# BAB IV

# TEMUAN PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

## A. Paparan Data Penelitian

### 1. Tata letak BMT Sahara Tulungagung

Letak BMT Sahara Cabang Bandung Tulungagung yang berada di Suruhan Kidul Bandung yang berdekatan dengan sekolah dan berada di pinggir jalan raya yang ramai dan banyak pula pertokoan, perumahan warga, di sekeliling kegiatan perekonomian tulungagung, yang mempermudah nasabah dan BMT Sahara Cabang Tulungagung dalam menghimpun dana dan penyaluran dana melalui produk-produk yang dibuatnya.

### 2. Sejarah BMT Sahara Tulungagung

Sebagaimana telah dipaparkan dimuka bahwa BMT merupakan Balai Usaha Mandiri Terpadu yang berintikan Baitul Maal (Lembaga Sosial) dan Baitut Tamwil (Lembaga Usaha). Baitul Maal adalah institusi yang melakukan pengelolaan zakat, infaq, shodaqoh dan hibah secara amanah. Kegiatan yang dilakukan dalam bidang ini adalah mengumpulkan zakat, infaq, shodaqoh, dan hibah kemudian disalurkan untuk membantu kaum dhuafa (8 asnaf) yaitu fakir, miskin, muallaf, sabilillah, ghorim, hamba sahaya, amil, musafir dan termasuk anak-anak yatim piatu dan masyarakat lanjut usia. Baitut Tamwil adalah Institusi yang melakukan kegaitan usaha dengan mengumpulkan dana melalui penawaran simpoksus dan berbagai jenis simpanan/tabungan yang kemudian

dikembangkan dalam bentuuk pembiayaan dan investasi bagi usaha-usaha yang produktif.

Pembiayaan untuk modal usaha kecil dilakukan dengan system bagi hasil (tanpa bunga) dan pola jual beli. Praktek seperti ini sesuai syariat Islam, sehingga BMT disebut lembaga ekonomi keuangan syariah. Keberadaan BMT telah mendapatkan pembinaan dan pengawasan dari Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). PINBUK merupakan Badan Pekerja YINBUK yang didirikan bersama oleh ketua ICMI Pusatyaitu Bapak Prof.Dr.Ing.BJ. Habibie, Ketua MUI K.H. Hasan Basri (alm) dan Dirut Bank Muamalat Indonesia (BMI) H. Zainul Bahar Noer. YINBUK/PINBUK sebagai Lembaga Syawadaya Masyarakat (LSM) telah mendapat persetujuan dari Bank Indonesia (BI) Nomor 003/mou/phbk-pinbuk/VII/1995 untuk mengembangkan BMT-BMT dan pengusaha kecil bawah.

BMT Sahara Tulungagung merupakan salah satu dari 5000 BMT yang bertebaran diseluruh tanah air.BMT Sahara hadir untuk memberdayakan ekonomi masyarakat kecil (akar rumput) sesuai syariah Islam, yakni system bagi hasil/tanpa bunga.BMT Sahara beroperasi sejak 10 Maret 1999 dan beroperasi secara legal dengan sertifikat operasi yang dikeluarkan oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usah Kecil (PINBUK) nomor:10115/SO/Pinbuk/III/1999 sebagai kelompok swadaya masyarakat (KSM) BMT binaan PINBUK berdasarkan naskah kerjasama antara Bank Indonesia dengan PINBUK nomor:003/MOU/PH.BK.PINBUK/IX-95 tanggal 27 Septembar 1995.Kemudian BMTSahara diperkuat dengan Badan Hukum dari

Kementerian Negara Koperasi dan UKM melalui SK nomor:188.2/164/BHXVI.291/304/XII/2006.Dengan demikian sejak 10 Maret 1999 BMT Sahara mulai bergerak membantu para pengusaha kecil yang ada disekitarnya.BMT Sahara memberikan permodalan kepada para Pengusaha kecil dan mikro dengan system bagi hasil. Dengan sistem ini mereka merasa lebih pas.Sebab pemberian jasa tidak didasarkan kepada besarnya jumlah pinjaman.Namun didasarkan jumlah keuntungan mereka.Dan jika usaha mereka rugi maka kerugian akan ditanggung bersama.Hal ini berbeda dengan lembaga-lembaga keuangan konvensional yang tidak kenal nasib nasabah.Untung atau rugi tidak peduli yang penting “bayar bunga”. Inilah ketidakadilan dalam praktek riba yang selama ini menjalan dalam kehidupan.

Kini dalam usianya yang 16 tahun asset BMT Sahara telah berkembang mencapai Rp. 12,343,182,966. (*Dua Belas Mliyar Tiga Ratus Empat Puluh Tiga Juta Seratus Delapan Puluh Dua Ribu Sembilan Ratus Enam Puluh Enam Rupiah)* dengan anggota binaan mencapai 1.954 orang. Mereka terdiri dari para Pengusaha kecil di segala sektor perdagangan, perikanan, pengrajin, pertanian, pedagang kaki lima dan lain-lain. Anggota BMT juga terdiri dari para penyimpan, dan para donator yang berada di seluruh pelosok Tulungagung.Sehingga tidak mengherankan jika untuk mempermudah pelayanan dan jangkauan,BMT mendekatkan diri dengan membuka cabang dan

di berapa tempat yakni, Cabang Bandung di Jl.raya BakalanNo 7 Suruhan Kidul –Bandung-Tulungagung.[1]

**3. Visi dan Misi**

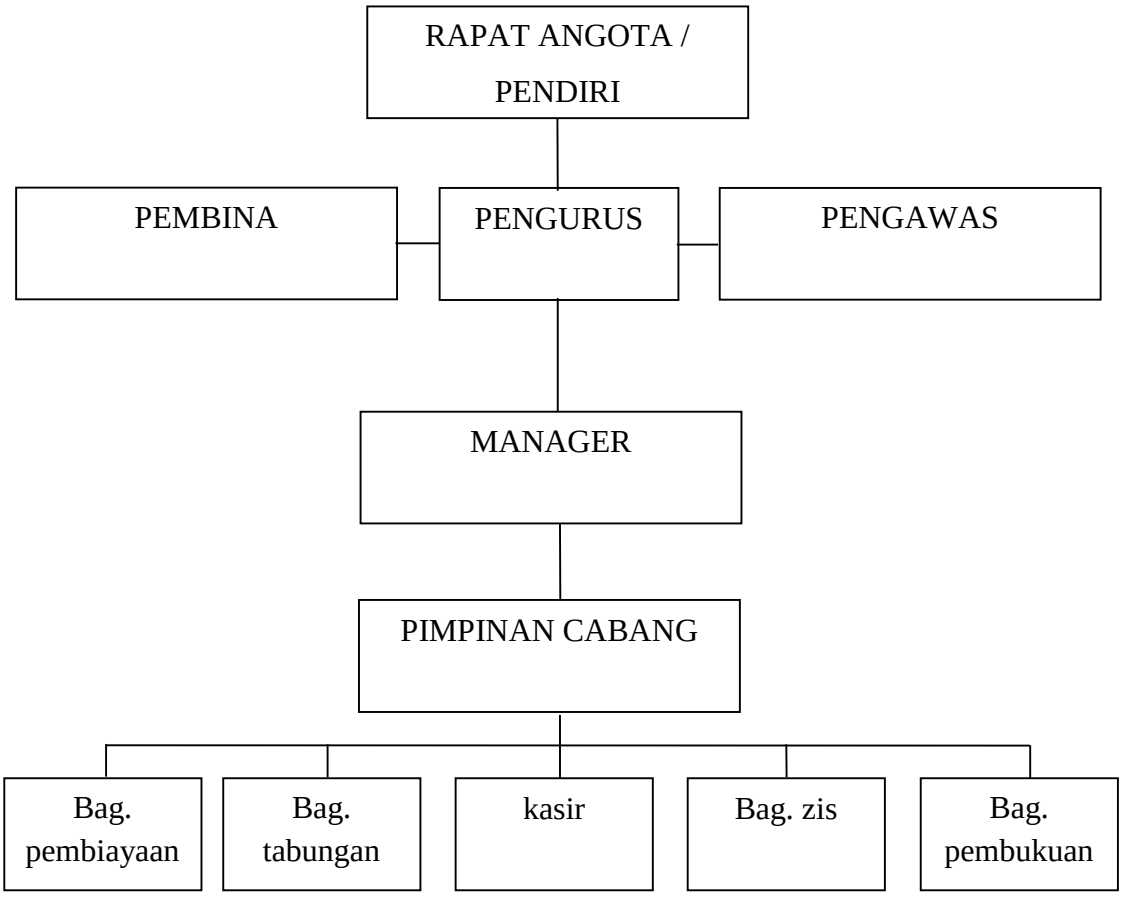
Visi dan Misi BMT Sahara Tulungagung yaitu terwujudnya kuwalitas anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, sehingga mampu berperan sebagai wakil-wakil pengabdi Allah SWT untuk memakmurkan ummat manusia. Sedangkan misi BMT Sahara Tulungagung membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian yang maju berlandaskan syariah dan ridho Allah SWT.

**4. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian ini berada di BMT Sahara Cabang Bandung Tulungagung yang beralamatkan di Suruhan Kidul Bandung Tulungagung.

[1]Buku laporan *Rapat Anggota Tahunan* ( RAT ) BMT SaharaTulungagung Tahun 2015

**5. Sruktur organisasi BMT Sahara Tulungagung**




**4.1. bagan struktur organisasi BMT Sahara Tulungagung**

**6. Susunan Pengelola BMT Sahara Tulungagung**

Adapun susunan atau pengawas dan penasehat Kopsyah BMT Sahara sebagai berikut:

**Dewan Pengawas**

Pengawas Syariah : KH.Hadi Mahfud

Pengawas Manajemen : H.Nyadin, MAP

Pengawas Keuangan : H. Rohmat Shidiq

**Dewan Penasehat**

| | |
|---|---|
| Penasehat | : Drs. H. Shodiq Bakroini |
| Penasehat | : H.Abdul Azis |
| **Pengurus** | **:** |
| Ketua pengurus | : H.Moch. Subehan |
| Wakil pengurus | : H. Abdul Azis Purwanto |
| Sekretaris | : Drs. Sulkornaen Ahmad |
| Bendahara | : Bambang El Faruq |

**Pengelola/Karyawan**

| | |
|---|---|
| Manajer | : H. Mustofa, SE.MM |
| Kasir | : Mamik Muyanti, SP |
| Kasir Kacab | : Nunuk Maharani, S, Kom |
| Pembiayaan | : Rifa Kuswoyo |
| Pembiayaan | : Ropingi |
| Pembiayaan | : Haryanto |
| Pembiayaan | : M. Ali Thamrin, SHI, M.Sy |
| Teller | : Vidha Ariani, S.Sos |

| | |
|---|---|
| Teller | : Erni Susanti, S. Pd |
| Manajer cabang | : Susilo, A. Ma |
| Pembukuan Kacab | : Inganatus Solikhah, Amd |
| Collector | : Ramadhan |
| Marketing | : Ahmad Rifqi Syafi'I, SEI |
| Administrasi | : M. Ivan Wahyudi, S.Pdi |

Mengacu pada struktur organisasi BMT Sahara di atas, maka pembagian tugas dan tanggung jawab dari masing masing bagian pada BMT Sahara Tulungagung adalah sebagai berikut.

a. Pengawas

Mempunyai kewenangan mengawasi jalannya BMT sehari hari agar selalu sesuai dengan ketentuan ketentuan syariah. Pengawas bertugas meneliti produk-produk yang ditawarkan BMT dan membuat rekomendasi produk baru BMT

b. Pembina

Mengevaluasi kondisi yang ada di lapangan dan praktik sehari-hari yang berlangsung dalam kegiatan BMT. Pembina bertugas memberi masukan kepada manajemen dalam hal diperlakukannya pembenahan, perbaikan, koreksi baik yang menyangkut system, prosedur maupun aspek managerial.

c. Pengurus

Mempunyai wewenang mewakili angota (pendiri), pengurus berwenang untuk memastikan jalannya tindakan BMT dan membuat kebijakan umum serta melakukan pengawasan pelaksanaan kegiatan BMT sehingga sesuai dengan tujuan. Pengurus bertugas menyusun kebijakan untuk BMT dan melakukan pengawasan kegiatan dalam bentuk, persetujuan pembiayaan untuk suatu jumlah tertentu, pengawasan tugas manajer (pengelola) dan memberikan persetujuan terhadap produk – produk yang akan ditawarkan kepada anggota.

d. Manajer umum

Mempunyai wewenang untuk memimpin jalannya BMT sehingga sesuai dengan tujuan dan kebijakan umun yang di gariskan oleh pengurus. Manajer bertugas mebuat rencana kerja secara periodik, yang meliputi, (rencana pemasaran, rencana pembiayaan, rencana biaya operasional, rencana keuangan)

Manajer juga membuat kebijakan khusus dengan kebijakan umum yang digariskan oleh pengurus, pemimpin dan mengarahkan kegiatan yang dilakuakan oleh staf, membuat laporan secara periodic kepada pengurus, berupa:

1) Laporan pembiayaan baru
2) Laporan perkembangan pembiayaan
3) Laporan keuangan
4) Bagian kasir

Bertindak sebagai penerima uang dan juru bayar dan bertugas menerima atau menghitung uang dan membuat bukti penerimaan, melakukan pembayaran sesuai dengan pemerintah ketua, melayani dan membayar pengambilan simpanan, membuat buku khas kerjadan setiap akhir jam kerja menghiyung uang yang ada dan meminta pemeriksan dari ketua.

e. Bidang pemasaran

Melaksanakan kegiatan pemasaran produk-produk pelayanan BMT kepada anggota dan masyarakat. Pemasaran bertugas menyusun rencana pemasaran, melakukan pemasaran terhadap produk-produk BMT, melakukan analisa hasil pemasaran, membuat laporan perkembangan pemasaran

f. Bidang pembiayaan

Melaksanakan kegiatan pelayanan kepada anggota serta melakukan pembinaan agar pembiayaan yang diberikan tidak macet. Dan bertugas menyusun rencana pembiayaan menerima usulan dan melakukan wawancara analisa pembiayaan, menganalisa proposal pembiayaan anggota, mengajukan persetujuan pembiayaan kepada manajer umum, melakukan administrasi pembiayaan, melakukan pembinaan terhadap angota, membuat laporan perkembangan pembiayaan

g. Bidang tabungan

Melaksanakan kegiatan menghimpun dana angota dan berbagai sumber lainnya untuk memperbesr modal BMT serta meyalurkannya dalam pembiayaan untuk meningkatkan profitabilitas BMT. Dan bertugas untuk merencanakan produk produk simpanan, melakukan analisa data simpanan. Melakukan pembinaan anggota, membuat laporan perkembangan simpanan

h. Bidang pembukuan

Menangani administrasi keuangan, menghitung bagi hasil, serta menyusun laporan keuangan. Mengerjakan jurnal buku besar, menyusun neraca percobaan, melakukan perhitungan bagi hasil simpanan dan pembiayaan, menyusun laporan keuangan secara periodik.

i. Bidang ZIS

Menangani administrasi keuangan zakat, infak, shodaqoh, serta menyusun laporan keuangan. Mempunyai tugas, menyusun rencana bagian ZIS, melayani penerimaan dan pengeluar ZIS, menyusun laporan perkembang ZIS

j. Petugas lapangan

Memberikan penilaian atas analisa terhadap nasabah. Petugas lapangan mempunyai tugas melakukan survey nasabah pembiayaan, melaksanakan penagihan terhadap nasabah pembiayaan yang menunggak.

**7. Bidang Usaha BMT Sahara Tulungagung**

Sebagai mitra pengusaha kecil, BMT Sahara bertekad membantu mengurangi kemiskinan dengan meningkatkan ekonomi mereka. Adapun kegiatan yang dilakukan yakni:

1) Simpanan / Tabungan

Simpanan Masyarakat Islami (SIMASIS) merupakan simpanan anggota yang di dasarkan pada akad Wadiah Yad-dhomanah dan Mudhorobah, atas ijin penitip, dana yang disimpan pada rekening dapat dikelola dan dimanfaatkan oleh BMT Sahara.

Adapun manfaat dan kelebihan yang diperoleh antara lain:

a) Lebih mudah, nyaman dan aman karena dikelola secara syariat, terhindar dari prinsip riba.
b) Memperoleh bagi hasil lebih tinggi, dengan nisbah 45%
c) Dapat dijadikan simpanan pribadi, keluarga, atau lembaga
d) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan
e) Tidak ada biaya administrasi atau potongan tiap bulan

2) Simpanan berjangka atau deposito

Simpanan berjangka atau deposito adalah jenis simpanan yang diperuntungkan bagi mereka yang menyimpan dana pada waktu yang relative lama dengan prinsip syariah.

Manfaat yang diperoleh antara lain:

a) Memperoleh bagi hasil yang kompetitif sesuai dengan jangka waktu

b) Pengambilan hanya bisa dilakukan setelah jatuh tempo

c) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan

Berikut perkembangan nasabah penabung dari tahun 2014 sampai 2015

| Tahun | Jumlah nasabah | Jumlah penabung | Jumlah pembiayaan |
|---|---|---|---|
| 2014 | 1845 | 1694 | 1935 |
| 2015 | 1954 | 1757 | 1946 |

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa perkembangan jumlah nasabah mulai dari tahun 2014 sampai 2015 mengalami kenaikan yang cukup signifikan baik dari jumlah nasabah, jumlah penabung dan pembiayaan.

3) Pinjaman modal / pembiayaan

BMT Sahara menyediakan pelayanan pinjaman modal dan pembiayaan sesuai kebutuhan nasabah. Beberapa sektor yang dibiayai BMT Sahara antara lain:

a) Pertanian

b) Perdagangan

c) Investasi/jasa

d) Konsumtif

e) Peternakan

f) Konveksi

Manfaat yang diperoleh antara lain:

a) Persyaratan ringan
b) Proses pembiayaan mudah dan cepat
c) Angsuran ringan
d) Bebas biaya penalty atau denda bagi yang ingin mempercepat pelunasan.[2]

**8. Temuan Hasil Penelitian**

Gerakan Indonesia Menabung ini merupakan program yang dibuat oleh bank Indonesia sebagai produk hasil kerjasama antara Bank Indonesia dengan industry perbankan nasional untuk meningkatkan budaya menabung di bank serta bertujuan untuk memasyarakatkan gerakan gemar menabung. Gerakan tersebut sangat penting dalam membudayakan hidup hemat demi kepentingan masa depan. Temuan hasil penelitian ini disajikan oleh peneliti sesuai dengan fokus penelitian yang sudah ada.

1. Respon BMT Sahara Bandung tentang Program GIM (Gerakan Indonesia Menabung)

Menurut Manajer BMT Sahara bapak Susilo, tentang respon BMT dalam program gerakan Indonesia Menabung.

Mengatakan bahwa: respon BMT bagus mas, mengingat bahwa masyarakat banyak yang belum menabung. Dengan adanya program gerakan Indonesia menabung BMT makin gencar memberi masukan atau penyuluhan kepada masyarakat yang belum menabung. Kebanyakan gini mas, masyarakat enggan menabung karena mungkin malu kalau menabung sedikit.

[2]Buku laporan Rapat Anggota Tahunan ( RAT ) BMT SaharaTulungagung Tahun 2015

Menurut mas akhmad Rifqi Syafi'I selaku karyawan di BMT Sahara Bandung juga mengatakan bahwa:

> Dalam program GIM responnya baik bagi BMT, untuk menambah jumlah nasabah, menambah aset BMT serta pendapatan. Program tersebut memberikan manfaat bagi lembaga karena ya itu mas, mengajak masyarakat gemar menabung untuk kepentingan yang akan datang. Sekarang ini BMT semakin gencar dalam memberi masukan kepada masyarakat akan pentingnya menabung dan menarik masyarakat untuk menabung di BMT.

Dari penjelasan bapak Susilo dan mas Rifqi menjelaskan bahwa dengan adanya program gerakan Indonesia menabung sangat baik dilakukan. Sebagai sarana untuk menarik masyarakat/calon nasabah untuk menabung di BMT dan sebagai salah satu upaya untuk mensukseskan program dari pemerintah. Gerakan Indonesia Menabung (GIM) ini bertujuan untuk meningkatkan budaya menabung serta memasyarakatkan gemar menabung. Dalam hal ini masyarakat diharapkan mampu memberikan respon positif terhadap program tersebut dan juga dapat menjadi langkah awal kalangan masyarakat kecil atau kurang mampu untuk menabung di lembaga keuangan khususnya di BMT sahara. Ini juga sebagai sarana memperkenalkan/mempromosikan BMT Sahara kepada masyarakat luas, sehingga semakin banyak pula masyarakat yang ingin menabung.

2. Peran BMT dalam meningkatkan kesadaran menabung masyarakat di BMT Sahara cabang Bandung

Peran BMT dalam meningkatkan menabung melakukan pembinaan kepada masyarakat, BMT bersikap aktif dalam menjalankan fungsinya yaitu sebagai lembaga keuangan, misalnya dalam pembinaan, penyuluhan serta pengawasan bagi usaha kecil. Bapak Susilo mengatakan:

Peran BMT terkait dengan meningkatkan kesadaran menabung masyarakat, kita selalu mencari nasabah mas, mencari nasabah melalui penyebaran brosur, produk-produk yang di tawarkan serta getok tular dari teman-teman yang pernah menabung di BMT mas. Bisa juga dengan menjelaskan secara langsung kepada calon nasabah. Supaya penyampaiannya bisa diterima langsung.[3]

Dari jawaban di atas peneliti bertanya bagaimana BMT menjelaskan

secara langsung ke calon nasabah?

Maksudnya gini mas menjelaskan secara langsung kami dari pihak BMT bertemu kepada masyarakat dan menawarkan untuk menabung, pokoknya kami berusaha semaksimal mungkin supaya nasabah BMT semakin bertambah. Contoh lain kami dari pihak BMT mengikuti acara basar atau even tertentu supaya banyak yang mengenal BMT Sahara.[4]

Selanjutnya mas Rifqi selaku karyawan menambahkan :

Peran dari BMT itu ya sebagai perantara keuangan Islam. Karena sistemnya berdasarkan prinsip syariah. Kemudian peran dalam meningkatkan menabung ya kita berperan aktif dalam mencari nasabah mas.[5]

Dengan pertanyaan yang berbeda peneliti menanyakan kepada Ibu suharti

nasabah BMT Sahara tentang bagaimana Ibu masuk menjadi nasabah di

BMT ?

Saya tertarik menabung di BMT ini awalnya di kasih tau temen, dia sudah lama menabung di sini dan saya di ajak menabung juga. Sebelumnya saya tidak tau mas.[6]

Kemudian peneliti menanyakan kepada ibu suharti apa yang menyebabkan

ibu tertarik menabung di BMT Sahara ?

---

[3]Bapak Susilo, A.Ma"*wawancara Manajer BMT Sahara Cabang Bandung"*(yang beralamat di Kantor BMT Sahara Bandung)

[4]Bapak Susilo, A.Ma"*wawancara Manajer BMT Sahara Cabang Bandung"*(yang beralamat di Kantor BMT Sahara Bandung)

[5]Akhmad Rifqi Syafi'I "*wawancara Karyawan BMT Sahara Cabang Bandung"*(yang beralamat di Kantor BMT Sahara Bandung)

[6]Ibu suharti nasabah BMT Sahara

> Pelayanannya baik mas dan pengambilan keuntungannya bagi hasil. Kadang setiap bulan di kasih parsel atau diberi hadiah berupa sembako.[7]

Dari pernyataan ketiga narasumber di atas dapat di perjelas bahwa dalam melakukan perannya BMT sebagai lembaga yang menjadi motor pengerak ekonomi, mensosialisasikan kepada masyarakat dengan pelayanan yang baik, penyebaran brosur, serta getok tular. Maksud dari penyebaran brosur setiap ada nasabah yang datang di BMT di kasih brosur atau apabila ada acara even besar seperti bazar kita mengadakan stand dan memperkenalkan BMT Sahara pada masyarakat luas atau juga bisa dengan di sebar di perumahan agar banyak yang mengetahui program yang di tawarkan oleh BMT. Juga bisa dengan getok tular atau ajakan dari temen yang sudah menjadi anggota nasabah BMT.

3. Upaya yang dilakukan BMT dalam memaksimalkan program GIM (Gerakan Indonesia Menabung)

Dalam upaya memaksimalkan gemar menabung BMT mensosialisasikan kepada masyarakat bahwa menabung itu penting. Mensosialisasikannya dengan cara menjelaskan kepada masyarakat khususnya masyarakat yang belum pernah tersentuh oleh lembaga keuangan.

Bapak Susilo mengatakan bahwa:

> Kita ekspansi mas, mensosialisasikan kepada masyarakat dari semua golongan, seperti para pedagang, para pengusaha dan pengusaha tenak. Mungkin dari pedagang di pasar juga bisa. Dari semua itu perlu di kunjungi agar bisa menabung di BMT. Dengan adanya gerakan

[7]Ibu suharti nasabah BMT Sahara

menabung tersebut tujuannya sangat baik, karena mendorong masyarakat untuk gemar menabung dan membiasakan masyarakat menabung,[8]

Mbak Nunuk menambahkan:

Mensosialisasikannya dengan menjelaskan manfaat gemar menabung itu gimana dan untuk masa depan seperti apa. Kan program ini mengajak masyarakat untuk menabung.[9]

Dalam upaya memaksimalkan gemar menabung perlu adanya sosialisasi kemasyarakat luas dan juga kepada pelajar akan arti pentingya menabung agar budaya menabung semakin meningkat dan banyak masyarakat yang mendukung program dari pemerintah tersebut.

4. Strategi untuk meningkatkan jumlah nasabah menabung

Strategi yang di gunakan BMT untuk meningkatkan jumlah nasabah menabung salah satunya pelayanan yang baik, mempromosikan kepada masyarakat tentang produk yang ada di BMT Sahara agar masyarakat tertarik menabung serta pemasaran yang baik.

Bapak Susilo mengatakan bahwa:

gini mas, tentang strategi kita menerapkan pelayanan yang maksimal agar masyarakat itu merasa nyaman dan tertarik menabung di BMT Sahara. Untuk selanjutnya kita mempromosikan keberadaan BMT, ini adalah salah satu sebagian dari pada meningkatkan jumlah nasabah. Kan mengajak masyarakat menabung di BMT. Seperti program yang di canangkan oleh pemerintah untuk gemar menabung.[10]

Dalam meningkatkan jumlah nasabah perlu adanya dorongan dari pihak lembaga agar masyarakat mengerti pentingnya menabung itu seperti apa.

---

[8]Bapak Susilo, A.Ma"*wawancara Manajer BMT Sahara Cabang Bandung"*(yang beralamat di Kantor BMT Sahara Bandung)

[9]Nunuk Maharani, wawancara Karyawan BMT Sahara Cabang Bandung, (yang beralamatkan di Kantor BMT Sahara Bandung)

[10]Bapak Susilo, A.Ma"*wawancara Manajer BMT Sahara Cabang Bandung"*(yang beralamat di Kantor BMT Sahara Bandung)

Strategi yang di terapkan dalam hal ini adalah pelayanan, melayani nasabah dengan baik, sopan ramah serta berperilaku baik. Dengan promosi sebagai salah satu strategi BMT supaya lebih berkembang lagi, karyawan selalu aktif mencari nasabah. Semakin aktif mencari nasabah,BMT semakin banyak yang ingin menabung.

Bapak susilo menambahkan jawabannya:

> Pelayanan prima terhadap nasabah BMT Sahara dalam memberikan pelayanan kepada nasabah sudah bagus serta membina hubungan baik dengan nasabah. Dalam memberikan pelayanan kepada nasabah menampilkan tampilan yang menarik, sopan–santun, ramah–tamah, adil dan cepat dengan etika yang baik sehingga nasabah puas dengan pelayanan yang diberikan. BMT Sahara juga cepat dalam mengatasi masalah yang muncul secara profesional. Dalam memberikan pelayanan kepada nasabah selalu cepat agar nasabah tidak menuggu lama.[11]

Upaya inilah yang di lakukan BMT BMT Sahara untuk menjaga hubungan yang baik kepada nasabah, agar nasabah nyaman dalam melakukan transaksi dan bertahan sebagai nasabah yang selalu setia bertransaksi di BMT Sahara, serta melakukan pelayanan yang professional sebagai kunci utama dari BMT untuk meningkatkan jumlah nasabah menabung.

Adapun strategi agar nasabah selalu menjadi langganan menabung di BMT Sahara

Menurut mas Rifqi selaku karyawan BMT Sahara mengatakan:

> Nasabah yang baik dan teratur menabung di setiap bulannya akan di berikan hadiah berupa parcel atau yang lainnya sebagai wujud terima masih dari BMT karena telah menjadi nasabah yang baik.[12]

---

[11]Bapak Susilo, A.Ma"*wawancara Manajer BMT Sahara Cabang Bandung"*(yang beralamat di Kantor BMT Sahara Bandung)

[12]Akhmad Rifqi Syafi'I "*wawancara Karyawan BMT Sahara Cabang Bandung"*(yang beralamat di Kantor BMT Sahara Bandung)

Dalam upaya meningkatkan operasional BMT, BMT menerapkan strategi dengan memberikan hadiah berupa parcel sebagai wujud terima kasih dari BMT. Dalam penerapan strategi ini yang mendapatkan hadiah adalah para nasabah yang menabungnya rutin dan bila mengangsur juga rutin akan mendapatkan imbalan dari BMT. Seperti ada hubungan timbal balik dari BMT sebagai lembaga dan masyarakat sebagai penabung yang telah menjadi langganan.

Dengan cara menyebar brosur dan memasang bener guna memperkenalkan BMT Sahara juga bisa menjadi strategi yang bagus agar masyarakat mengetahui dan membaca brosur dari program BMT.

Bapak susilo menambahkan :

> Dari pihak BMT membuat brosur mas, menyebar luaskan kepada masyarakat agar masyarakat itu mengetahui keberadaan BMT Sahara dan mengetahui produk yang ditawarkan dari BMT kami.[13]

Kemudian peneliti bertanya kepada Ibu suharti sebagai nasabah BMT Sahara, bagaimana pelayanan BMT Sahara terhadap nasabah?

> Pelayanannya baik mas, ramah sopan santun kepada nasabah yang datang. Ya kalau pelayanan itu pasti baik mas, supaya nasabahnya betah menabung di sini.[14]

Dari penjelasan di atas pelayanan yang menjadi faktor utama meningkatnya jumlah nasabah.

---

[13]Bapak Susilo, A.Ma"*wawancara Manajer BMT Sahara Cabang Bandung"*(yang beralamat di Kantor BMT Sahara Bandung)

[14]Ibu suharti, nasabah BMT Sahara

5. Keunggulan dari BMT Sahara Bandung Tulungagung

Dari berbagai lembaga keuangan, memiliki keunggulan tersendiri dari pihak lembaga untuk memajukan suatu pembiayaan dan permodalan yang di berikan. Sebagai lembaga keuangan syariah, BMT harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip syariah. Keimanan menjadi landasan utama atas keyakinan untuk mau berkembang. Menurut bapak Susilo keunggulan dari BMT Sahara adalah :

> Kita dalam pembagian keuntungan berdasarkan prinsip syariah, antara lain seperti mudharabah, musyarakah, bai'bitsaman ajil dan qardhul hasan. Kalau keunggulan lainnya kita sangat fer, maksudnya dalam pembagian keuntungan kita sesuaikan dengan pendapatan BMT, jika BMT untuk banyak maka kita bagi hasil banyak, tp kalau untuk sedikit kita bagi hasilnya sedikit.[15]

Dari penjelasan bapak Susilo di atas di uraikan bahwa keuntungan bagi hasil nasabah sesuai dengan pendapatan/keuntungan dari pihak BMT. Bilamana BMT mengalami untung banyak maka bagi hasil kepada nasabah juga relatif banyak, dan juga sebaliknya, jika sedikit maka bagi hasilnya sedikit pula.

Mbak Nunuk selaku karyawan BMT Sahara Cabang Bandung juga mengatakan:

> Pemberian bagi hasil sesuai dengan BMT mas, pokoknya tidak memberatkan nasabah. Menabung di BMT Sahara ini aman, tanpa pajak, tanpa administrasi dan denda. Karena kan unsurnya disini kemitraan dan kekeluargaan. Jadi tidak ada unsur yang memberatkan nasabah.[16]

---

[15]Bapak Susilo, A.Ma"*wawancara Manajer BMT Sahara Cabang Bandung"*(yang beralamat di Kantor BMT Sahara Bandung)

[16] Nunuk Maharani, wawancara Karyawan BMT Sahara Cabang Bandung, (yang beralamatkan di Kantor BMT Sahara Bandung)

Ibu Suharti menjawab tentang keunggulan menabung di BMT Sahara

> Saya menabung disini karena aman mas, kalau menabung itu kan pengennya uang yang di simpan aman. Pelayanannya juga baik. Keunggulannya banyak sih mas.[17]

Dari penjelasan di atas, keunggulan menabung di BMT antara lain aman, tanpa adanya administrasi. Dari segi pelayanan juga di pertimbangkan, karena nasabah nyaman apabila pelayanannya baik.

6. Produk-produk yang diminati nasabah di BMT Sahara Cabang Bandung

Produk-produk yang paling banyak peminatnya di BMT Sahara tulungagung adalah BBA (*Pembiayaan Bai' Batsaman Ajil*) dan pembiayaan Murabahah, Bapak Susilo mengatakan bahwa

> produk yang ada pada BMT Sahara yang paling berjalan saat ini ya BBA (Pembiayaan Bai' Batsaman Ajil) dan pembiayaan Murabahah, di banding yang lain ini yang lebih unggul.[18]

Dari beberapa produk BMT yang berjalan seperti mudharabah, musyarakah, murabahah, bai'bitsaman ajil dan qardhul hasan yang paling dominan dan berjalan di BMT Sahara seperti yang di jelaskan bapak Susilo di atas. Dalam mencari keuntungan kita juga harus bersaing secara sehat dengan BMT yang lain, ada untungnya ada ruginya juga.

7. Kendala-kendala yang dihadapi dalam memaksimalkan program GIM

Salah satu hambatan dari program Gerakan Indonesia Menabung ini sulitnya meyakinkan kepada masyarakat tentang pentingnya menabung, yang

---

[17]Ibu Suharti, nasabah BMT Sahara

[18]Bapak Susilo, A.Ma"*wawancara Manajer BMT Sahara Cabang Bandung"*(yang beralamat di Kantor BMT Sahara Bandung)

kedua hambatan dari penabung kecilnya pendapatan ( hanya mempunyai uang sedikit ). Bapak Susilo mengatakan bahwasanya kendala yang di hadapi BMT sebagi berikut:

> Kendala yang kita hadapi sekarang ini adalah persaingan, persaingan dengan Bank lain yang menawarkan keuntungan yang lebih banyak, sedangkan kita disini membagi keuntungannya dengan bagi hasil, jadi kita tetap semangat mas walaupun banyak persaingan, namanya juga bisnis. Trus hambatan yang kedua adalah ketidaksadaran masyarakat tentang pentingnya menabung, memang masyarakat Indonesia masih banyak yang belum menabung,selain itu kecilnya pendapatan masyarakat mengakibatkan rendahnya menabung. Tetapi dengan adanya Gerakan Indonesia ini lembaga keuangan khususnya BMT di harapakan mampu mengubah pola masyarakat yang tadinya tidak menabung menjadi gemar menabung mas.[19]

Bapak Susilo menjelaskan kendala yang di hadapi adalah persaingan antar BMT semakin ketat, untuk memaksimalkan gemar menabung para karyawan di BMT gencar mencari nasabah agar mereka mau menabung. Selanjutnya kendala yang dihadapi adalah sulitnya menyakinkan masyarakat awam yang belum mengenal yang namanya menabung di bank. Tentu sulit, apalagi masyarakat Indonesia kebanyakan berpenghasilan rendah, banyak yang enggan menabung. Maka jika ingin jumlah penabung dan tabungan bertambah sebagaisalah satu sumber pembiayaan pembangunan dan kemiskinan harus diatasi.

[19]Bapak Susilo, A.Ma"*wawancara Manajer BMT Sahara Cabang Bandung"*(yang beralamat di Kantor BMT Sahara Bandung)