# BAB IV

# ANALISIS DATA DAN LAPORAN PENELITIAN

## A. Gambaran Umum Objek Penelitian

### 1. Sejarah Singkat BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau

Secara historis pendirian koperasi BMT UGT Sidogiri Lamandau Kalimantan Tengah tidak terlepas dari perkembangan BMT UGT Sidogiri Lamndau Kalimantan Tengah tidak terlepas dari perkembangan BMT UGT Sidogiri Jawa Timur dan pada waktu itu masih berstatus sebagai koperasi primer tingkat provinsi. Karena keterbatasan wilayah keanggotaan maka para calon anggota dan tokoh masyarakat yang tergabung dalam ikatan Alumni santri sidogiri (IASS) yang didalaamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah yang besepakat untuk mendirirkan koperasi BMT UGT Sidogiri Lamandau yang berbadan hukum sendiri sampai Koperasi BMT UGT Sidogiri Jawa Timur berbadan hukum nasional. Koperasi BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/kota yang dinilai potensi salah satunya yaitu di Kabupaten Lamandau. (Hasbullah, 2021)

Baitul Maal Tanwil (BMT) UGT Sidogiri KCP Lamandau didirikan pada tanggal 11 November 2013. Awal Mulanya pimpinan UGT Sidogori Kantor pusat memerintahkan perwakilan dari Kalimantan Tengah yaitu Ust.Slamed yang berdomisisli di daerah Kotawaringin Barat untuk menghubungi Pak Jauri selaku tokoh masyarakat yang ada di Kabupaten Lamandau tepatnya di Kecamatan

Sematu Jaya untuk mengadakan rapat. Setelah mengadakan rapat dengan mengundang masyarakat kabupaten Lamandau lalu pak Jauri membuat proposal masyarakat kabupaten Lamandau dan mengajukanya ke PRINDAKOP (Kantor Perjanjian koperasi) dan setelah disetujui lalu mereka mulai membentuk kepengurusan yaitu sebanyak 20 karyawan. BMT UGT Sidogiri KCP Lamandau langsung diresmikan. Oleh Bupati Kabupaten Lamandau yaitu Pak Marukan.

Sebagai salah satunya Koperasi Jasa Keuanganyang diselenggarakan dengan sistem syariah di wilayah Kabupaten Lamandau kecamatan smatu jaya, maka BMT UGT Sidogiri KCP Laqmandau menjadi tolak ukur atau cerminan dalam penyelenggaraan sistem syariah. Oleh karena itu pengurus maupun pengelola BMT UGT Sidogiri mempunyai tugas yaitu menjaga nama baik Islam pada umumnya. Sebagai realisasi dari komitmen tersebut, maka pengelola dan pengururs berusaha dengan sungguh-sungguh untuk memberikan layanan kepada nasabah sesuai dengan sistem syariah, sehingga ada pembeda antara BMT deangan lembaga keuangan konvensional.

**2. Visi dan Misi**

a. Visi

1) Terbangunya dan berkembanganya ekonomi umat denganlandasan syariah Islam
2) Terwujudnya budata ta‟awun dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi

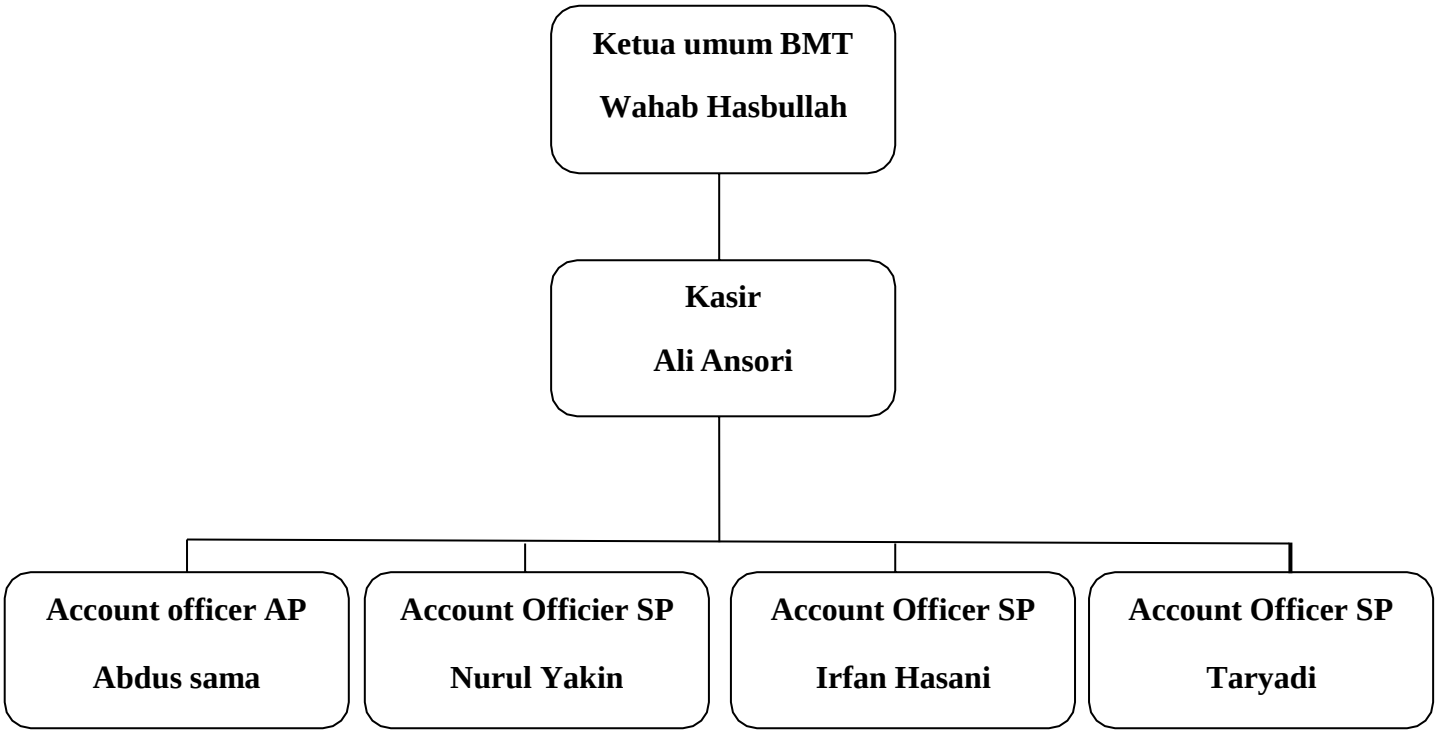
b. Misi

1. Menerapkan dan memasyarakatkan syariah Islam dalam aktifitas

ekonomi

2. Menanamkan pemahaman vahwa sistem syariah Islam dalam aktivitas ekonomi
3. Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah di bidang akonimi adalah adil, mudah, masalah.
4. Meningkatkan kesejahteraan umat ddan bangsa
5. Melakukan aktivitas ekonomi dengan budaya STAF(shiddiq/jujur, Tabliq/komunikatif, Amanah/dsipercaya,Fatonah/profesional).

**3. Struktur Organisasi Pengurus BMT**




**Struktur Organisasi Pengurus BMT UGT**

**Sidogiri KCP Lamandau Kalimantan**

**Tengah**

**4. Deskripsi Tugas**

a. Kepala cabang

1) Memastikan cabang dan seluruh capem di bawahnhya tercapai penghimpunan tabungan sesuai target.
2) Memastikan cabang dan seluruh capem di bawahnya tercapai penyaluran pembiayaan sesuai target
3) Menjaga kestabilan likuiditas cabang dan capem di bawahnya
4) Menjaga kualitas pembiayaan cabang dan capem di bawahnya
5) Menjaga kestabilan pembiayaan cabang dan capem di bawahnya.
6) Menjaga kedisiplinan dan kepatuhan karyawan cabang dan capemdi bawahnya pada sistem yang berjalan: standar oprating procedures (SOP) , work INTrution (WI) , key performance Indicator (KPI), dan job Description (JD)
7) Memastikan tercapainya SHU cabang dan capem di bawahnya sesuai taerget.

b. Kasir

1) Memastikan kesesuaian penerimaan dan pengeluaran kas.
2) Memastikan catapencatatan seluruh transaksi secara benar sesuai ketentuan
3) Memastikan menjalankan fungsi kasir (KSR) dengan efektif dan efisien.

c. AOAP

1) Memastikan kualitas pembiayan baik
2) Memastikan kebenaran informasi hasil survey dan analisis pemohon pembiayaan dan agunan.
3) Memastikan tempat tinggal dan karakter pemohon sesuai dengan pengajuan.
4) Memastikan usaha dan kemampuan pemohon sesuai dengan prosedur
5) Memastikan kebenaran agunan dan nilai taksasi agunan pemohon sesuai dengan prosedur
6) Memastikan fungsi *Account Offier Survey* dan Analisa berjalan sesuai dengan ketentuan dan prosedur perusahaan.

d. AOSP

1) Mencapai target simpanan dan pembiayaan
2) Memonotoring kelancaran pembiayaan angsuran anggota
3) Memastikan penerimaan setoran tabungan dan pembiayaan serta penarikan simpanan dijalankan dan dicatat sesuai dengan ketentuan prosedur.
4) Memastikan pemohon pembiayaan mengetahui ketentuan dan persyaratan pembiayaan.

**5. Produk Produk BMT**

a. Produk Pembiayaan

1) UGT gadai Emas syariah

UGT (GES)Adalah fasilitas pembiayaan dengan agama berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah. Akad yang di gunakan adalah akad rahn bil ujrah

2) UGT modal usaha barokah (UGT MUB)

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 ( mudharabah ).

3) UGT multiguna tanpa agunan

( UGT KBB)Adalah fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*) atau berbasis sewa (*Ijarah dan Kafalah*).

4) UGT kendaraan bemotor barokah ( UGT KBB)

Adalah meruapakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor. Akad yang digunakan adalah akad (*Murabahah*)

5) UGT pembelian barang elektronik

(UGT PBE)Adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik.Akad yang digunakan adalah akad

yang berbasis jual beli *(Murabahah*) atau akad *Ijarah Muntahiyah Biitamlik*.

6) UGT pembiayaan kafalah haji ( ugt PKH)UGT UGT PKH adalah fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kementrian Agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji.Akad yang digunakan adalah akad *Kafalah bil Ujrah* dan *Wakalah bil Ujroh*.

7) UGT Multi Ugt mbg adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, dilingkungan *developer* maupun *non developer*, atau membangunkanrumah atau renovasi rumah.

8) UGT modal UGT MPB adalah fasilitas pembiayaan untuk modal usaha pertanian.Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*) atau multi akad (*Murabahah* dan *Ijarah parallel* atau *Bai' al Wafa* dan *Ijarah*).

9) UGT multi jasa barokah

   UGT mjb adalah fasilitas pembiayaan produktif atau konsumtif yang diberikan kepada anggota untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa fixed asset atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam.

b. Produk Simpanan

1) Tabungan Umum SyariahTabungan umum syariah yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabahmusytarakah.*

   Dengan nisbah 30% Anggota : 70% BMT.

2) Tabungan Ibadah haji Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah haji. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah* dengan nisbah 50%: 50% BMT.

3) Tabungan Umrah

   Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umrah. Akad yang digunakan adalah *mudharabah musytarakah* dengan nisbah 40% anggota: 60% BMT.

4) Tabungan Hari Raya Idul Fitri

   Tabungan umum berjangka untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah.* Dengan nisbah 40% anggota: 60% BMT.

5) Tabungan Lembaga Peduli Siswa

   Tabungan umum berjangka yang diperuntukan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah* dengan nisbah 40% anggota: 60% BMT.

6) Tabungan Kurban

Tabungan umum berjangk untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencan ibadah qurbandan aqidah.

7) Tabungan Pendidikan

Tabungan umum berjangka untuk keperluaan pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi dengan asuransi. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah* dengan nisbah 30% anggota: 70% BMT.

8) Tabungan Berjangka

Tabungan berjangka yang setoran dan penarikannya berdasarkan prinsip syariah *mudharabah mustrakah* dengan nisbah sebagai berikut:

a) Jangka waktu 1 bulan nisbah 50% anggota: 50% BMT
b) Jangka waktu 3 bulan nisbah 52% anggota: 48% BMT
c) Jangka waktu 6 bulan nisbah 55% anggota: 45% BMT
d) Jangka waktu 9 bulan nisbah 57% anggota: 43% BMT
e) Jangka waktu 12 bulan nisbah 60% anggota: 40% BMT
f) Jangka waktu 24 bulan nisbah 70% anggota: 30% BMT

9) Tabungan Asuransi

Tabungan berjangka khusus dengan manfaat asuransi santunan rawat inap dari kematian. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah* dengan nisbah 45% anggota: 55% BMT. (https://bmtugtnusantara.co.id/Produk, 2000)

**6. Tabungan Haji Al- Haromain dan Umroh Al-Hasanah**

Tabungan al-hamromain adalah tabungan bagi kaum muslimin dan muslimat yang berencana menunaikan ibadah haji sejak dini dengan akad Mudharabah atau Wadi‟ah Yad Addlamanah. Tabungan umrah Al-Hasanah simpanan dana yang dipersiapakn untuk biaya pelaksanaan ibadah umroh dengan menggunakan akad mudharabah atau Wadi‟ah Yadh Dhamanah.

Keuntungan Menyimpan Ditabungan Al-Haromain

1. Kemudahan melakukan setoran tabungan sewaktu-waktu
2. Laporan mutasi transaksi berupa buku tabungan sehingga akan mudah melihat perkembangan dana setiap saat
3. Mendapat tambahan bagi hasil
4. Ikut membantu sesama umat (ta`awun)
5. Aman dan terhindar dari Riba dan Haram
6. Dapat mengajukan dana talangan bagi calon jama`ah Haji yang ingin memperoleh porsi keberangkatan Haji pada tahun yang direncan tanpa terbebani bagi hasil

Ketentuan Lain-Lain

1. Penarikan tabungan Al-Haromain tidak dapat dilakukan sewaktu- waktu kecuali untuk kebutuhan keberangkatan Haji atau Udzur Syar`i
2. Pendaftaran porsi keberangkatan Haji:
    a. Saldo tabungan Al-Haromain diatas Rp.25.000.000,-
    b. Mengisi formulir (U-44)
    c. Menyerahkan 13 lembar foto copy KTP suami istri, Copysurat nikah 5 Lembar dan kartu keluarga (KK) 5 Lembar.
    d. Biaya Foto di Depag, Biaya Cek Darah dan
    e. Biaya Pengurusan Pendaftaran Rp.300.000,-

Tabungan Umrah Al-Hasanah Simpanan dana yang dipersiapkan untuk biaya pelaksanaan ibadah Umrah dengan menggunakan akad Mudharabah atau Wadi`ah Yadh Dhamanah. Ketentuan Bagi Mitra Penabung :

1. Dapat merencan keberangkatan ibadah Umrah sesuai denganwaktu yang di inginkan
2. Pengurusan administrasi keberangkatan di urus oleh pihak BMT UGT Sidogiri
3. Mendapatkan suvenir menarik
4. Mendapatkan bimbingan ibadah Umrah gratis
5. Mendapatkan bonus bagi hasil
6. Dapat mengajukan talangan Umroh apabila terdapat kekurangan biaya pemberangkatan maksimal 20% dari biaya keberangkatan dengan

mengikuti ketentuan yang di tetapkan

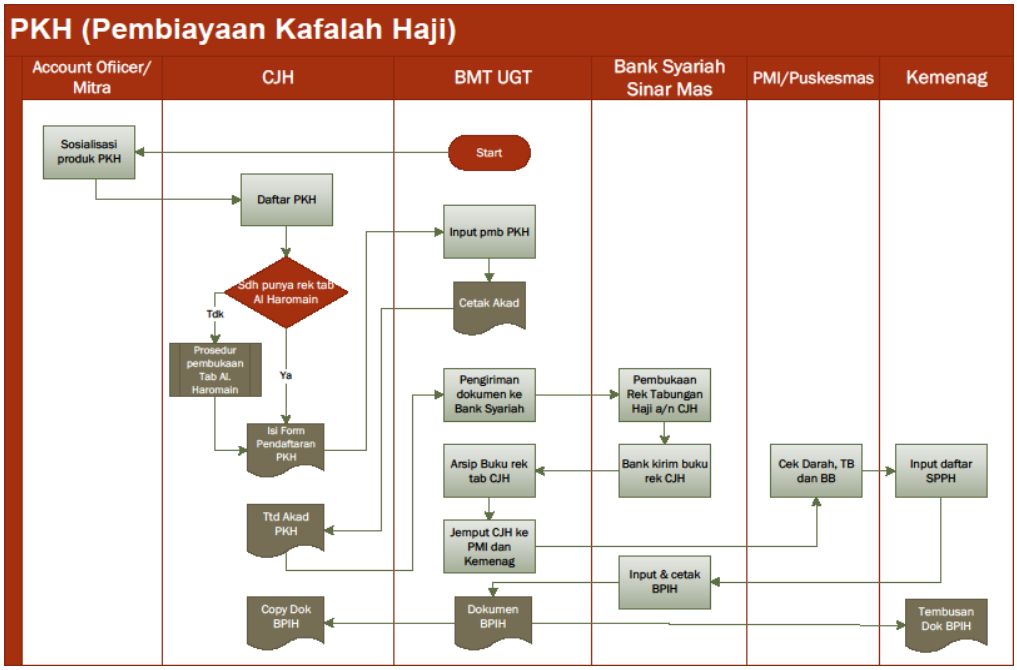
7. Bebas biaya administrasi bulanan

Ketentuan Bagi Mitra Penabung

1. Setoran awal minimal Rp.1.000.000,-
2. Setoran berikutnya sesuai dengan ketetapan perencanaan keberangkatan
3. Ketentuan pemberangkatan adalah bulan Rabiul Awal, Rajab dan akhir bulan Sya`ban ( atau sesuai jadwal dari PT Madinah Tour)
4. Perencanaan keberangkatan minimal 6 bulan dan maksimal 36bulan
5. Setoran dapat dilakukan setiap pekan, bulan atau musim
6. Tabungan hanya dapat dicairkan untuk keperluan keberangkatan ibadah Umrah kecuali Udzur Syar`I
7. Administrasi pembukaan tabungan sebesar Rp.20.000,-

BMT UGT siap membantu mewujudkan impian untuk melaksanakan Rukun Islam yang ke 5 Ibadah Haji ke Tanah Suci di Usia Muda, Melalui Produk Kafalah Haji UGT atau Perencanaan Haji, UGT Pembiayaan Kafalah Haji (PKH) Adalah fasilitas pembiayaan bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kementerian Agama, guna mendapatkan porsi haji.

Gambar 4.1 PHK (Pembiayaan Kafalah Haji)




Sumber Data BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau

Deafinis UGT Pembiayaan Kafalah Haji (PKH) Adalah fasilitas pembiayaan bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kementerian Agama, guna mendapatkan porsi haji.

Akad yang digunakan adalah akad Kafalah dan Wakalah bil Ujrah Kafalah adalah akad dimana BMT sebagai Kafil memberikan dana Kafalah (Talangan) biaya pendaftaran haji anggota sebagai Makful 'anhu kepada pihak ketiga (Makful alaih) yaitu Kementerian Agama, dengan dikenakan biaya (upah/Ujroh). Wakalah adalah akad dimana anggota sebagai muwakkil, mewakilkan kepada BMT sebagai wakil untuk memproses pendaftaran haji ke Bank Syariah, dan Kantor Kementerian Agama dengan dikenakan biaya atau ujroh.

Surat BPIH (Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji) asli yang dikeluarkan

oleh BPS-BPIH (Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji) SPPH (Surat Pendaftaran Pergi Haji) asli yang dikeluarkan oleh Kantor Kementerian Agama Kabupaten/Kota Buku tabungan haji asli atas nama CJH, yang dikeluarkan oleh BPS-BPIH, Kami siapkan layanan antar jemput pendaftaran haji ke kantor kementerian agama setempat, tanpa dipungut biaya tambahan. Orang yang diperkirakan mempunyai kemampuan secara fisik dan finansial. Mempunyai Setoran Awal Minimal Rp 900.000,- ,Diutamakan bagi orang yang bisa Nabung setiap hari atau setiap bulan dengan mengikuti Manajemen Dana Haji

**7. Persyaratan dan ketentuan dalam hal memproleh simpanan tabungan haji dan umroh di BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau**

Adapun persyaratan dan ketentuan dalam hal memproleh simpanan tabungan haji dan umrah berikut :

1) Fotocopy identitas diri yang masih berlaku(KTP Pemohon,Suami/istri) atau Akta kelahiran

2) Fotocopy kartu keluarga (KK)

3) Fotocopy surat nikah atau ijasah pendidikan

4) Setoran awal sebesar Rp. 500.000,- dan setoran selanjunya minimal Rp. 50.000,- dan biaya administrasi Rp. 50.000 ( Browsur BMT UGT Sidogiri Lamandau )

Gambar 4.2 Jumlah Setoran Tabungan Haji Dan Umrah

deangan Kafalah

Pada BMT UGT Sidogiri Lamandau

| ILUSTRASI ANGSURAN POKOK DAN UJRAH TIAP BULAN | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| KAFALAH/BULAN | SETORAN AWAL | 36 | 48 | 60 | 72 | 84 |
| 15.000.000 | 10.900.000 | 680.167 | 579.000 | 519.500 | 480.833 | 454.071 |
| 17.500.000 | 8.400.000 | 776.861 | 658.833 | 589.417 | 544.306 | 513.083 |
| 20.000.000 | 5.900.000 | 873.556 | 738.667 | 631.083 | 607.778 | 572.095 |
| 22.500.000 | 3.400.000 | 970.250 | 818.500 | 729.250 | 671.250 | 631.107 |
| 25.000.000 | 900.000 | 1.066.944 | 898.333 | 770.917 | 734.722 | 690.119 |
| **SALDO TABUNGAN HAJI** | | **3.600.000** | **4.800.000** | **6.000.000** | **7.200.000** | **8.400.000** |

| ILUSTRASI ANGSURAN UJRAH TIAP BULAN DAN POKOK MUSIMAN | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| KAFALAH/BULAN | | SETORAN AWAL | 36 | 48 | 60 | 72 | 84 |
| 15.000.000 | PER BULAN | 10.900.000 | 287.500 | 290.625 | 293.750 | 296.875 | 300.000 |
| | 6 BULANAN | | 2.500.000 | 1.875.000 | 1.500.000 | 1.250.000 | 1.071.429 |
| 17.500.000 | PER BULAN | 8.400.000 | 318.750 | 322.396 | 326.042 | 329.688 | 333.333 |
| | 6 BULANAN | | 2.916.667 | 2.187.500 | 1.750.000 | 1.458.333 | 1.250.000 |
| 20.000.000 | PER BULAN | 5.900.000 | 350.000 | 354.167 | 358.333 | 362.500 | 366.667 |
| | 6 BULANAN | | 3.333.333 | 2.500.000 | 2.000.000 | 1.666.667 | 1.428.571 |
| 22.500.000 | PER BULAN | 3.400.000 | 381.250 | 385.938 | 390.625 | 395.313 | 400.000 |
| | 6 BULANAN | | 3.750.000 | 2.812.500 | 2.250.000 | 1.875.000 | 1.607.143 |
| 25.000.000 | PER BULAN | 900.000 | 412.500 | 417.708 | 422.917 | 428.125 | 433.333 |
| | 6 BULANAN | | 4.166.667 | 3.125.000 | 2.500.000 | 2.083.333 | 1.785.714 |
| **SALDO TABUNGAN HAJI** | | | **3.600.000** | **4.800.000** | **6.000.000** | **7.200.000** | **8.400.000** |

| ILUSTRASI ANGSURAN UJRAH TIAP TAHUN DIAWAL DAN POKOK PER TAHUN | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| KAFALAH/BULAN | | SETORAN AWAL | 36 | 48 | 60 | 72 | 84 |
| 15.000.000 | UJRAH | 10.900.000 + | 2.550.000 | 2.587.500 | 2.625.000 | 2.662.500 | 2.700.000 |
| | POKOK | Ujrah | 5.000.000 | 3.750.000 | 3.000.000 | 2.500.000 | 2.142.857 |
| 17.500.000 | UJRAH | 8.400.000 + | 2.975.000 | 3.018.750 | 3.062.500 | 3.106.250 | 3.150.000 |
| | POKOK | Ujrah | 5.833.333 | 4.375.000 | 3.500.000 | 2.916.667 | 2.500.000 |
| 20.000.000 | UJRAH | 5.900.000 + | 3.400.000 | 3.450.000 | 3.500.000 | 3.550.000 | 3.600.000 |
| | POKOK | Ujrah | 6.666.667 | 5.000.000 | 4.000.000 | 3.333.333 | 2.857.143 |
| 22.500.000 | UJRAH | 3.400.000 + | 3.825.000 | 3.881.250 | 3.937.500 | 3.993.750 | 4.050.000 |
| | POKOK | Ujrah | 7.500.000 | 5.625.000 | 4.500.000 | 3.750.000 | 3.214.286 |
| 25.000.000 | UJRAH | 900.000 + | 4.250.000 | 4.312.500 | 4.375.000 | 4.437.500 | 4.500.000 |
| | POKOK | Ujrah | 8.333.333 | 6.250.000 | 5.000.000 | 4.166.667 | 3.571.429 |

Sumber: Data BMT UGT Sidogiri Kcp Lamndau

*Setoran awal pendaftaran calon jemah haji saat ini
adalah Rp. 25 Juta

**8. Keuntungan Tabungan Haji Dan Umrah di BMT UGT Sidogiri**

a. Kemudahan melakukan setoran tabungan sewaktu-waktu

b. Laporan mutasi transaksi berupa buku tabungan sehingga akad mudah melihat perkembangan dana setiap saat

c. Mendapatkan tambahan bagi hasil

d. Ikut membantu sesama umat ( ta‟‟awun )

e. Aman dan terhindar dari riba dan haram

f. Dapat mengajukan dana talangan bagi calon jamaah Haji yang ingin memproleh porsi haji keberangkatan haji pada tahun yang direncan tanpa terbebani bagi hasil.

## B. Penyajian Data

Dari hasil wawancara langsung yang peneliti lakukan pada pihak BMT UGT Sidogirir Kcp Lamandau di peroleh data yang diuraikan sebagai berikut :

a. Identitas Informan I

Nama : Abdus sama

Jabatan : AOAP ( account officier Analisis dan penagihan )

Lama Bekerja : 9 Tahun

Bedasarkan hasil wawancara pada tanggal 28 Agustus 2021 sampai 20

September 2021 diketahui bahwa , kelebihan, keunggulan dan tujuan yang dimiliki produk simpanan tabungan haji dan umrah adalah dana nasabah dikelola secara syariah sehingga memberi ketenangan batin dalam menjalankan ibadah ritual ke tanah suci, nasabah yang memiliki saldo RP. 25.000.000 sudah mendapatkan talangan haji dan porsi haji, tahun keberangkatan dan besarnya setoran haji dan umrah sisesuaikan dengan kemampuan nasabah. Nasabah juga dapat megubah jangka waktu dan jumlah setoran sesuai dengan paket tersedia bebas biaya admidtrasi layanan bulanan.Kemudian untuk haji dan umrah dari hasil wawancara pertayaan kepada karyawan bapak Abdus sama selaku bagian produk :

Untuk produk tabungan haji efektif karena banyak nasabah yang mendaftarkan diri di BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau sebagai satu-satunya yang menerima pembiayaan dan dana tabungan haji dan umrah yang berbasis syariah, dan untuk umrah ada tapi sekarang belum terlalu di minati nama produknya sendiri haji dan umrah masa muda (wawancara karyawan BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau abdus sama)

Untuk meningkatkan efektivitas produk simpanan haji dan umrah maka dilakukan salah satunya kegiatan pemasaran produk dan promosi, yaitu kegiatan menjual produk, menjaga hubungan baik dengan nasabah, dan memperluas jaringan demi terlaksananya target yang ingin di capai. Strategi promosi yang dilakukan di BMT UGT Sidogiri KCP Lamandau dengan produk simpanan tabungan haji dan umrah yaitu :

a. Lakukan pendekatan dan membangun kerjasama dengan kelompok bimbingan ibadah Haji (KBIH) dan ikatan persaudaraan Haji

Indonesia (IPHI) kecamatan

b. Minta data CJH yang sudah punya porsi, ke Depag atau KBIH
c. brosur ke KUA Kecamatan
d. Sosialisasi di kelompok-kelompok pengajian terutama pertemuan KBIH atau IPHI atau KUA atau orang yang daftarkan CJH talang haji ataukafalah Haji.

Tujuan produk tabungan haji dan umrah untuk mempermudah umat muslim untuk beribadah menunaikan haji dan umrah ketanah suci dan bagi masyarakat atau nasabah yang ingin mendaftar tetapi tidak memiliki dana maka BMT UGT Sidogiri membantu dengan cara memberi talangan atau pembiayaan kafalah haji.

Talangan haji dalam waktu satu tahun di BMT UGT Sidogiri , Tabel sebagai berikut :

Tabel. 4.1 Talangan dalam 1 Tahun

| KETERANGAN | TALANGAN 10 JUTA | TALANGAN 15 JUTA | TALANGAN 18 JUTA | TALANGAN 25 JUTA |
|---|---|---|---|---|
| JANGKA WAKTU | 1 TAHUN | 1 TAHUN | 1 TAHUN | 1 TAHUN |
| UJROH | Rp. 1.200.000 | Rp. 1.600.000 | Rp. 1.750.000 | Rp. 2.000.000 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| CADANGAN BATAL | Rp. 450.000 | Rp. 450.000 | Rp. 450.000 | Rp. 450.000 |
| SALDO | Rp. 50.000 | Rp. 50.000 | Rp. 50.000 | Rp. 50.000 |
| SETORAN HAJI | Rp. 15.000.000 | Rp. 10.000.000 | Rp. 7.000.000 | Rp. 2.500.000 |
| TOTAL SETORAN | Rp. 16.700.000 | Rp. 12.100.000 | Rp. 9.250.000 | Rp. 5.000.000 |

Sumber : BMT UGT Sidogiri Lamandau kalimantan tengah

Untuk meningkatkan efektivitas simpanan tabungan haji dan umrah maka dilakukanya salah satu kegiatan *relationship marketing.*yaitu kegiatan menjual produk , menjaga hubungan baik dengan nasabah dan memperluas jaringan demi terlaksananya target yang ingin di capai. Untuk tujuan itu sendiri agar terlaksananya penghimpunan pendanaan dan pembiayaan.

Tabel 4.2 Target Pencapaian Staff Marketing Produk Tabungan Haji dan Umrah

| **Tahun** | **Target** | **Pencapaian** |
|---|---|---|
| 2016-2017 | 100% | 91% |
| 2017-2018 | 100% | 85% |
| 2018-2019 | 100% | 40% |

Sumber : Data diperoleh dan diolah penulis sebagai gambar berdasarkan hasil wawancara.

Banyaknya sosialisasi kepada masyarakat seperti ke instansi pemerintah, swasta, sekolah, perguruan tinggi, dan lain-lain. Kemudian tujuan dilahirnkanya produk tabungan haji dan umrah ini untuk menghimpun dana dan masyarakat muslim yang berniat menunaikan ibadah haji secara terencana dan teratur sesuai dengan kemampuan dan jangka waktu yang dikehendaki, mendidik masyarakat untuk disiplin dan menyisihkan dananya untuk keperluan biaya ibadah haji. Mendidik masyarakat untuk menerapkan system syariah dalam kehidupan dimana terdapat saling memberi "manfaat" antara sesama karena seluruh produk dana pihak yang ada pada BMT UGT Sidogiri digunakan hanya untuk memberi pembiayaan kepada masyarakat atau di sebut talangan haji/ kafalah haji.

b. Identitas Informan II

Nama : Wahab Hasbullah

Jabatan : Ketua Umum

Lama Bekerja : 9 Tahun

Peningkatan jumlah nasabah dari produk selama empat tahun terakhir pada BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau, adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3 Peningkatan Jumlah Nasabah

| **Tahun** | **Nasabah** |
|---|---|
| 2016-2017 | 0 |
| 2017-2018 | 6 |
| 2018-2019 | 7 |

Sumber : Data diperoleh dan diolah penulis sebagai gambar berdasarkan hasil wawancara.

Berdasarkan tabel di atas bahwa peningkatan jumlah nasabah dari peningkatan jumlah nasabah selama 4 tahun terakhir, yang lebih meningkat jumlah nasabahnya  salah satunya yang termasuk produk tabungan haji dan umrah. Pada produk pendanaan produk Tabungan Haji dan Umroh berada di urutan ke dua sebagai produk paling di minati nasabah BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau setelah Tabungan simpanan.

Bagi BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau Penerapan relationship marketing berpengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah dan profit perusahaan, melakukan survei kepuasan nasabah yang dilakukan bertempat di kantor pusat oleh lembaga survey Independen yang di namakan Marketing Research Institute (MRI). Cara mengukur kepuasan nasabah yaitu dengan sistem keluhan dan saran nasabah melalui 0343 423251.

Menciptakan, mempertahankan, atau memperbaiki hubungan dengan nasabah, yang lebih sulit yaitu memperbaiki karena apabila nasabahnya sudah merasa kecewa sulit untuk memperbaiki kepercayaan nasabah kembali.

## C. Analisis Data dan Hasil Penelitian

Setelah memberikan gambaran tentang lokasi penelitian, yaitu BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau maka tahap selanjutnya yang akan peneliti lakukan

adalah menyajikan data. Data disajikan penulis dalam bentuk deskrispi dan akan diberikan penjelasan agar nantinya memudahkan penulis dalam proses analisis data dan penarikan kesimpulan.

Analisis data dalam penelitian pada hakikatnya merupakan proses pengelolaan data yang telah kita peroleh dilapangan. Ibarat kelezatan suatu masakan, disamping bahanya, juga tergantung pada proses memasak bahan yang telah di dapatkan. Demikian juga dengan penelitian. Hasil akhir penelitian tergantung pada data yang diperoleh dilapangan juga akan sangat tergantung pada bagaimana menganalisis data.

Adapun data yang penulis sajikan adalah data yang sesuai dengan permasalahan yang ingin dijawab dalam penelitian ini yaitu efektivitassimpanan tabungan haji dan umrah dan strategi pemasaran produk dan kendala yang dihadapi oleh BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau kalimantan Tengah dalam simpanan tabungan haji dan umrah yang diperoleh melalui wawancara kepada karyawan Kantor BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau.

**1. Analisis Prosedur Pembukaan Rekening Tabungan Haji dan Umrah di BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau**

Simpanan Tabungan Haji dan Umrah merupakan tabungan yang dimaksudkan untuk mewujudkan niat nasabah untuk menunaikan ibadah haji atau umrah. Produk ini akan membantu nasabah untuk merencan ibadah haji atau umrah sesuai dengan kemampuan keuangan dan waktu pelaksanaan yang diinginkan. Dengan fasilitas asuransi jiwa, Insya Allah pelaksanaan ibadah haji tetap terjamin. Dengan keistimewaan tersebut, nasabah Tabungan Haji dan Umrah

bisa merencan jadwal waktuk keberangkatanya sendiri dengan setoran tetap tiap bulan, keberangkatan nasabah terjamin dengan asuransi jiwanya.

Dalam pembukaan rekening tabungan haji dan umrah di kantor BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau nasabah yang ingin membuka rekening di atas harus melalui tahap sebagai berikut:

a. Calon nasabah datang ke kantor BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau
b. Mengeisi formulir pembukaan rekening yang di isi sesuai dengan identitas
c. Menyerahakan foto copy identitas diri yang masih berlaku (KTP pemohon, suami/istri) atau Akta Kelahiran , foto copy Kartu Keluarga (KK), foto copy Surat Nikah atau Ijazah pendidikan.
d. Jika ingin mendapatkan porsi haji, nasabah harus menyetorkanRp 25.000.000 , tetapi jika nasabah tidak memiliki uang bisa menyetor dalam perbulan sampai mencapai Rp 25.000.000 atau mendapatkan talangan haji/ pembiayaan kafalah haji.

**2. Analisis Efektivitas simpanan tabungan haji dan umrah di BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau**

Penulis mengemukakan kesimpulan dari data yang telah diuraikan dan disajidikan pada penyajian data, kemudian dengan landasan teori yang disajikan pada penyajian data, kemudian dibandingkan dengan landasan teori Menurut Campbell J.P, 1990 yang berkenaan dengan masalah penelitian. Berdasarkan hasil kesimpulan dari wawancara diatas dapat diketahui bahwa produk simpanan tabungan haji dan umrah pada BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau kalimantan

Tegah, sebagai berikut :

a. Keberhasilan Program

Dalam keberhasilan program dalam sosialisasi kepada masyarakat merupakan titik awal yang menentukan keberhasilan program dalam mencapai tujuan. Oleh karena itu sosialisasi harus dilakukan dengan cara-cara yang terencana dan sistematis dengan tujuan yang direncan tercapai dengan baik Komunikasi di BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau dalam usahanya untuk menyelesaikan permasalahan promosi, tentunya tidak hanya terletak pada aparaturnya, tetapi diperlukan pula suatu komunikasi berupa sosialisasi terhadap masyarakat kabupaten Lamandau secara langsung maupun tidak langsung, hal tersebut perlu dilakasan karena bagaimanapun masyarakat lamandau merupakan objek utama dan para Nasabah kabupaten lamandau untuk mengetahui informasi tentang produk simpanan tabungan haji dan umrah.

Dalam melakukan sosialisasi terhadap program produk tabungan haji dan umrah kami dari BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau telah menyebarkan informasi kepada masyarakat dengan memasang spaduk, menyebar brosur yang di bagikan, dan terjun langsung kelapangan atau lembaga swasta baik secara langsung ataupun lewat media cetak ataupun elektronik (wawancara bersama bapak abdus sama)

b. Keberhasilan tujuan sasaran

Tujuan sasaran merupakan hasil akhir yang ingin dicapai individu ataupun kelompok, tujuan merupakan program dalam pencapaian program dalam aktivitas serta memungkinkan untuk terukurnya efektivitas. Tujuan program sasaran merupakan faktor utama dam menentukan efektivitas suatu program, yaitu apakah

tujuan yang telah direncan sesuai atau tidak dalam pelaksanaanya.

Dalam menentukan efektivitas pencapaian tujuan program sasaran pada umat muslim masyarakat dan juga di Kabupaten Lamandau,

1) Partisipasi masyarakat di lingkungan lamandau dalam beribadah haji dan umrah di BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau

Efektivitas partisipasi pada dasarnya merupakan suatu hal yang bersifat relatif. Masyarakat dapat berpatisipasi dalam pelaksanaaan ibadah haji dan umrah pembinaan, pelaksanaan, dan kegiatan haji dan umrah., juga harus mentaati aturan yang sudah ada. setiap tahunya jumlah masyarakat pendaftaran haji yang meningkat dan selalu bertambah.

Dalam umat muslim ibada haji dan umrah adalah rukun Islam yang kelima yaitu haji menunaikan ibadah haji ketanah suci dilakukan setiap bulan haji atau bulan zulhijah. Bagi umat muslim haji dan umrah adalah impian semua umat muslim yang ingin berangkat beribadah ke mekkah dan madinah.

Masyarakat harus mengetahui informasi dan pengenalan produk simpanan tabungan haji dan umrah agar memudahkan masyarakat yang ingin beribadah haji dan umrah dapat menfaatkan secara baik, juga promosi yang kami berikan berguna dengan baik, dan kemudahan dalam pendaftaran ibadah Haji dan Umarah. (Abduss, 2021)

Dari hasil wawancara diatas, penulis menyimpulkan bahwa keberhasilan tujuan program dengan indikator partisipasi masyarakat dalam jumlah nasabah lamandau untuk beribadah haji dan umrah efektiv karena banyak masyarakat yang sudah mengetahui tentang program haji dan umrah dan sebagai hal yang wajib bagi yang mampu melaksanakanya, sehingga masyarakat dapat

memanfaatkan dengan baik dan menggunakanya dengan sebagaimana mestinya.

2) Efektivitas simpanan tabungan Haji dan umrah di lamandau

Dalam meningkatakan partisipasi Produk tabungan haji dan umrah produk di mana nasabah yang ingin mengikut sertakan nya untuk beribadah haji dan umrah, dalam ruang lingkup masyarakat lamndau dari wawancara karyawan di BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau. Untuk produk tabungan haji dan umrah dalam produk tabungan haji dan umrah sangat di minati, lebih banyak masyarkat yang sudah lanjut usia dan dewasa (Abduss, 2021)

Dari hasil wawancara diatas, penulis menyimpulkan bahwa keberhasilan tujuan program dengan indikator dari partisipasi masyarakat yang ingin menunaikan ibadah haji sangatlah efektiv.

c. Kepuasan terhadap produk simpanan tabungan haji dan umrah di BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau

Membuat suatu produk memiliki sebuah tujuan lain keberhasilan dan keberhasilan program sasaran, selain dua tujuan tersebut terdapat hal lainya yaitu kepuasan. Kepuasan terhadap layanan atau produk dapat diberikan dengan cara memberikan layanan yang baik misalnya dengan menggunakan etika pelayanan. Kepuasan merupakan landasan utama rasa suka terhadap produk atau jasa yang diberikan.

Menurut Umar, kepuasan konsumen adalah tingkat perasaan konsumen setelah membandingkan dengan harapannya. Seorang pelanggan jika merasa puas dengan nilai yang diberikan oleh produk atau jasa maka sangat besar keinginannya untuk menjadi pelanggan dalam waktu lama. Lebih lanjut, Umar menjelaskan bahwa ada dua mecam jenis kepuasan, yaitu kepuasan fungsional

dan kepuasan psikologikal. Kepuasan fungsional merupakan kepuasan yang diperoleh dari fungsi suatu produk yang di manfaatkan, sedangkan kepuasan psikologikal merupakan kepuasan yang diperoleh dari artibut yang bersifat tidak berwujud dari produk. Ketika apa yang diterima oleh konsumen atas suatu pelayanan produk jasa berbeda dengan apa yang dipersepsikan konsumen, maka terjadinya gap (kesenjangan) kepuasan konsumen. (Huda, 2017, hal. 139-140)

Kepuasan akan membuat citra produk atau jasa menjadi lebih baik dan dikenal di masyarakat, pengaruh kualitas pelayanan terhadap pelanggan sangat besar. Pelayanan merupakan salah satu faktor yang berguna untuk mendapatkan loyalitas pelanggan, pelayanan yang baik bisa berupa mengenai keramahan. Pelayan kepuasan indikator perusahan bisa memberikan survei kepada nasabah, memberikan pelayanan dan fasilitas tambahan kepada nasabah.

BMT UGT Sidogiri selalu memberikan pelayanan yang maksimal terhadap nasabahnya agara nasabah merasa puas dan nyaman sehinggal dari pihak BMT UGT Sidogiri bisa mengevaluasi kembali apa saja yang masih kurang dalam pelayan terhadap produk dan jasa. BMT UGT Sidogiri sendiri adalah kantor jasa yang satu-satunya berbasis syariah di Kabupaten Lamandau.

Dari hasil pembahasan diatas, penulis menyimpulkan bahwa kepuasan pelayanan pada BMT UGT sidogiri Kcp Lamandau efektiv karena karyawan selalu memberikan hasil yang maksimal terhadap nasabah untuk mejadi lebih baik bagus untuk peruhasan sendiri dan karyawan nya.

d. Kepuasan terhadap produk simpanan tabungan haji dan umrahdi BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau

Dalam tingkatan input dan output pada layanan adalah input merupakan

struktur meliputi segala sesuatu yang dibutuhkan untuk dapat melaksanakan kegiatan berupa sumber daya, dana dan sarana. Input fokus pada sistem yang dipersiapakan dalam organisasi, termasuk komitmen, prosedur serta kebijakan sarana dan perasarana fasilitas dimana pelayanan di berikan. Output dalamaspek keluaran adalah mutu pelayanan yang diberikan melalui tindakana pimpinan, karyawan yang dapat di rasakan oleh nasabah dan memberikan arahan tingkatan kepuasan yang di harapkan nasabah.

Simpanan tabungan haji dan umrah adalah salah satu produk unggulan di BMT UGT Sidogiri Kcp Lamandau, Tabungan Haji dan Umrah juga merupakan salah satu produk yang paling diminati oleh para nasabah dan juga salah satu unit badan syariah di Lamandau Kalimantan Tengah. Ada banyak keuntungan yang ditawarkan di dalam Tabungan Haji dan Umrah.

1. Nyaman, karena dana nasabah dikelola secara syariah, sehingga memberi ketenangan batin dalam menjalankan ibadah haji ke tanah suci.
2. Terencana, tahun keberangkatan dan besarnya setoran Tabungan Haji dan Umrah dapat disesuaikan dengan kemampuan nasabah. Tersediapilihanpaket jangka waktu 1–10 tahun
3. Menguntungkan, dimungkinkan memperoleh bonus serta souvenir perlengkapan haji atau bentuk lain sesuai dengan kebijakan
4. Praktis, karena nasabah tidak perlu membawa uang berlebihan karena ada di sediakan fasilitas kartu dan mobile UGT.
5. Aman , karena nasabah mendapatkan asuransi muawanah saldo lebih di atas Rp 500.000

Walaupun produk ini memiliki keunggulan yang banyak, menurut pengamatpenulis, produk juga memiliki kekurangan yaitu:

1. Promosi tabungan ini masih kurang
2. Prosedurnya kadang membingungkan nasabah saat pegawai tidak dengan jelas menjelaskan tentang produk Tabungan Haji dan Umrah