

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN HASI PENELITIAN

A. Gambaran Umum UGT Sidogiri Kantor Cabang Banjarmasin

1. Sejarah singkat

Setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) timbul peluang untuk mendirikan bank-bank yang berprinsip syariah. Operasionalisasi BMI kurang menjangkau usaha kecil dan menengah, maka muncul usaha untuk mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro, seperti BPR syariah dan BMT yang bertujuan untuk mengatasi hambatan operasionalisasi di daerah.

Ditengah kehidupan masyarakat yang hidup serba berkucukupan akan menimbulkan hilangnya aqidah ditengah masyarakat (*muslim*). Hilangnya akidah ini tidak sekedar dipengaruhi aspek dakwah islam akan tetapi juga dipengaruhi lemahnya ekonomi masyarakat. BMT hadir ditengah masyarakat diharapkan mampu mengatasi masalah ekonomi ini lewat pemenuhan kebutuhan masyarakat.

Di pihak lain, beberapa permasalahan masyarakat, masyarakat terkadang harus menghadapi rentenir atau lintah darat. Mengakibatkan masyarakat terjerumus kepada masalah ekonomi yang tidak akan menentu. Besarnya akan pengaruh tersebut terhadap perekonomian masyarakat dikarenakan tidak adanya unsur cukup akomodatif untuk menyelesaikan masalah perekonomian yang dihadapi. Karena itu BMT hadir diharapkan mampu bersaing, berperan lebih aktif dalam memperbaiki kondisi ini.

Dengan keadaan ini keberadaan BMT agar mampu mempunyai beberapa peran untuk menjauhkan masyarakat dari kegiatan maupun praktek ekonomi non-syariah. Aktif melakukan sosialisasi ditengah pelatihan-pelatihan mengenai cara bertransaksi untuk menggunakan secara prinsip syariah. Misalkan adanya bukti dalam transaksi, dilarang curang dalam menimbang atau mengukur barang, bersikap jujur kepada konsumen dan sebagainya, mengadakan pelatihan, pembinaan dan pendanaan kepada usaha kecil, BMT harus aktif dalam menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan cara pendampingan, pembinaan, dan pengawasan kepada usaha-usaha nasabah atau masyarakat umum. Membantu melepaskan ketergantungan masyarakat terhadap rentenir, hal itu disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan ekonomi masyarakat dalam memenuhi dana dengan cepat. Dari itu BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya dana harus siap terus apabila nasabah ingin membutuhkan cepat, birokrasi yang sederhana dan lain sebagainya. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dan mengatur distribusi yang merata. BMT juga harus memperhatikan kelayakan nasabah perihal golongan nasabah dan jenis pembiayaan.

Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat “Koperasi BMT UGT Sidogiri” mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000.

BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (Urusan GT PPS) yang di dalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur. Koperasi BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/kota yang dinilai potensial. Alhamdulillah, pada saat ini BMT UGT Sidogiri telah berusia 19 tahun dan sudah memiliki 278 Unit Layanan Baitul Maal wat Tamwil/Jasa Keuangan Syariah.

Pengurus akan terus berusaha melakukan perbaikan dan pengembangan secara berkesinambungan pada semua bidang baik organisasi maupun usaha. Pengurus Koperasi BMT UGT Sidogiri periode 2019-2022 telah merumuskan visi dan misi baru yang lebih membumi dan sejalan dengan jatidiri santri. Visi baru yaitu Koperasi yang Amanah, Tangguh dan Bermartabat yang kami singkat menjadi MANTAB. Selain itu, misi Koperasi BMT UGT Sidogiri juga diperbarui yaitu mengelola koperasi yang sesuai dengan jatidiri santri, menerapkan sistem syariah yang sesuai dengan standar kitab salaf dan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN), menciptakan kemandirian likuiditas yang berkelanjutan, memperkokoh sinergi ekonomi antar anggota, memperkuat kepedulian anggota terhadap koperasi, memberikan khidmah terbaik terhadap anggota dan umat dan meningkatkan kesejahteraan anggota dan umat. (“<https://Bmtugtsidogiri.Co.Id/List-Produk-0000000014.Html>” t.t.)

Salah satu pengurus Ponpes Sidogiri bernama Muhammad Ali Zain, menjelaskan kiprah dari ponpes tersebut khususnya di dalam bidang ekonomi, diawali dari keinginan untuk mandiri yaitu dengan mendirikan koperasi pada tahun 1981. Usaha tersebut berupa kedai dan warung kelontong dalam lingkungan pesantren untuk memenuhi kebutuhan para santri. Koperasi Ponpes Sidogiri terus berkembang dengan menerapkan prinsip dari santri, oleh santri dan untuk santri. Dalam hal ini modal dari santri dikelola oleh santri dan keuntungannya juga kembali untuk santri.

Dalam perkembangannya, pengurus pesantren Sidogiri dan beberapa guru Madrasah Miftahul Ulum Ponpes Sidogiri pada 1997, kemudian mengadakan kegiatan usaha dengan fokus simpan pinjam polasyariah bernama *Baitul Mal wa Tamwil* Masalah Mursala lil Ummah (BMT MMU). Usaha tersebut guna merespon keresahan masyarakat sekitar pesantren yang mulai terjerat praktik ekonomi ribawi dalam bentuk rentenir. BMT MMU mengalami kemajuan secara signifikan dari aspek permodalan, asset maupun omsetnya. Seiring dengan berjalannya waktu, omset bisnis syariah mencapai 42 milyar rupiah per tahun dan jumlah nasabahnya kurang lebih 12.000 orang yang tersebar di berbagai Kecamatan di Pasuruan.

Dengan memanfaatkan jaringan alumni dan guru Ponpes Sidogiri, maka para personil ponpes tersebut lantas membentuk Usaha Gabungan Terpadu (UGT) di Surabaya pada tahun 2002. Menurut Manajer BMT UGT Sidogiri, Abdul Majid

Umar, pendirian BMT UGT Sidogiri dimaksudkan memperluas jaringan BMT Sidogiri ke luar wilayah Pasuruan. Berdasarkan ijin yang diberikan Dinas Koperasi Kabupaten Pasuruan, wilayah kerja BMT MMU hanya sebatas Pasuruan. Agar lebih leluasa, kami mengajukan ijin mendirikan sejumlah BMT UGT ke Dinas Koperasi & UKM Jatim supaya dapat beroperasi di semua wilayah di Jatim, paparnya. Sambutan masyarakat terhadap kehadiran BMT UGT di Surabaya disebutkan cukup positif, dan kini berhasil menjaring 1.300 orang penabung dengan perputaran dana 4 milyar rupiah perbulan. Sebagian besar nasabahnya adalah pedagang besi rongsokan.

Dengan berkembangnya kiprah BMT Sidogiri di dunia lembaga keuangan syariah, kemudian terus berkembang dengan membuka kantor cabang baru di Banjarmasin, yang terletak di Jl. Veteran Sungai Bilu No. 101, Melayu, Kec. Banjarmasin Tengah, kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan, tepatnya di Seberang pasar kuripan, karena target utama dari BMT Sidogiri adalah orang pasar. Setelah mendapat izin dari pihak-pihak terkait, kantor BMT UGT Sidogiri cabang Banjarmasin ini diresmikan pada 21 Oktober 2012. Selain di Kalimantan Selatan juga membuka kantor cabang pembantu yang tersebar di beberapa daerah. Kantor cabang pembantu tersebut terletak di jalan Pekauman (Banjarmasin) Banjarbaru, Pelaihari dan Benuang, semua kantor berdiri dekat pasar.

BMT UGT Sidogiri memiliki produk pembiayaan simpan pinjam berbasis syariah dengan menerapkan lima akad meliputi: *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah*, *bai' bitsaman ajil* dan *qordh*. Produk lainnya adalah tabungan yakni

mudharabah umum, pendidikan, Idul Fitri, qurban, walimah, ziarah, dan *mudharabah* berjangka atau deposito. Produk lain yang diandalkan BMT UGT Sidogiri adalah jasa layanan transfer yakni layanan pengiriman uang bagi masyarakat penabung maupun bukan penabung melalui kantor cabang BMT UGT setempat.

2. Visi dan Misi

a. Visi

Koperasi yang Amanah, tangguh dan Bermartabat (MANTAB)

b. Misi

- 1) mengelola koperasi yang sesuai dengan jatidiri santri,
- 2) menerapkan sistem syariah yang sesuai dengan standar kitab salaf dan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN),
- 3) menciptakan kemandirian likuiditas yang berkelanjutan,
- 4) memperkokoh sinergi ekonomi antar anggota,
- 5) memperkuat kepedulian anggota terhadap koperasi,
- 6) memberikan khidmah terbaik terhadap anggota dan umat dan meningkatkan kesejahteraan anggota dan umat. (“<https://Bmtugtsidogiri.Co.Id/Tentang-Kami-7.Html>” t.t.)

3. Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Banjarmasin



4. Deskripsi Jabatan

a. Kepala cabang

1) Tujuan Utama

Memimpin dan bertanggung jawab terhadap pencapaian kinerja dan pengelolaan bisnis, serta segala kegiatan aktivitas kegiatan operasional kantor cabang, terutama dalam hal kegiatan sales dan operasional, sehingga dapat mencapai target sesuai dengan kebijakan dan strategi yang telah ditetapkan dalam rangka memberikan kontribusi dan keuntungan yang maksimal bagi BMT UGT Sidogiri.

2) Tanggung Jawab

- a) Memimpin dan mengontrol pelaksanaan operasional cabang.
- b) Membina, memotivasi pelaksanaan operasional cabang.

- c) Melaksanakan pemeriksaan, persetujuan, dan pencairan pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
 - d) Bertanggung jawab dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah.
 - e) Mengatur dan menjaga kestabilan sirkulasi keuangan cabang.
 - f) Bertanggung jawab terhadap pencapaian target pendapatan yang telah ditetapkan oleh manager.
 - g) Melaksanakan laporan bulanan ke pusat.
 - h) Mempertanggungjawabkan seluruh aktifitas operasional maupun keuangan cabang secara berkala kepada manager.
- a. Wakil Kepala Cabang
- Wakil kepala cabang memiliki tugas yang sama dengan kepala cabang.
- b. Kasir
- 1) Melayani penyeteroran dan penarikan tabungan umum.
 - 2) Melayani setoran angsuran pembayaran.
 - 3) Melayani pencairan tabungan berjangka (deposito).
 - 4) Mencatat setiap transaksi pemasukan atau pengeluaran cabang.
 - 5) Merapikan dan menyimpan bukti transaksi, slip dan nota secara baik.
 - 6) Menyusun dan menyerahkan laporan keuangan kepada Kepala Cabang secara berkala.
 - 7) Membuat dan menyusun kebutuhan surat menyurat cabang.

- 8) Bertanggung jawab terhadap kesesuaian catatan keuangan dengan jumlah uang.
- 9) Melaksanakan dan bertanggung jawab terhadap seluruh tugas yang diberikan oleh atasan.

c. *Customer Service*

- 1) Menyapa dan memberikan salam kepada setiap calon anggota yang datang.
- 2) Melayani pembukuan rekening tabungan umum dan tabungan berjangka.
- 3) Melayani dan menerima pengajuan pembiayaan.
- 4) Memeriksa kelengkapan dokumen administrasi pengajuan pembiayaan.
- 5) Memberikan penjelasan mengenai produk jasa kepada calon anggota yang membutuhkan.
- 6)
- 7) Menyelesaikan dengan cepat dan tepat setiap komplain anggota.
- 8) Melaksanakan dan bertanggung jawab terhadap seluruh tugas yang diberikan oleh atasan.
- 9) Mempertanggung jawabkan seluruh aktifitasnya kepada Kepala Cabang.

d. *Account Officer (AO)*

- 1) Bertanggung jawab terhadap pemasaran produk pembiayaan dan tabungan.
- 2) Bertanggung jawab untuk membina hubungan baik dengan anggota.
- 3) Memberikan kesan dan citra baik kepada anggota dan calon anggota.
- 4) Mencari anggota potensial baik untuk tabungan dan pembiayaan.
- 5) Melaksanakan survey dan analisa pengajuan pembiayaan.
- 6) Melaporkan hasil survey dan analisa pengajuan pembiayaan kepada Kepala Cabang.
- 7) Bertanggung jawab terhadap penagihan pembiayaan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah.
- 8) Mengirim semua surat tagihan dan peringatan kepada anggota yang bermasalah.
- 9) Melaksanakan dan bertanggung jawab terhadap seluruh tugas yang diberikan oleh atasan.
- 10) Mempertanggung jawabkan seluruh aktifitasnya kepada Kepala Cabang.

5. Produk Pembiayaan Pada BMT UGT Sidogiri KC Banjarmasin

Akad pembiayaan menggunakan mudharabah dan musyarakah, akad piutang dan akad jasa menggunakan *rahn* (gadai), *ijarah* (sewa) dan *qord*, dengan produk-produknya sebagai berikut:

- a) UGT GES (Gadai Emas Syariah)

UGT GES (Gadai Emas Syariah) adalah Fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas, ini sebagai alternative memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah. Akad yang digunakan adalah rahn dan ijarah.

Akad *rahn* adalah akad pemberian pinjaman dari BMT untuk anggota yang disertai dengan penyerahan agunan barang milik anggota, bila anggota tidak bisa melunasi pinjamannya maka barang agunan tersebut sebagai pelunasan pinjaman.

Akad *ijarah* adalah akad sewa menyewa antara anggota sebagai penyewa dengan BMT sebagai yang menyewakan jasa dan tempat penitipan barang agunan dengan imbal jasa sesuai dengan kesepakatan.

b) UGT MUB (Modal Usaha Barokah)

UGT MUB (Modal Usaha Barokah) adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis bagi hasil (*Mudharabah/Musyarakah*) atau jual beli (*Murabahah*).

Akad Mudharabah adalah bentuk modal kerja sama antara BMT (*Shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan anggota menjadi pengelola (*mudharib*) dengan pembagian hasil sesuai kesepakatan.

c) UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan)

UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan) adalah Fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*murabahah*) atau berbasis sewa (*ijarah* multijasa/paralel, *kafalah*, dan *hiwalah*) atau *qordhul hasan*.

Akad murabahah adalah akad jual beli antara BMT dan anggota dimana BMT membeli barang yang dibutuhkan oleh anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.

Ijarah multijasa/paralel adalah akad sewa menyewa antara anggota sebagai *mu'jir*/penyewa dengan BMT sebagai *musta'jir* yang menyewakan atas *ma'jur* (objek sewa) dimana objek sewa itu milik pihak ketiga, untuk mendapatkan imbalan atas barang/jasa yang disewakannya.

Kafalah adalah akad dimana BMT sebagai *kafil* memberikan jaminan menanggung hutang/kewajiban anggota sebagai *makful 'anhu* kepada pihak ketiga (*makful alaih*) dengan dikenakan biaya penjamin (*upah/ujroh*).

Hawalah adalah akad pemindahan beban hutang atau piutang anggota sebagai *muhil* (orang yang berhutang atau berpiutang) menjadi tanggungan BMT sebagai *muhal'alaih* (orang yang berkewajiban membayar hutang atau menagih piutang anggota) dan BMT mendapatkan upah (imbalan) atas jasa penagihan atau pengalihan hutang.

Qardhul hasan adalah akad pinjaman kebajikan dari BMT kepada anggota untuk tambahan modal usaha dan harus dikembalikan dengan jumlah yang sama, anggota boleh memberikan keuntungan kepada BMT dengan syarat tidak mengikat dan ditentukan waktu akad.

d) UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik) adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*).

e) UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian kendaraan bermotor. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*).

f) UGT PKH (Pembiayaan *Kafalah* Haji)

UGT PKH (Pembiayaan *Kafalah* Haji) adalah fasilitas pembiayaan konsumtif anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal. Biaya Penyelenggara Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kementerian Agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji. Akad yang digunakan adalah *kafalah bil ujarah*.

Akad *kafalah* adalah akad dimana BMT sebagai *kafil* memberikan dana *kafalah* (talangan) kekurangan biaya pendaftaran haji anggota sebagai *makful 'anhu* kepada pihak ketiga (*makful alaih*) yaitu Kementerian Agama, dengan dikenakan biaya (upah/*ujroh*). (“<https://Bmtugtsidogiri.Co.Id/List-Produk-0000000014.Html>” t.t.)

6. Layanan yang tersedia

Layanan yang tersedia di KJKS BMT UGT Sidogiri yaitu layanan jasa (*Fee Base Income*) diantaranya:

1. Jasa pelayanan transfer

2. PPOB (Payment Point Online Banking) atau loket pembayaran online lewat bank.
3. Layanan umroh dan haji. (“<https://Bmtugtsidogiri.Co.Id/Kantor-Pelayanan.Html>” t.t.)

B. Penyajian data

1. Modal usaha barokah

Modal usaha barokah adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Produk ini menggunakan akad yang berbasis bagi hasil yaitu akad *mudharabah*, *musyarakah* atau jual beli *murabahah*. Akad *mudharabah* adalah bentuk kerjasama antara anggota dimana *shahibul maal* menyediakan seluruh 100% modal, sedangkan anggota menjadi pengelola *mudharib* dengan pembagian hasil sesuai kesepakatan. Akad *murabahah* adalah akad jual beli antara BMT dan anggota, dimana BMT membeli barang yang dibutuhkan oleh anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Adapun keuntungan dan manfaat dari produk ini, membantu anggota untuk memenuhi kebutuhan modal usaha dengan sistem yang mudah, adil dan maslahah, anggota bisa sharing mengenai risiko dengan BMT sesuai dengan pendapatan riil usaha anggota, terbebas dari riba dan haram. Definisi dari akad *mudharabah*, *musyarakah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama sebagai pemilik modal dan pihak kedua sebagai pengelola modal.

2. Mekanisme pembiayaan produk modal usaha barokah pada BMT UGT

Sidogiri Banjarmasin

Mekanisme pembiayaan produk modal usaha barokah yaitu:

- 1) Calon pengajuan pembiayaan harus terlebih dahulu menjadi anggota Koperasi BMT UGT Sidogiri Banjarmasin.
 - 2) Anggota melakukan pengajuan peminjaman kepada pihak bmt selaku yang meminjamkan modal.
 - 3) Pihak BMT melakukan survey untuk mengetahui layak atau tidaknya anggota tersebut menerima pinjaman.
 - 4) ketika dinyatakan layak maka anggota dapat menerima pinjaman modal tersebut.
 - 5) Untuk pembiayaan modal diatas 50 juta akan menunggu persetujuan kepala cabang BMT Kantor Banjarmasin.
 - 6) Akan ditindak lanjuti oleh *AO(account officer)*,
- ## 3. Strategi pemasaran produk modal usaha barokah.

Bedasarkan informasi yang diperoleh peneliti pada saat melakukan penelitian melalui wawancara, peneliti tertarik untuk meneliti tentang strategi pemasaran terhadap produk tabungan umum syariah pada BMT UGT Sidogiri, dan setelah diteliti lebih lanjut melalui wawancara maka peneliti memperoleh hasil-hasil temuan yang berkaitan dengan pemasaran produk tabungan umum syariah pada BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Banjarmasin. Seperti yang sudah dijelaskan, bahwa modal usaha barokah berdasarakan prinsip syariah ini untuk memfasilitasi modal kerja bagi

anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. untuk menjadi anggota koperasi mengeluarkan biaya 65.000 rupiah , membuka tabungan sebesar Rp 65.000 dan membayar biaya administrasi sebesar 5000 rupiah.

Dalam memasarkan produk modal usaha barokah, BMT UGT Sidogiri Kc Banjarmasin dalam memasarkan produk memiliki beberapa strategi tersebut, yaitu:

- a) Menawarkan produk di kalangan keluarga, tokoh-tokoh masyarakat dan para pedagang.
- b) Memberikan *nisbah* atau *reward* bagi hasil yang cukup bagus besar kepada nasabah.
- c) Melakukan pengambilan atau pengantaran modal dengan sistem jemput bola.
- d) Langsung menawarkan ke lapangan atau ke nasabah mengenai produk yang ada di Koperasi BMT UGT Sidogiri KC Banjarmasin terutama produk Modal usahah barokah
- e) Menawarkan ke tempat anggota-anggota yang aktif menabung mengenai produk yang sudah ada
- f) Melalui pendekatan langsung ke nasabah atau anggota mengenai produk yang ada di koperasi BMT UGT Sidogiri KC Banjarmasin

4. Kendala yang dihadapi BMT UGT Sidogiri Kc Banjarmasin didalam pemasaran produk modal usaha barokah

Kendala yang dihadapi BMT UGT Sidogiri Kc Banjarmasin dalam memasarkan produk modal usaha barokah. Kendala pertama adalah nasabah yang

macet dalam pembayaran, kedua, nasabah yang berhenti menjadi anggota, dan yang ketiga usahanya menurun karena adanya masalah ekonomi.

C. Analisis Data

Berdasarkan penyajian data yang sudah disampaikan penulis, maka analisis data yang ada menjadi masalah dalam penelitian ini. Pada proses penganalisisan data, penulis memamparkan berdasarkan rumusan masalah yang ingin dibahas penulis.

1. Mekanisme pembiayaan Modal usaha barokah di BMT UGT Sidogiri Kc Banjarmasin

Calon pengajuan pembiayaan modal usaha barokah adalah anggota BMT, syarat menjadi anggota cukup mendaftarkan diri di kantor BMT. mengeluarkan dana sebesar RP. 65.000 , Rp.60.000 sebagai saldo awal tabungan sebagai untuk cukup syarat menjadi anggota BMT, sedangkan untuk RP. 5000 untuk biaya administrasi, lalu dilayani oleh *Customer serice* mengisi formulir sebagai anggota dan dapat melakukan layanan pembiayaan di BMT.

Pihak BMT melakukan proses survey ke anggota agar mengetahui berapa pendapatan ekonomi, untuk kelayakan jaminan pembiayaan yang diajukan dan berapa pinjaman modal yang diberikan dari BMT ke pihak pengelola modal (*mudharib*), ketika anggota yang dinyatakan layak untuk menerima pinjaman modal tersebut bisa datang ke BMT atau juga bisa diantarkan oleh pihak BMT. Untuk pembiayaan modal diatas 50 juta menunggu keputusan kepala kantor cabang BMT dikarenakan

pembiayaan modal yang besar akan memakan beberapa waktu mengenai pencairan modal. Setelah seluruh formulir pengajuan pembiayaan serta lampiran identitas yang dipersyaratkan yang sudah diterima oleh *Account Officer* yaitu melakukan *survei* lalu mendapatkan kelayakan atau tidaknya mendapatkan peminjaman modal.

2. Strategi pemasaran pada produk modal usaha barokah

Modal usaha barokah adalah produk BMT memakai akad *mudharabah, musyarakah* atau jual beli *murabahah*, data yang didapat mengenai strategi pemasaran produk ialah dengan melakukan sosialisasi, mengenai perekonomian syariah kepada masyarakat, tokoh-tokoh masyarakat, memberikan kemudahan untuk para anggota BMT seperti layanan antar jemput yang disinyalirkan untuk keperluan nasabah.

BMT UGT Sidogiri nampaknya tidak mau kalah dengan lembaga keuangan syariah lain dalam hal pemasaran produk. Alasannya, juga wajib memberikan layanan yang terbaik dan tentunya mudah serta sesuai dengan syariah bagi para nasabahnya. Selain itu, katanya persaingan saat ini membuat BMT UGT Sidogiri harus mampu menggunakan strategi pemasaran yang tepat dengan ukuran sederhana (mudah dalam pemasaran, pengelolaan, dan penerapan yang harus sesuai dengan kaidah hukum syariah).

Dalam mencapai tujuannya tersebut BMT UGT Sidogiri harus mampu menciptakan strategi pemasaran produk yang cukup baik dan mampu menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah agar tidak kalah saing dengan koperasi syariah yang lainnya.

Pemasaran merupakan aktivitas yang biasa dilakukan oleh setiap perusahaan atau lembaga keuangan. Karena pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh suatu lembaga untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Hal demikian seperti yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri cabang Banjarmasin, dimana secara langsung BMT berhubungan dengan konsumen. Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh pihak BMT berhubungan langsung dalam kaitannya dengan pasar. Seperti yang diungkapkan bapak Ali diawal-awal memasarkan produknya yaitu “untuk awal-awal pembukaan kantor cabang BMT ini kami mengenalkan produk kepada keluarga terlebih dahulu, kemudian tokoh-tokoh, baik itu tokoh agama maupun tokoh masyarakat, karena kalau mereka ditarik menjadi anggota, yang lain pasti ikut gabung, kemudian orang yang berpengaruh di pasar atau yang dipercaya di area pasar tersebut, kalau dia gabung insyaallah yang lain juga pasti ikut.”

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pemasaran yang dilakukan oleh suatu lembaga keuangan tentunya berharap agar produk-produknya dikenal oleh masyarakat sekitar, diharapkan setelah kegiatan pemasaran tersebut dilakukan banyak menarik minat masyarakat, berbagai macam upaya untuk melakukan pemasaran produk sebagaimana yang dilakukan oleh bapak Ali selaku kepala BMT cabang Banjarmasin terkait pemasaran produk di awal yaitu mengenalkan kepada keluarga, kepada tokoh-tokoh agama dan masyarakat yang tentunya dikenal oleh masyarakat banyak disekitar lembaga.

Dari strategi yang dijalankan, kemudahan akses terhadap jasa yang ditawarkan bagi nasabah juga menjadi daya tarik, apalagi nasabah yang dekat dengan kantor BMT

Dari pernyataan diatas disimpulkan bahwa dalam segi produk untuk menarik nasabah dalam produk tabungan umum syariah BMT UGT Sidogiri memberikan bagi hasil yang lumayan, yaitu dengan memberikan *nisbah* bagi hasil sebesar 30% dan pembukaan tabungan yang teerbilang cukup murah yaitu hanya dengan menyerahkan 60.000 rupiah untuk saldo awal.

Strategi khusus yang digunakan untuk menarik dan menambah loyalitas bagi nasabah yaitu dengan pelayanan yang baik seperti yang diungkapkan dari pernyataan Bapak Ali sebagai berikut “kalau strategi khusus ya sama saja kita menggunakan strategi pemasaran. Yang pasti dalam segi pelayanan kita kepada nasabah harus baik, apalagi yang dilapangan. Kita juga menggunakan system jemput bola, dimana kita datang ke rumah-rumah nasabah untuk mengambil simpanan mereka, strategi ini untuk memberikan pelayanan yang baik pada nasabah dan kita juga kerja dengan menggunakan seragam yang rapi dan pakai peci juga agar mereka tidak canggung kalau kita datang ke rumah-rumah, dalam hal ini kita harus rajin memasarkan kepada masyarakat sampai mereka tertarik menjadi nasabah.”

Hal ini juga searah dikatakan Bapak solihin dan kawan kawan pegawai di BMT tersebut yang menjelaskan mengenai tentang sistem jemput bola sebagai strategi yang dilakukan BMT UGT Sidogiri kepada nasabahnya sebagai berikut “Kita memberikan pelayanan yang lebih kepada masyarakat yang mau menjadi nasabah

kita, ya dengan sistem jemput bola dan berpakaian yang sopan sambil kita bekerja untuk memasarkan produk. Keunggulan dari system system jemput bola dan harus *istiqomah* setiap harinya.

3. Kendala memasarkan produk modal usaha barokah

Kendala dalam memasarkan produk masalah barokah adalah, masih kurangnya pemahaman masyarakat mengenai perekonomian secara syariah, berhentinya menjalankan usaha, berhenti menjadi anggota BMT, menurunnya hasil pendapatan anggota.