal ini nantinya dapat memberikan manfaat dan membantu BMT Permata Jawa Timur untuk memasarkannya maka mitra yang akan menyalurkan ke puasannya tentang pelayanan yang diberikan oleh BMT Permata ke sekolah yang lain. Hal dapat membantu BMT Permata Jawa Timur untuk mendapatkan calon mitra yang banyak. Dari pihak BMT sendiri juga memberikan maintenance kepada anggota atau calon anggota seperti pemberian bingkisan pada saat lebaran

- c. Bersedia untuk di audit secara eksternal dan meningkatkan kepercayaan nasabah maupun calon nasabah

Dari kendala yang dihadapi yaitu BMT tidak mempunyai LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) solusi yang dilakukan oleh BMT yaitu

---

<sup>31</sup> Hasil wawancara melalui WhatsApp dengan Mbak Sari Rahwati selaku Customer Service pada 5 April 2018, pukul 21.15

dengan bersedia di audit secara eksternal dan meningkatkan kepercayaan calon nasabah maupun calon nasabah. Hal ini disampaikan oleh Mbak Sari Rahmawati selaku Costumer Service BMT Permata Jawa Timur, beliau mengatakan bahwa :

“Solusi yang dilakukan oleh BMT ya, kalau tidak mempunyai LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) yaitu bersedia di audit secara eksternal dengan ini hasilnya dapat dilihat oleh pihak-pihak lain dan meningkatkan kepercayaan kepada calon nasabah maupun calon nasabah mbak, memberitahukan kepada mereka bahwa walaupun tidak ada LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) menabung di BMT itu juga aman. Pihak BMT juga berusaha untuk menerapkan etika bisnis dengan prinsip kejujuran dan dari kinerja pelayanan serta sumber daya manusia.”<sup>32</sup>

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti solusi yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur Mojokerto yaitu dari BMT sendiri bersedia untuk diaudit secara eksternal dengan adanya audit eksternal hasil dari audit ini dapat dilihat oleh pihak – pihak lain. Dari pihak BMT juga meningkatkan kepercayaan kepada nasabah maupun calon nasabah bahwa menyimpan atau menabung uang di BMT itu juga aman seperti di Perbankan walaupun tidak ada LPS (Lembaga Penjamin Simpanan). Pihak BMT juga berusaha untuk menerapkan etika bisnis dengan prinsip kejujuran dan dari kinerja pelayanan serta sumber daya manusia.

- d. Meningkatkan pelayanan dan menciptakan citra yang baik kepada nasabah

---

<sup>32</sup> Hasil wawancara melalui WhatsApp dengan Mbak Sari Rahwati selaku Customer Service pada 5 April 2018, pukul 21.30

Solusi yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur dalam menghadapi kendala banyaknya pesaing dengan lembaga keuangan sejenis. Hal ini disampaikan oleh Mbak Sari Rahmawati selaku Costumer Service beliau mengatakan bahwa:

“Solusi yang dilakukan oleh kita yaitu dengan cara meningkatkan pelayanan mbak seperti halnya mengoptimalkan dengan adanya layanan jemput bola, memberikan suasana dalam gedung BMT nyaman. Untuk menciptakan citra yang baik kepada calon nasabah, nasabah maupun mitra dengan cara menjalin hubungan baik dengan mitra lebih ditingkatkan kembali, menjaga kerja sama yang baik terhadap Lembaga Keuangan yang lain yang telah bekerja sama, menjaga loyalitas nasabah. Mengikuti perkembangan teknologi, menonjolkan keunggulan dan keunikan dari produk yang kita miliki, ya seperti ini cara kita untuk menghadapi persaingan”<sup>33</sup>

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti bahwa solusi yang dilakukan oleh pihak BMT Permata untuk menghadapi kendala dengan adanya pesaing dari Lembaga Keuangan yang sejenis yaitu dengan cara meningkatkan pelayanan dan menciptakan citra yang baik kepada nasabah. Meningkatkan pelayanan kepada nasabah yaitu dari pihak BMT Permata Jawa Timur mengoptimalkan dengan adanya pelayanan jemput bola, memberikan suasana dalam gedung BMT Permata Jawa Timur yang nyaman. Untuk menciptakan citra yang baik yaitu dengan cara menjalin hubungan baik dengan mitra lebih ditingkatkan kembali, menjaga kerja sama yang baik terhadap Lembaga Keuangan yang lain yang telah bekerja sama, menjaga loyalitas nasabah. Mengikuti perkembangan teknologi, menonjolkan keunggulan

---

<sup>33</sup> Hasil wawancara melalui WhatsApp dengan Mbak Sari Rahwati selaku Customer Service pada 5 April 2018, pukul 21.40

dan keunikan dari produk yang kita miliki oleh BMT Permata Jawa Timur.

### **C. Analisis Data**

Setelah mengemukakan beberapa temuan penelitian di atas selanjutnya peneliti akan menganalisis temuan tersebut, di antaranya:

1. Cara BMT Permata Jawa Timur Mojokerto dalam memilih Sekolah sebagai Mitra Kerja Sama dalam Pemasarannya

Setelah melakukan penelitian di lapangan, maka pada fokus masalah pertama diperoleh beberapa temuan. Pertama diperoleh temuan cara BMT Permata Jawa Timur Mojokerto dalam memilih sekolah sebagai mitra kerja sama dalam pemasarannya.

Temuan di atas berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada manager BMT Permata Jawa Timur, hasil wawancara tersebut mengemukakan bahwa cara memilih sekolah sebagai mitra kerja sama yaitu dengan cara memilih mitra kerja sama yaitu yang memiliki hubungan dengan BMT Permata Jawa Timur terlebih dahulu seperti Yayasan Permata Jawa Timur dari pihak ini ada yang menjadi anggota, menjadi bagian pengurus dari BMY Permata Jawa Timur dan memilih lokasi yang dekat dengan BMT Permata Jawa Timur. BMT Permata melakukan getok tular atau dari mulut ke mulut dalam melakukan pemasarannya. Dari yang menjadi anggota maupun yang sudah menjadi

nasabah di BMT mengajak teman, kerabat untuk menabung di BMT Permata Jawa Timur.

Cara BMT Permata dalam melakukan pemasarannya yaitu melalui kerja sama dengan sekolah-sekolah. Dalam proses melakukan pemasaran sebelum mereka turun kelapangan mereka sudah melakukan mapping atau pengelompokan pasar terlebih dahulu sehingga pada saat turun kelapangan mereka sudah mempunyai data siapa saja yang akan menjadi pasar sasaran mereka. Kemudian mempersiapkan perlengkapan apa saja yang dibutuhkan dalam proses pemasaran seperti proposal, brosur serta produk apa saja yang akan ditawarkan kepada nasabah.

Setelah melakukan persiapan barulah mereka mendatangi calon nasabah sesuai dengan list yang sudah dilakukan sebelumnya. Pihak BMT mengajukan proposal terlebih dahulu kepada sekolah-sekolah apabila pihak sekolah menerima kerja sama maka pihak BMT Permata akan datang untuk mensosialisasikan kepada pihak sekolah dan wali murid dari siswa-siswi yang bersolah disana maupun orang-orang yang ada di daerah sekitar sekolah itu.

## 2. Bentuk-bentuk Kerja Sama yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur Mojokerto dengan Pihak Sekolah

Bentuk kerja sama yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur dengan Pihak sekolah yaitu Tabungan Siswa, Gaji Guru, Sponsorship dan Pembiayaan Guru. Dari keempat kerja sama yang dilakukan oleh pihak sekolah dengan BMT Permata Jawa Timur tidak semua sekolah memiliki

kerja sama itu. Kerja sama yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur dengan Yayasan Permata meliputi tabungan siswa, penggajian guru atau karyawan, pembiayaan guru dan sponsorship. Sedangkan untuk kerja sama antara BMT Permata Jawa Timur dengan sekolah-sekolah lain hanya tabungan siswa dan sponsorship saja.

### 3. Manfaat kerja sama antara BMT Permata Jawa Timur dengan sekolah

Kerja sama yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur dengan pihak sekolah akan memberikan manfaat bagi BMT Permata Jawa Timur maupun pihak yang lain. Berikut manfaat yang diperoleh beberapa pihak diantaranya yaitu:

- a. Manfaat yang didapatkan oleh BMT Permata Jawa Timur yaitu dapat memberikan potensi bisnis besar bagi BMT, membantu pihak Yayasan Permata untuk membantu sistem penggajian, menambah relasi kerja sama, dan terbantu dengan adanya para wali murid dalam memasarkan BMT Permata Jawa Timur kepada masyarakat.
- b. Manfaat yang diperoleh Sekolah-sekolah yaitu Pihak sekolah terbantu dalam mengurus keuangan sekolah seperti tabungan, dapat meningkatkan branding sekolah, mengajarkan anak-anak untuk membudayakan menabung di sekolah, rumah maupun mengajarkan untuk menabung di Lembaga Keuangan Syariah, membantu orang tua untuk mengontrol pengeluaran anak dan juga mengajarkan kepada anak untuk lebih mandiri dan disiplin dalam pengelolaan uang mereka sendiri.

- c. Manfaat yang diperoleh Wali Murid yaitu Sebagai wali murid sendiri merasa terbantu dalam mempersiapkan dana sekolah untuk pembayaran biaya sekolah anak-anaknya, terbantu mengajarkan kepada anak untuk mengenal produk-produk tabungan yang ada di Perbankan, Mengajarkan anak untuk hidup hemat, rajin menabung, mengajarkan tentang kemandirian dan kedisiplinan.
4. Kendala yang dihadapi oleh BMT Permata Jawa Timur Mojokerto dalam Melakukan Pemasaran melalui Kerja Sama dengan Sekolah

Kendala yang dialami oleh BMT Permata Jawa Timur ini ada dua yaitu kendala internal dan kendala eksternal. Berikut ini kendala internal yang dihadapi oleh BMT Permata Jawa Timur yaitu SDM (Sumber Daya Manusia) yang tersedia kurang berkompeten, kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia), promosi produk di BMT Permata Jawa Timur masih belum maksimal, minat menabung siswa yang relatif rendah, kurangnya pemahaman masyarakat tentang BMT Permata Jawa Timur

Kendala eksternal yang harus dihadapi oleh BMT Permata Jawa Timur adalah menanamkan kepercayaan terhadap orang lain untuk menabung ke BMT itu tidak mudah, dalam melakukan pemasaran dengan pihak sekolah kadang masih ditolak, BMT tidak mempunyai LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) tetapi setiap tahun ada proses audit, Persaingan dengan Lembaga Keuangan sejenis.
5. Solusi yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur dalam menghadapi kendala

Dalam melakukan solusi yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur ini juga ada dua yaitu solusi internal dan solusi eksternal. Berikut ini solusi internal yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur yaitu Pengadaan *controlling* dan pelatihan, dilakukan perekrutan karyawan kembali, peningkatan promosi dimaksimalkan kembali, mensosialisasikan kepada siswa tentang manfaat menabung, mensosialisasikan tentang keberadaan BMT Permata Jawa Timur.

Solusi eksternal yang dilakukan oleh BMT Permata Jawa Timur adalah Memberikan kepercayaan kepada masyarakat menabung di BMT itu juga aman melalui cara memberikan pengetahuan kepada masyarakat tentang manfaat menabung, kelebihan yang dimiliki oleh BMT, dan memberikan kepercayaan kepada calon nasabah bahwa BMT juga akan menjamin dana nasabah yang ada di BMT akan di kelola dengan baik dan aman agar para nasabah itu dapat percaya untuk menabung di BMT, menunjukkan performance yang baik kepada calon mitra maupun mitra, bersedia untuk di audit secara eksternal dan meningkatkan kepercayaan nasabah maupun calon nasabah, meningkatkan pelayanan dan menciptakan citra yang baik kepada nasabah.