

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN HASIL PENELITIAN

A. Penyajian Data

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.

Disamping itu ditengah kehidupan masyarakat yang hidup serba berkecukupan muncul kekhawatiran akan timbulnya pengikisan akidah. Pengikisan akidah ini tidak sekedar dipengaruhi aspek syiar islam tetapi juga dipengaruhi oleh lemahnya ekonomi masyarakat. Sebagaimana diriwayatkan dari Rasulullah SAW, "*kefakiran itu mendekati kekufuran.*" Maka keberadaan BMT diharapkan mampu mengatasi masalah ini lewat pemenuhan kebutuhan masyarakat.

Di lain pihak, beberapa masyarakat harus menghadapi rentenir atau lintah darat. Hal ini mengakibatkan masyarakat semakin terjerumus pada masalah ekonomi yang tidak menentu. Besarnya pengaruh tersebut terhadap perekonomian masyarakat dikarenakan tidak adanya unsur-unsur yang cukup akomodatif dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi. Oleh karena itu, BMT diharapkan mampu berperan lebih aktif dalam memperbaiki kondisi ini.

Dengan keadaan tersebut keberadaan BMT setidaknya mempunyai beberapa peran, diantaranya untuk menjauhkan masyarakat dari praktek ekonomi non-syariah. Aktif melakukan sosialisasi ditengah pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara bertransaksi yang menggunakan prinsip syariah, misalnya supaya ada bukti dalam transaksi, dilarang curang dalam menimbang barang, jujur terhadap konsumen dan sebagainya. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil, BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah atau masyarakat umum. Melepaskan ketergantungan masyarakat pada rentenir, hal itu disebabkan karena rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu tersedianya dana setiap saat, birokrasi yang sederhana dan lain sebagainya. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan jenis pembiayaan.(Sudarsono, 2003, hlm 97&98)

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. <https://bmtugtsidogiri.co.id/tentang-kami-7.html>

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.

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* Masalahah 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.

BMT UGT Sidogiri memiliki produk pembiayaan simpan pinjam pola 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.

Manajemen yang digunakan adalah manajemen Rasulullah, hal ini seperti dikatakan oleh Mahmud, bahwa perkembangan BMT UGT dan BMT MMU dalam proses operasionalnya menerapkan manajemen rasul yakni *siddiq/jujur*, *amanah/dapat dipercaya*, dan *fatonah/professional*. 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 Pekauman, Banjarbaru, Pelaihari dan Binuang, 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>

3. Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Cabang Banjarmasin



Gambar 4.1

Struktur organisasi BMT UGT Sidogiri Banjarmasin

Sumber : BMT UGT Sidogiri 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.

b. Wakil Kepala Cabang

Wakil kepala cabang memiliki tugas yang sama dengan kepala cabang.

c. Kasir

- 1) Melayani penyetoran 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.

d. *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) Menyelesaikan dengan cepat dan tepat setiap komplain anggota.
- 7) Melaksanakan dan bertanggung jawab terhadap seluruh tugas yang diberikan oleh atasan.
- 8) Mempertanggung jawabkan seluruh aktifitasnya kepada Kepala Cabang.

e. *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. <https://bmtugtsidogiri.co.id/tentang-kami-7.html>

5. Produk Simpanan Pada BMT UGT Sidogiri

BMT UGT Sidogiri memiliki beberapa produk simpanan diantaranya :

a) Simpanan Umum Syariah

Simpanan Umum Syariah adalah simpanan yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota. Manfaat dan keuntungan simpanan umum syariah adalah aman dan transparan, bebas riba, transaksi mudah sesuai syariah, bagi hasil

menguntungkan dan halal, tanpa biaya administrasi bulanan, dan ikut membantu sesama ummat (*ta'awun*).

b) Simpanan *Mudharabah* Berjangka

Simpanan *Mudharabah* Berjangka adalah dana deposito *Mudharabah* yang dihimpun dari anggota diseluruh unit BMT dimana simpanan tersebut bisa disetor dan ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati yaitu 3 bulan, 6 bulan, 9 bulan, 12 bulan dan 24 bulan.

c) Simpanan Idul Fitri

Simpanan Idul Fitri adalah simpanan umum berjangka untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri. Manfaat dan keuntungan dari simpanan idul fitri adalah transaksi mudah dan transparan sehingga memudahkan melihat perkembangan setiap saat, aman terhindar dari riba dan haram, dan ikut membantu sesama ummat (*ta'awun*).

d) Simpanan Kurban

Simpanan Kurban adalah simpanan dana digunakan membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah kurban dan aqiqah. Manfaat dan keuntungan dari simpanan kurban adalah mempermudah perencanaan keuangan untuk pembelian hewan kurban dan aqiqah, mendapatkan bagi hasil yang halal dan kompetitif dan membantu sesama ummat (*ta'awun*).

e) Simpanan Peduli Siswa

Simpanan Peduli Siswa adalah simpanan yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Manfaat

dan keuntungan dari simpanan peduli siswa adalah aman dan transparan sehingga dengan mudah memantau perkembangan dana setiap bulan, transaksi mudah dan bebas dari riba, pengurus tidak disibukkan dengan urusan keuangan terutama pada saat pembagian tabungan siswa di akhir tahun pendidikan, mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan, mendapatkan dana beasiswa untuk siswa tidak mampu sebesar Rp.150.000 sesuai kebijakan KJKS BMT UGT Sidogiri. dan gratis biaya administrasi.

f) Simpanan Haji

Simpanan Haji adalah simpanan untuk membantu pelaksanaan ibadah haji. Manfaat dan keuntungan simpanan haji adalah memudahkan melakukan setoran simpanan setiap saat mudah memantau perkembangan dana dengan mendapatkan laporan mutasi, transaksi berupa buku tabungan, mendapatkan tambahan bagi hasil yang kompetitif, ikut membantu sesama ummat (*ta'awun*), dan aman terhindar dari riba dan haram.

g) Simpanan Umroh

Simpanan Umroh adalah simpanan untuk membantu melaksanakan ibadah umroh dengan akad *wadiah*. <https://bmtugtsidogiri.co.id/list-produk-0000000013.html>

6. Tabungan Umum Syariah

Produk tabungan umum syariah ialah tabungan yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota. Tabungan ini menggunakan akad mudharabah musytarakah berdasarkan prinsip syariah dengan

nisbah 30% untuk anggota dan 70% untuk BMT. Adapun manfaat dan keuntungan yang diperoleh antara lain aman dan menguntungkan, transaksi mudah dan berlandaskan prinsip syariah, menggunakan system bagi hasil dan kompetitif, tanpa administrasi bulanan. Adapun persyaratan yang diperlukan antara lain membawa kartu identitas (KTP/SIM). Ketentuannya yaitu setoran awal minimal 60.000, dan biaya administrasi pembukaan tabungan 5000.

Definisi dari akad *Mudharabah musytarakah* adalah bentuk akad *mudharabah* dimana pengelola (*mudharib*/BMT) menyertakan modalnya dalam kerjasama investasi tersebut. Akad *mudharabah musytarakah* ini merupakan perpaduan antara akad *mudharabah* dan akad *musytarakah*. BMT sebagai *mudharib* menyertakan modal atau dananya dalam investasi bersama anggota. BMT sebagai pihak yang menyertakan dananya (*musytarik*) memperoleh bagian keuntungan berdasarkan porsi modal yang disertakan. Bagian keuntungan sesudah diambil oleh BMT sebagai *musytarik* dibagi antara BMT sebagai *mudharib* dengan anggota sesuai dengan nisbah yang disepakati. Jika ada kerugian maka BMT sebagai *musytarik* yang akan menanggung kerugian sesuai dengan porsi modal yang disertakan. BMT boleh *Tabarru'* menanggung kerugian anggota sesuai porsi modal anggota. Anggota yang menggunakan produk ini beragam dari pedagang, ibu rumah tangga dan karyawan swasta. Dan yang paling dominan sekaligus sebagai target utama dari BMT sendiri adalah para pedagang yang menggunakan produk ini.

7. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Umum Syariah Pada BMT UGT Sidogiri Cabang Banjarmasin.

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 Cabang Banjarmasin. Seperti yang sudah dipaparkan sebelumnya bahwa tabungan umum syariah adalah tabungan yang berdasarkan prinsip syariah dengan menggunakan akad *mudharabah musytarakah* yang dimana tujuan dari tabungan umum syariah ini untuk menyimpan dana milik nasabah dengan aman, memudahkan transaksi bagi nasabah, menggunakan sistem bagi hasil yang halal, dan gratis biaya admin. Adapun persyaratan membuka rekening tabungan umum syariah ini pun terbilang cukup mudah, hanya dengan membayar setoran awal minimal Rp 60.000 dan biaya admin sebesar Rp 5.000 dan setoran berikutnya minimal Rp 10.000. untuk persyaratan membuka rekening tabungan umum syariah ini pun hanya dengan menyerahkan fotocopy KTP/SIM dan mengisi formulir pendaftaran anggota.

Dalam memasarkan produk tabungan umum syariah, BMT UGT Sidogiri Cabang Banjarmasin memiliki strategi dalam memasarkan produk tersebut, yaitu :

- a) Menawarkan produk di kalangan keluarga, tokoh-tokoh masyarakat dan para pedagang.
- b) Memberikan nisbah bagi hasil yang cukup bagus besar kepada nasabah.
- c) Melakukan pengambilan setoran simpanan nasabah dengan sistem jemput bola.

8. Kendala yang dihadapi BMT UGT Sidogiri Cabang Banjarmasin dalam memasarkan produk Tabungan Umum Syariah

Kendala yang dihadapi BMT UGT Sidogiri Cabang Banjarmasin dalam memasarkan produk Tabungan Umum Syariah adalah masih banyak masyarakat yang belum sadar akan transaksi yang halal, khususnya transaksi dalam bentuk tabungan. selain itu, banyak juga masyarakat yang belum menyadari peran BMT sebagai lembaga keuangan yang bebas dari bunga atau riba.(Muhammad Ali. Kepala cabang. Wawancara pribadi. Maret 07.2020)

B. Hasil Penelitian

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

1. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Umum Syariah Dengan Akad

Mudharabah Musytarakah Pada BMT UGT Sidogiri Cabang Banjarmasin

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 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 UGT Sidogiri seperti kata Bapak Ali sebagai berikut “Kantor kita ini memang dibangun dekat pasar, karena memang target utama kita para pedagang yang ada di pasar, Karena dipasar kan tempat yang cept dalam pertukaran uang. Dan ini juga mempermudah mereka untuk menabung dan mengambil uang simpanannya, dan juga harapan kita untuk menambah kepercayaan nasabah.”

Dari respon nasabah yang membuat mereka tertarik untuk ikut bergabung menjadi anggota di BMT UGT Sidogiri salah satunya dari segi lokasi seperti pernyataan ibu Maisaroh sebagai berikut “Menurut saya lokasi kantor BMT ini sangat pas, soalnya dekat dengan pasar jadi menambah kepercayaan kita menabung disitu, dank arena dipasar itu tempat berkumpulnya orang-orang untuk transaksi jual beli jadi sangat tepat kantornya dekat dengan pasar.”

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa strategi lokasi sangat menentukan minat masyarakat untuk menjadi nasabah yaitu tempat yang strategis berada didekat pasar, menjadi tempat pertukaran uang yang paling cepat, lokasi yang mudah di lihat oleh masyarakat dan pasar menjadi tempat berkumpulnya orang banyak menjadi faktor utama lokasi didirikannya kantor BMT UGT Sidogiri Cabang Banjarmasin.

Dari segi harga BMT UGT Sidogiri juga terbilang cukup bagus dalam menarik nasabah simpanan, seperti pernyataan Bapak Ali sebagai berikut “Untuk menarik minat dari nasabah tabungan ini kami memberikan bagi hasil yang lumayan, yaitu dengan memberikan nisbah bagi hasil dari produk tabungan umum syariah sebesar 30% untuk anggota dan untuk pembukaan tabungan, saldo di awal

minimal 60.000 rupiah dan untuk selanjutnya terserah nasabah, dengan minimal uang yang ditabung 10.000 rupiah.”

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 terbilang 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 telaten memasarkan kepada masyarakat sampai mereka tertarik menjadi nasabah.”

Hal ini senada dengan pernyataan Bapak dien yang menjelaskan tentang system 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 sistem jemput bola ini sendiri selain untuk memudahkan nasabah menabung,

juga untuk memudahkan nasabah yang mayoritasnya pedagang mas, kadang kan mereka males kalau ninggalin jualan mereka yang membuat mereka susah kalau harus menabung ke kantor langsung.”

Dari pernyataan diatas dapat kita pahami bahwa strategi khusus yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri ialah dengan memberikan pelayanan yang baik kepada nasabah serta memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi simpanan dengan sistem jemput bola dan tentunya kita harus berpakaian rapi serta menggunakan peci agar nasabah tidak canggung saat bertemu dengan petugasnya serta dalam strategi ini kita harus telaten dalam memberikan pengetahuan dan pemahaman kepada masyarakat mengenai produk yang mereka tawarkan dan memberikan pengetahuan mengenai kegiatan bermuamalah yang benar, serta menambah loyalitas dan daya tarik nasabah.

Respon dari nasabah mengenai pelayanan yang diberikan sesuai dengan yang nasabah inginkan pernyataan dari ibu Maisaroh sebagai berikut “Kalau pelayanannya saya sangat senang, terutama karyawannya sangat sopan dan berpakaian rapi, pengambilan tabungannya pun mereka yang datang ke pasar jadi saya tidak perlu datang ke kantor untuk menabung.”

Adapun pernyataan dari Bapak Mudheri yaitu sebagai berikut “saya sangat senang dengan pelayanan yang diberikan dan yang saya sangat suka adalah pengambilan tabungannya mereka datang ke rumah, jadi saya tidak perlu datang ke koperasinya.”

Dari pernyataan diatas dapat dijelaskan bahwa respon nasabah mengenai strategi pemasaran yang digunakan BMT UGT Sidogiri dalam menarik minat masyarakat menjadi nasabah adalah berpakaian rapi serta berperilaku dengan sopan.

Serta pelayanan yang mereka berikan dalam memuaskan nasabah adalah dengan sistem jemput bola yang dimana karyawan datang ke rumah atau kepasar untuk mengambil tabungan tanpa nasabah datang ke kantor.

2. Kendala yang dihadapi dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan

Umum Syariah di BMT UGT Sidogiri Cabang Banjarmasin.

Dalam suatu strategi pemasaran pasti ada kendala yang dihadapi. Seperti pernyataan dari Bapak Ali dalam menerapkan strategi pemasaran tersebut, adanya kendala pada saat di lapangan antara lain sebagai berikut “Kendala dalam memasarkan produk ini, banyak masyarakat yang belum sadar akan transaksi yang halal, khususnya transaksi dalam bentuk tabungan. Selain itu, banyak juga masyarakat yang belum menyadari peran BMT sebagai lembaga keuangan yang bebas dari bunga atau riba.”

Pernyataan tersebut juga ditambah dengan pernyataan dari Bapak Kholil yakni “yang menjadi kendala dalam melakukan pemasaran produk pada waktu pertama kali yaitu kurangnya kepercayaan masyarakat terhadap BMT, hal ini disebabkan karena kurangnya pengetahuan masyarakat tentang apa itu BMT, kemudian karena masyarakat sudah terbiasa menggunakan jasa simpanan di bank, jadi untuk proses pemasaran di awal yang pertama harus kami lakukan adalah dengan cara memberikan pemahaman tentang apa itu BMT.

Dari pernyataan diatas yang menjadi hambatan dalam melakukan strategi pemasaran BMT UGT Sidogiri cabang Banjarmasin dalam memasarkan produk simpanan adalah kurangnya kesadaran masyarakat akan bahaya riba serta minimnya pengetahuan mereka tentang transaksi yang sesuai dengan ajaran islam

atau berbasis syariah dan kurangnya kepercayaan masyarakat terhadap BMT UGT Sidogiri.

Dalam mengatasi kendala pada strategi pemasaran, BMT UGT Sidogiri cabang Banjarmasin mengandalkan beberapa cara yang salah satunya lebih banyak memberikan edukasi kepada masyarakat yang menjadi nasabah atau menjadi calon nasabah, seperti penjelasan Bapak Ali sebagai berikut “saat kita melakukan aktivitas sehari hari dalam melayani nasabah, kita tidak berhenti memberikan edukasi kepada mereka. Kita jelaskan bagaimana alur dana mereka yang kita himpun dan kita olah dengan cara yang sesuai dengan syariah islam. Pokoknya selagi ada kesempatan kita selalu memberi informasi atau pengetahuan kepada mereka tentang apa saja keuntungan apa saja yang mereka dapatkan jika menjadi nasabah.”

Hal tersebut juga dipertegas dengan pernyataan Bapak Kholil yakni “Cara mengatasi kendala yang kami hadapi dilapangan yaitu dengan memberi pengertian kepada nasabah dan memberikan edukasi tentang transaksi dan akad-akad syariah.”

Dari pernyataan diatas BMT UGT Sidogiri selalu berusaha untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi nasabah meskipun masih ada saja kendala yang dihadapi. Hal ini diperuntukan memudahkan para nasabah melakukan simpanan sesuai dengan apa yang mereka inginkan. Dengan banyaknya produk-produk yang dimiliki BMT UGT Sidogiri, mereka dapat bersaing dengan lembaga keuangan lainnya, terutama lembaga keuangan non syariah yang tidak memiliki berbagai macam produk simpanan.