

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Laporan Penelitian**

##### **1. Gambaran Umum BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda)**

Koperasi BMT-UGT Nusantara yang disingkat “Koperasi BMT-UGT Nusantara” mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau tanggal 6 Juni 2000 M di Surabaya, kemudian memperoleh badan hukum koperasi dari Kanwil Provinsi Jawa Timur dengan nomor SK No. koperasi PK dan M. 09/BH/KWK.13/VII/2000 tanggal 22 Juli 2000.

BMT-UGT Nusantara didirikan oleh beberapa orang yang terlibat dalam urusan Tugas Guru Pesantren Sidogiri (urusan GTPPS), antara lain orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan para simpatisan, yang semuanya tersebar keluar. atas Jawa. Timur.

Koperasi BMT-UGT Nusantara telah membuka beberapa unit layanan anggota di kabupaten/kota yang dianggap profesional. Alhamdulillah saat ini BMT-UGT Nusantara berusia 19 tahun dan telah memiliki 278 Unit Layanan Baitul Maal Wat Tamwil/Layanan Keuangan Syariah.

Manajemen akan terus berupaya melakukan perbaikan dan pengembangan secara terus menerus di semua bidang organisasi dan bisnis. Pengurus koperasi BMT-UGT Nusantara merumuskan visi dan misi baru periode 2019-2022 yang lebih nyata dan sesuai dengan jati diri mahasiswa.

BMT-UGT Nusantara (Cabang Pembantu Samuda Integrated Joint Business) berawal dari komitmen teman-teman, karena unit cabang Sampit sudah bagus dan berkembang pesat, maka pimpinan cabang Sampit berinisiatif membuka cabang baru dan dari staff cabang Sampit melakukan Investigasi yang mengungkapkan bahwa hasil kajian tersebut baik, maka BMT-UGT Nusantara dibuka pada tahun 2012 tepatnya pada tanggal 7/12/2012.

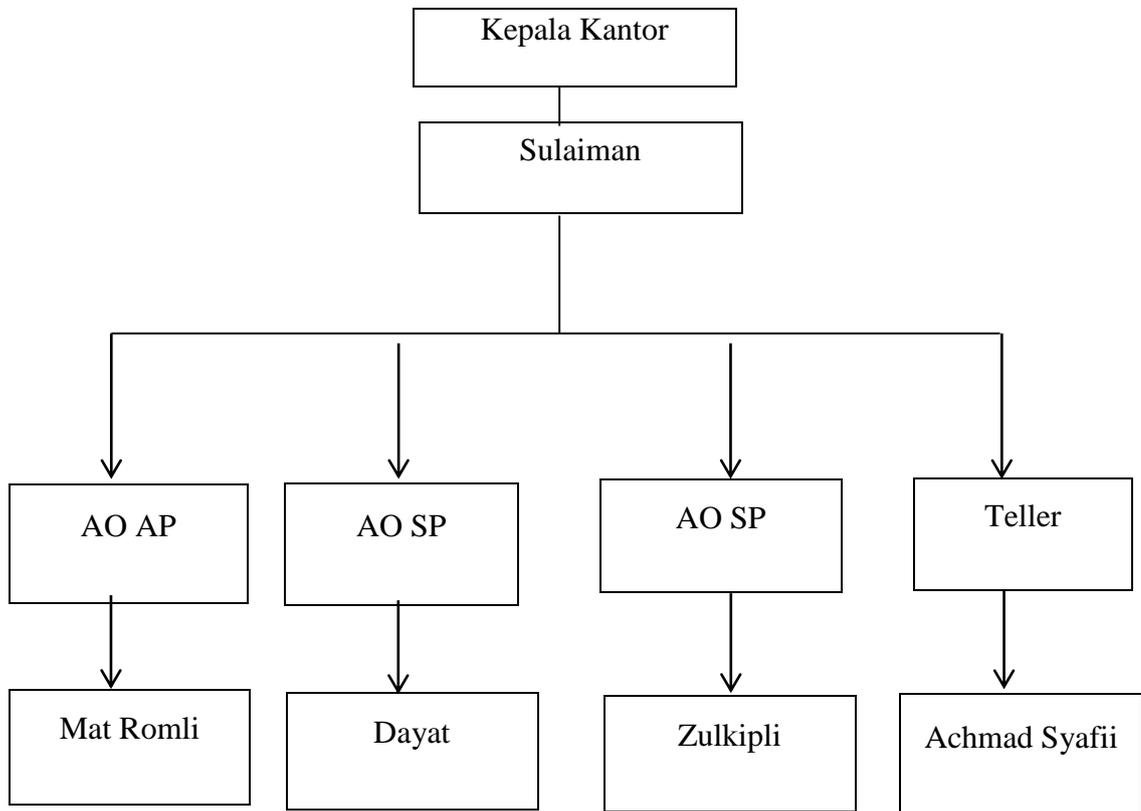
Logo baru Koperasi BMT-UGT Nusantara secara resmi diumumkan pada Upacara RAT 2020 Tahun Anggaran 2020 pada Minggu, 28 Februari 2021 di Aula Koperasi BMT-UGT Nusantara. Pendahuluan Logo Koperasi BMT-UGT Sidogiri telah dihadirkan sejak berdirinya pada tahun 2020, kemudian ditambahkan nama menjadi UGT Sidogiri Indonesia, dan terakhir pada tahun 2020 dilakukan perubahan logo dan nama. Pada tahun 2020 logo merah dihilangkan sehingga warna dominan hijau dan nama Koperasi BMT-UGT Sidogiri Indonesia diubah menjadi Koperasi BMT-UGT Nusantara. CH. Fuad Moerhasan menyebut nama koperasi BMT-UGT Indonesia kurang tepat karena menurutnya seperti orang Madura berjualan sate Madura di Madura. Karena hal itu beliau menyampaikan sudah tepat bila namanya diubah dari Koperasi BMT-UGT Sidogiri Indonesia menjadi Koperasi BMT-UGT Nusantara.

- a. Visi dan Misi BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda)

Dalam operasionalnya BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) ini mempunyai visi dan misi sebagai berikut:

- 1) Visi dari BMT adalah menjadi koperasi yang Amanah, Tangguh dan Bermanfaat (MANTAB)
  - 2) Misi dari BMT di antaranya yaitu:
    - a) Mengelola koperasi yang sesuai dengan jatidiri santri
    - b) Menerapkan sistem syariah yang sesuai dengan standar kitab salaf dan Fatwa Dewan Syariah (DSN)
    - c) Menciptakan kemandirian likuiditas yang berkelanjutan
    - d) Memperkokoh sinergi ekonomi antar anggota
    - e) Memperkuat kepedulian anggota terhadap koperasi
    - f) Memberikan khidmah terbaik terhadap anggota dan umat, dan
    - g) Meningkatkan kesejahteraan anggota dan umat.
- b. Struktur Organisasi BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda)
- Organisasi BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) yaitu sebagai berikut:

**Gambar 4. 1 Struktur Organisasi BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda)**



Sumber: BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda)

c. Produk-Produk BMT

1) Produk Simpanan

a) Tabungan Umum Syariah

Tabungan umum syariah yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota, tabungan ini di akad

berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah dengan nisbah 30% anggota : 70% BMT.

Ketentuan:

- (1) Setoran awal minimal Rp 10.000
- (2) Setoran berikutnya minimal Rp 1.000
- (3) Administrasi pembukaan tabungan Rp 5.000

Persyaratan:

- (1) Fotokopi Kartu Identitas (KTP/SIM)
- (2) Mengisi formulir pendaftaran anggota dan pembukaan rekening.

b) Tabungan Haji Al-Haromain

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah haji, tabungan di akad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah dengan nisbah 50% Anggota : 50% BMT.

Ketentuan:

- (1) Pembukaan rekening di kantor BMT-UGT Nusantara sesuai domisili/tempat tinggal calon jamaah haji.
- (2) Setoran awal minimal Rp 500.000 dan selanjutnya minimal Rp 100.000.
- (3) Penarikan hanya untuk kebutuhan keberangkatan haji atau karena ada udzur syar'i.

Persyaratan:

(1) Menyerahkan fotokopi KTP yang masih berlaku.

c) Tabungan Umroh Al-Hasanah

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umroh, tabungan di akadkan berdasar prinsip syariah mudharabah musytarakah dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT.

Ketentuan:

- (1) Setoran awal minimal Rp 1.000.000
- (2) Setoran berikutnya sesuai perencanaan keberangkatan.
- (3) Ketentuan pemberangkatan adalah sesuai jadwal dari travel umroh.
- (4) Perencanaan keberangkatan minimal 3 bulan dan maksimal 36 bulan.
- (5) Setoran dapat dilakukan setiap pekan, bulan atau musiman.
- (6) Dana dapat dicairkan hanya untuk keperluan keberangkatan ibadah umroh kecuali udzur syar'i.
- (7) Administrasi pembukaan tabungan Rp 150.000

d) Tabungan Idul Fitri

Tabungan umum berjangka untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri, tabungan yang di akad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT.

Ketentuan:

- (1) Setoran awal minimal Rp 10.000
- (2) Setoran berikutnya minimal Rp 1.000
- (3) Biaya administrasi Rp 5.000
- (4) Penarikan tabungan dapat dilakukan paling awal 15 hari sebelum hari Raya Idul Fitri.

Persyaratan:

- (1) Menyerahkan fotokopi identitas diri (KTP/SIM) yang masih berlaku.

e) Tabungan Qurban

Tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah qurban dan aqiqah, tabungan ini di iakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT.

Ketentuan:

- (1) Setoran awal minimal Rp 50.000
- (2) Setoran berikutnya minimal Rp 25.000
- (3) Saldo setelah pelaksanaan Aqiqah dari ibadah Qurban minimal Rp 50.000
- (4) Hanya dapat diambil pada saat akan melakukan ibadah Qurban atau aqiqah.
- (5) Perencanaan ibadah Qurban 5 bulan sampai dengan 24 bulan.

Persyaratan:

(1) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening

(2) Menyerahkan foto copy KTP/SIM

f) Tabungan Lembaga Peduli Siswa

Tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa, tabungan di akad berdasar prinsip syariah mudharabah musytarakah dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT.

**Ketentuan:**

(1) Setoran awal Rp 100.000 dan setoran berikutnya minimal Rp 50.000

(2) Penarikan tabungan hanya boleh dilakukan di akhir tahun pelajaran

(3) Pengajuan BEASISWA apabila masa tabungan minimal 5 bulan dan dana tabungan mencapai saldo rata-rata RP 10.000.000

(4) Pengambilan BEASISWA di akhir tahun pelajaran ketika tabungan akan diambil.

**Persyaratan:**

(1) Fotokopi KTP/SIM

(2) Formulir pembukaan rekening ditandatangani oleh pengurus lembaga cq ketua dan bendahara serta dibubuhi stempel

(3) Rekening tabungan atas nama ketua/bendahara QQ nama lembaga.

g) Tabungan mudharabah (MDA) Berjangka

Tabungan berjangka yang setoran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu, tabungan di akad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah dengan nisbah sebagai berikut:

- (1) Jangka waktu 1 bulan nisbah 50% Anggota : 50% BMT
- (2) Jangka waktu 3 bulan nisbah 52% Anggota : 48% BMT
- (3) Jangka waktu 6 bulan nisbah 55% Anggota : 45% BMT
- (4) Jangka waktu 9 bulan nisbah 57% Anggota : 43% BMT
- (5) Jangka waktu 12 bulan nisbah 60% Anggota : 40% BMT
- (6) Jangka waktu 24 bulan nisbah 70% Anggota : 30% BMT

Ketentuan:

- (1) Setoran minimal Rp 500.000
- (2) Jangka waktu yang fleksibel : 1, 3, 6, 9, 12 dan 24 bulan.

Persyaratan:

- (1) Mengisi formulir permohonan pembukaan tabungan berjangka
- (2) Fotokopi identitas diri (KTP/SIM)

h) Tabungan Mudharabah (MDA) Berjangka Plus

Tabungan berjangka khusus dengan manfaat asuransi santunan rawat inap dan kematian, tabungan di akad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah dengan nisbah 45% Anggota : 55% BMT.

**Ketentuan:**

- (1) Jangka waktu tabungan 36 bulan
- (2) Nominal tabungan mulai dari Rp 25 juta dan berlaku kelipatan sampai dengan Rp 100 juta (santunan rawat inap dan kematian juga berlaku kelipatan)
- (3) Tidak boleh ditarik sebelum berakhirnya masa kontrak kecuali ada udzur syar'i
- (4) Prosedur klaim sesuai dengan ketentuan PT Asyiki Sarana Sejahtera

**Persyaratan:**

- (1) Harus menjadi anggota koperasi BMT-UGT
- (2) Membuka rekening tabungan umum syariah
- (3) Mengisi formulir tabungan berjangka plus
- (4) Menyerahkan fotokopi KTP

**Definisi Akad:**

Mudharabah musytarakah merupakan bentuk akad mudharabah di mana pengelola (mudharib/BMT) menyertakan modalnya dalam kerjasama investasi tersebut.

**Ketentuan Akad:**

- (1) Akad ini merupakan perpaduan dari akad mudharabah dan akad musytarakah
- (2) BMT sebagai mudharib menyertakan modal atau dananya dalam investasi bersama anggota

- (3) BMT sebagai pihak yang menyertakan dananya (musytarik) memperoleh bagian keuntungan berdasarkan porsi modal yang disertakan
- (4) Anggota sebagai shahibul mal juga memperoleh bagian keuntungan sesuai dengan nisbah yang tertera di tabel
- (5) Apabila terjadi kerugian maka BMT sebagai musytarik menanggung kerugian sesuai dengan porsi modal yang disertakan dan BMT boleh Tabarru' menanggung kerugian anggota sesuai porsi modal anggota.

## 2) Produk Pembiayaan

### a) UGT GES (Gadai Emas Syariah)

Ialah fasilitas pinjaman dengan agunan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah.

Akad:

- (1) Akad yang digunakan adalah akad Rahn dan Ijarah
- (2) Akad Rahn ialah 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.
- (3) 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 kesepakatan.

Ketentuan:

- (1) Jangka waktu maksimal 4 bulan dan bisa diperpanjang maksimal 2 kali
- (2) Sistem angsuran sesuai kesepakatan
- (3) Maksimal pinjaman gadai syariah 10 rekening aktif.

Persyaratan:

- (1) Foto copy KTP suami istri
- (2) Agunan berupa emas.

b) UGT MUB (Modal Usaha Barokah)

Ialah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil.

Akad:

- (1) Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis bagi hasil (mudharabah/musyarakah) atau jual beli (murabahah)
- (2) Akad mudharabah ialah bentuk kerjasama antara BMT dan anggota dimana BMT (shahibul maal) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan anggota menjadi pengelola (mudharib) dengan pembagian hasil sesuai kesepakatan
- (3) Akad murabahah ialah akad jual beli antara BMT dan anggota, dimana BMT membeli barang yang dibutuhkan oleh anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga produk ditambah dengan keuntungan yang disepakati.

Ketentuan:

- (1) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha komersial mikro dan kecil
- (2) Jangka waktu pembiayaan maksimal 36 bulan
- (3) Sistem angsuran pokok dan laba setiap bulan
- (4) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 500 juta

Persyaratan:

- (1) Anggota harus membuat laporan penggunaan dana setiap 1 (satu) bulan (khusus untuk akad yang berbasis bagi hasil)
  - (2) Usaha sudah berjalan minimal 1 tahun
  - (3) Menyerahkan laporan perhitungan hasil usaha 3 bulan terakhir
  - (4) Menyerahkan dokumen yang diperhatikan:
    - (1) Fotokopi rekening tabungan 3 bulan terakhir
    - (2) Fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir
    - (3) Fotokopi bukti kepemilikan agunan (SHM/SHGB/BPKB)
    - (4) Fotokopi legalitas usaha; NPWP, TDP dan SIUP
- c) UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan)

Merupakan fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota.

Akad:

Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (murabahah) atau berbasis sewa (ijarah dan kafalah)

Ketentuan:

- (1) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha dan konsumtif
- (2) Jangka waktu pembiayaan maksimal 1 tahun
- (3) Sistem angsuran pokok dan laba setiap bulan
- (4) Harus aktif menabung setiap hari
- (5) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 1.000.000

Persyaratan:

- (1) Fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir
- d) UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

Merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor.

Akad:

- (1) Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (murabahah)
- (2) Akad murabahah adalah akad jual beli antara BMT dan anggota, dimana BMT membeli kendaraan bermotor yang dibutuhkan oleh anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.

Ketentuan:

- a) Jenis pembiayaan adalah pembelian kendaraan berupa mobil atau motor baru maupun bekas

- b) Jangka waktu pembiayaan maksimal 5 tahun (baru) sedangkan kendaraan bekas maksimal 3 tahun
  - c) Sistem angsuran pokok dan laba setiap bulan
  - d) Umur kendaraan maksimal 10 tahun untuk mobil dan 5 tahun untuk motor pada saat jatuh tempo fasilitas KBB
  - e) Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan/atau pendapatan yang tetap
  - f) Usia pemohon pada saat pengajuan KBB minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo fasilitas KBB
  - g) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 100 juta untuk kendaraan bekas dan Rp 200 juta untuk kendaraan baru
- (8) Uang muka minimal 15%
- e) UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

Adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik, akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (murabahah) atau akad Ijarah Muntahiah Bi al-Tamlik.

Ketentuan:

- (1) Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan/atau pendapatan yang tetap
- (2) Jangka waktu maksimal 12 bulan
- (3) Sistem angsuran pokok dan laba setiap bulan

- (4) Menyerahkan agunan berupa kendaraan, tanah dan atau bangunan
- (5) DP atau uang muka 25% dari ketentuan harga
- (6) Usia pemohon pada saat pengajuan minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo
- (7) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 10 juta
- (8) Pengajuan dapat dilakukan sendiri-sendiri atau dikoordinir secara kolektif oleh instansi dimana pemohon bekerja.

Persyaratan:

- (1) Fotokopi rekening tabungan 3 bulan terakhir
- (2) Slip gaji yang disahkan oleh instansi/perusahaan tempat pemohon bekerja
- (3) Fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir
- (4) Keterangan mengenai barang elektronik yang akan dibeli meliputi jenis, merk dan spesifikasi yang penting.

f) UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)

UGT PKH adalah fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal biaya penyelenggaraan ibadah haji yang ditentukan oleh kementerian agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji, akad yang digunakan adalah akad kafalah bii ujah dan wakalah bil ujah

Ketentuan:

- (1) Biaya legalisasi surat kuasa pembatalan porsi di notaris sebesar Rp 100.000 (tergantung masing-masing notaris setempat)
- (2) Sistem angsuran : secara tetap (poko+ ujarah kafalah) setiap bulan, angsuran pokok kafalah secara musiman (panenan) dan ujarah kafalah dibayar diawal.

Persyaratan:

- (1) Telah memiliki rekening tabungan haji al-haromain
- (2) Melampirkan surat kuasa pembatalan porsi haji dan surat kuasa debet rekening tabungan haji di Bank Syariah atas nama CJH.

g) UGT MJB (Multi Jasa Barokah)

ialah fasilitas pembiayaan 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 dan tidak termasuk kategori yang diharamkan syariat Islam. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli dan sewa (*Bai'al Wafa' atau Ba'i* dan IMBT) atau berbasis sewa (*ijarah atau Rahn Tasjili*).

Ketentuan:

- (1) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan konsumtif
- (2) Jangka waktu pembiayaan maksimal 36 bulan
- (3) Sistem angsuran pokok dan laba setiap bulan

- (4) Plafon pembiayaan mulai diatas Rp 1.000.000 - Rp 500.000.000

Persyaratan:

- (1) Fotokopin rekening tabungan 3 bulan terakhir
- (2) Fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir
- (3) Fotokopi agunan (SHM/SHGB/BPKB)

h) UGT PAT (Pembiayaan Agunan Tunai)

Pembiayaan dengan agunan tunai (cash collateral) yang ada di BMT-UGT dan diblokir sampai pembiayaan lunas. Akad yang digunakan ialah antara lain akad yang berbasis bagi hasil (mudharabah) atau murabahah untuk penggunaan modal usaha atau investasi, akad berbasis jual beli (murabahah) untuk penggunaan pengadaan barang, akad berbasis sewa(multijasa) untuk penggunaan selain modal usaha atau pengadaan barang.

Ketentuan:

- (1) Agunan tunai terblokir sampai dengan pembiayaan dinyatakan lunas
- (2) Tabungan berjangka dan simpanan mudharabah berjangka di BMT-UGT hanya bisa dijadikan agunan di kantor yang sama
- (3) Sertifikat simpanan anggota bisa dijadikan agunan di kantor BMT0UGT seluruh Indonesia

- (4) Agunan tunai milik orang lain, wajib melampirkan surat kuasa, fotokopi identitas suami/istri dan ikut tanda tangan di perjanjian pembiayaan
- (5) Maksimum pencairan 90% dari nilai cash collateral yang diagunkan.

Persyaratan:

- (1) Buku tabungan atau warkat atau sertifikat yang asli
  - (2) Harus mengisi dan menandatangani formulir pemblokiran tabungan/simpanan dan surat kuasa mencairkan tabungan/simpanan.
- i) UGT MGB (Multi Griya Barokah)

Pembiayaan jangka pendek, menengah atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer) atau membangun rumah atau renovasi rumah. Akad yang digunakan ialah akad yang berbasis jual beli (Murabahah, Bai. Maushuf Fiddhimmah atau Istishna) atau Multi akad (Murabahah dan Ijarah Paralel).

Ketentuan:

- (1) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 500 juta
- (2) Jangka waktu pembiayaan maksimal 10 tahun
- (3) Sistem angsuran pokok dan laba setiap bulan
- (4) Usia minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan
- (5) Dp atau uang muka 15%

- (6) Besar angsuran tidak melebihi 40% dari penghasilan bulanan bersih.

Persyaratan:

- (1) Asli slip gaji dan surat keterangan kerja
  - (2) Fotokopi tabungan 3 bulan terakhir
  - (3) Fotokopi NPWP untuk pembiayaan diatas Rp 100 juta
  - (4) Fotokopi rekening telepon dan listrik
  - (5) Fotokopi DHM/SHGB
  - (6) Fotokopi IMB dan Denah bangunan
- j) UGT MPB (Modal Pertanian barokah)

Ialah fasilitas pembiayaan untuk modal usaha pertanian.

Ketentuan:

- (1) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha pertanian
- (2) Merupakan pertanian produktif
- (3) Memiliki pengalaman kecakapan
- (4) Jangka waktu pembiayaan 6 bulan dan dapat diperpanjang maksimal 2 kali
- (5) Sistem angsuran musiman sesuai jenis pertaniannya
- (6) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 20 juta.

Persyaratan:

- a) Fotokopi rekening telepon dan listrik
- b) Fotokopi dan asli sertifikat sawah atau lahan atau BPKB.

## 2. Deskripsi Hasil Wawancara

Selanjutnya akan penulis menyajikan data hasil wawancara yang telah dilakukan penulis selama di lapangan mengenai Analisis Promosi Dan Jumlah Nasabah BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda). Kemudian penulis mendapatkan data-data seperti di bawah ini:

### I. Informan BMT

Nama : Sulaiman

Jabatan : Kepala Kantor

Menurut Bapak Sulaiman selaku ketua BMT- UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) promosi merupakan upaya untuk meningkatkan suatu produk ke arah yang lebih baik lagi. Selanjutnya promosi sangat berpengaruh dalam pertumbuhan dan perkembangan BMT, kendala saat melakukan promosi sering dialami kurangnya pemahaman anggota pada produk kita karena rata-rata yang kita rangkul adalah pelaku usaha kecil. Promosi biasanya dilakukan oleh AO SP ( Account Officer Simpanan dan Pinjaman). BMT-UGT Nusantara Cabang Pembantu Samuda ini sendiri berdiri pada tanggal 12 Juli 2012.

BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) ini sudah ada 1.284 orang yang menjadi nasabah selama 4 tahun belakang ini. Untuk memperkenalkan BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) menggunakan metode pendekatan terhadap sasaran kepada Masyarakat. Upaya sosialisasi yang dilakukan dari pihak BMT antara lain:

- a. Menyebarakan brosur
- b. Menghadiri pengajian-pengajian
- c. Karyawan datang ke warung-warung
- d. Karyawan datang ke pasar

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) menunjukkan jumlah nasabah dari tahun 2017 sampai dengan 2021 sebagai berikut:

**Tabel 4. 1 Perkembangan Jumlah Nasabah Pada BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda)**

No	Tahun	Jumlah	Persentase
1	2017	18.239	
2	2018	19.051	4,26%
3	2019	19.630	2,94%
4	2020	21.016	6,59%
5	2021	21.724	3,25%

Sumber: BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda)

Berdasarkan tabel diatas dapat kita lihat pada tahun 2017 jumlah nasabah sekitar 18.239 nasabah, tahun berikutnya yakni 2018 terjadi peningkatan sekitar 4,26% dimana terdapat 19.051 nasabah, tahun 2019 mengalami peningkatan sebesar 2,94% dengan jumlah nasabah 19.630, tahun berikutnya pada tahun 2020 juga mengalami peningkatan sebesar

6,59% dengan jumlah nasabah 21.016 dan tahun 2021 mengalami peningkatan sebesar 3,25% dengan jumlah nasabah 21.724 nasabah.

## II. Informan Nasabah

Pemaparan hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap masyarakat mengenai promosi dan meningkatnya jumlah nasabah lembaga BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) yang sudah berdiri di lingkungan masyarakat adalah sebagai berikut:

Menurut Ibu Alfiah (2022) selaku nasabah BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) mengatakan bahwa promosi itu ketika dari pihak BMT mempromosikan produknya kepada nasabah kemudian kita sebagai nasabah memilih produk yang kita inginkan, promosi yang dilakukan oleh BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) ini yang beliau ketahui adalah pihak BMT yang melakukan promosi di Pasar Samuda kemudian karyawan dari pihak BMT melakukan tagihan harian kepada warga pasar yang ikut produk tabungan BMT. Yang diketahui Ibu Alfiah terhadap BMT ini ialah menabung, karena teman-teman beliau di pasar sebagian besar menggunakan produk tabungan, maka ibu Alfiah mendaftarkan diri menjadi nasabah BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) karena mudah, praktis dan pelayanan yang bagus dari karyawan BMT tersebut. Beliau sudah menjadi nasabah kurang lebih 4 tahun (Alfiah, 2022).

Menurut Ibu Narni Jaitun (2022) selaku nasabah promosi adalah suatu proses memperkenalkan produk kepada masyarakat, beliau mengetahui BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) ini dari salah satu karyawan yang melakukan tagihan harian kepada nasabah di pasar samuda. Ibu Narni tertarik dan mendaftarkan diri untuk menjadi nasabah tabungan, pada saat itu karyawan BMT juga mempromosikan beberapa produk seperti produk tabungan haji dan pinjaman. Ibu Narni bergabung pada produk tabungan yang menurut beliau sangat praktis dan mudah, tidak perlu antri dan datang ke kantor dan sudah menjadi nasabah 5 tahun. Ibu Narni Jaitun mengatakan bahwa masih belum memahami lebih dalam tentang produk-produk yang ada pada BMT ini.

Menurut Bapak Sulaiman selaku nasabah BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) promosi ialah menawarkan produk-produk dari BMT tersebut kepada calon nasabah, beliau mengatakan sudah lama menjadi nasabah pada BMT sekitar 7 tahunan yang berawal dari melihat karyawan BMT yang berjalan mengambil setoran dari nasabah disekitar toko beliau. Bapak Sulaiman menjadi nasabah produk tabungan, beliau menabung pada BMT ini karena mudah tidak sulit serta tidak ada denda jika saldo tabungan habis dan tidak ada potongan. Pelayanan yang diberikan juga nyaman sehingga tidak ada kendala saat melakukan transaksi menabung dan menarik tabungan.

Menurut Ibu menah selaku nasabah pada BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) ini sudah tahun ke-7 pada

produk tabungan umum, awal mula ibu menah mengetahui BMT dari karyawan yang lewat di depan toko saat mengambil setoran nasabah. Ibu menah tertarik menabung di BMT karena praktis, mudah dan tidak perlu ke kantor, pelayanan yang nyaman membuat semua urusan beliau lancar. Menurut beliau promosi merupakan kegiatan pengenalan suatu produk kepada pembeli, promosi yang ditawarkan karyawan kepada ibu menah antara lain yaitu tabungan haji, simpan pinjam, dll.

Menurut Ibu Sumarnani selaku nasabah BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) sudah tahun ke-4 menjadi nasabah produk tabungan pada BMT. Ibu Sumarnani mengetahui BMT dari promosi yang dilakukan karyawan saat di pasar, promosi menurut beliau adalah pendekatan suatu produk kepada calon nasabah, promosi yang diberikan yaitu tentang tabungan. Ibu Sumarnani juga pernah menggunakan produk tabungan Idul Fitri. Pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT membuat nasabah nyaman tidak ada kendala saat bertransaksi.

Menurut Bapak Ipin selaku nasabah BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) sudah menjadi nasabah sekitar 6 tahun, beliau mengetahui BMT karena dulu kepala BMT tersebut berteman. Menurut beliau promosi adalah upaya untuk memperkenalkan apa yang mereka miliki, kemudian ditawarkan produk-produk yang menarik dan beliau tertarik untuk ikut produk tabungan. Produk yang ditawarkan pihak BMT yaitu produk simpan pinjam, produk tabungan haji dan bapak ipin sering melakukan transaksi mentransfer uang.

Menurut Ibu Dewi selaku nasabah BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) mengetahui BMT dari para karyawan yang mencari nasabah, promosi yang diberikan pihak BMT kepada ibu Dewi tentang produk tabungan yaitu tabungan umum dan tabungan Idul Fitri. Promosi yang beliau ketahui adalah menawarkan produk dari BMT tersebut akan tetapi belum memahami lebih dalam tentang produk-produknya, beliau tertarik bergabung di BMT karena nyaman, tabungan diambil ke rumah dan saat mengambil tabungan juga tidak ada kendala. Pelayanan yang diberikan BMT juga ramah sehingga membuat transaksi lancar.

Menurut Ibu Supiati selaku nasabah BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) mengetahui tentang BMT saat para karyawan mencari nasabah ketika BMT tersebut beroperasi. Promosi menurut beliau adalah upaya untuk menarik calon pembeli atau nasabah, pihak BMT menawarkan produk deposito dan produk tabungan, beliau menggunakan dua produk tabungan yaitu tabungan umum dan tabungan Idul Fitri yang sudah berjalan 6 tahun. Ibu Supiati tertarik bergabung menjadi nasabah BMT karena pelayanannya yang bagus dan tidak dipersulit, bila ingin mengambil uang bisa kapan saja.

Menurut Ibu Erni selaku nasabah BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) sudah 4 tahun menjadi nasabah, mengetahui BMT dari karyawan yang jalan-jalan mencari nasabah. Promosi merupakan semacam mengiklankan apa yang mereka

punya, produk yang dipromosikan pihak BMT adalah produk tabungan umum, tabungan anak, pembiayaan bermotor, produk yang digunakan adalah tabungan umum, tabungan anak dan pinjaman. Ibu Erni tertarik bergabung menggunakan produk BMT karena pada produk tabungan itu semampu kita mau menabung berapa dan pelayanan yang bagus tidak ada kendala.

Menurut Ibu Mariani selaku nasabah BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) sudah menjadi nasabah produk tabungan 5 tahun berjalan, mengetahui BMT karena saat beberapa karyawan yang berjalan melakukan promosi untuk mencari nasabah. Menurut beliau promosi merupakan upaya untuk memberitahu kepada calon nasabah, banyak promosi yang diberikan pihak BMT seperti produk tabungan umum, tabungan Idul Fitri, tabungan haji, dan pembiayaan kendaraan bermotor tetapi beliau belum memahami produk-produk tersebut. Selain produk tabungan umum, ibu Mariani juga pernah menggunakan produk pembiayaan kendaraan bermotor. Pelayanan yang bagus, nyaman serta menabung yang diambil kerumah membuat ibu Mariani memilih BMT sebagai tempat menabung.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dapat diketahui bahwa beberapa masyarakat Samuda Kotawaringin Timur mau menjadi nasabah BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) ini melalui promosi yang dilakukan para karyawan berdasarkan pernyataan dari ibu Sumarnani, ibu Dewi, ibu Supiati, Ibu Erni

dan ibu Mariani. Ada beberapa nasabah yang ikut bergabung pada BMT dari melihat para karyawan yang menarik setoran nasabah yaitu ibu Alfiah, ibu Narni, bapak Sulaiman dan ibu Menah. Sedangkan bapak Ipin bergabung BMT karena dulunya berteman baik sama kepala BMT tersebut dan ditawarkan untuk bergabung.

Jadi dari keterangan para nasabah diatas dapat dijelaskan bahwa promosi yang dilakukan para karyawan BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) ini cukup berhasil secara keseluruhan namun jika dilihat dari hasil analisis secara terpisah antara jumlah nasabah yang menggunakan produk simpanan dan produk pembiayaan keduanya memiliki hasil yang berbeda pada sisi produk simpanan dapat dikatakan promosi yang dilakukan cukup berhasil namun perlu ditingkatkan lagi dalam melakukan promosi dan pada sisi pembiayaan dapat dikatakan promosi yang dilakukan berhasil mengingat jumlah nasabah pada produk pembiayaan yang meningkat pesat.

## **B. Analisis Data**

Setelah melakukan wawancara terhadap sejumlah responden yang bersedia dijadikan subjek penelitian, bahwa promosi yang dilakukan BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) ini cukup berhasil terhadap peningkatan nasabah namun perlunya peningkatan terhadap promosi produk simpanan mengingat jumlah nasabah pada produk simpanan mengalami penurunan selama 2 tahun terakhir.

Untuk lebih memudahkan menganalisa promosi terhadap jumlah nasabah BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) diuraikan sesuai kriteria yang telah dipaparkan sebagai berikut:

**1. Analisis Promosi dan Jumlah Nasabah BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda)**

Faktor sosialisasi/promosi yang dilakukan oleh pihak BMT dapat menjadi penilaian responden. Berdasarkan pendapat responden terhadap sosialisasi memberikan suatu asumsi yang berbeda. Dengan demikian, pernyataan antara dua orang atau objek yang sama didapatkan perbedaan ungkapan dikarenakan pernyataan atau penilaian responden dipengaruhi oleh suatu faktor penglihat yang dirasakan nasabah tersebut.

Berdasarkan dari pernyataan responden/nasabah dikatakan bahwa sebagian nasabah berpendapat baik, karena sosialisasi/promosi yang dilakukan dari pihak BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) ini menggunakan metode penyebaran brosur, datang ke warung-warung, datang ke rumah-rumah, datang ke pasar-pasar, datang ke pengajian dan mulai banyak dikenal dari orang yang menjadi nasabah. Namun ada juga responden yang berpandangan bahwa sosialisasi yang responden lihat dan rasakan terhadap nasabah samuda masih kurang walaupun sosialisasi yang dilakukan pihak BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) ini berakhir tetap baik juga. Dimana pihak BMT memberikan informan yang baik terhadap produk-produknya serta memberikan keramahan dalam sosialisasi, sehingga

membuat suatu kepercayaan terhadap lembaga BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda).

Responden yang berpendapat sosialisasi/promosi yang masih kurang karena merasa jangkauan dari pihak BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) untuk mengenalkan produk-produknya terhadap nasabah Samuda masih perlu ditingkatkan. Dilihat dari responden banyaknya nasabah yang belum memahami produk-produk pada BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda). Sehingga terciptanya kedekatan antara pihak BMT dan nasabah. Dengan demikian, nasabah lebih memahami produk yang ada di BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) dan nasabah menjadi semakin meningkat.

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan, sudah cukup banyak masyarakat Samuda yang mengetahui produk-produk BMT yang membuat masyarakat tambah yakin akan BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) untuk menabung maupun meminjam, tetapi masih ada calon nasabah serta nasabah ini belum memahami mengenai produk-produknya dan sebagian besar dari nasabah yang telah diwawancara merupakan nasabah tabungan umum.

Sebagian besar dari nasabah BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) belum cukup untuk memahami produk-produk yang ditawarkan oleh BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda), sebagian besar dari

nasabaah melakukan simpan pinjam di BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) karena kenyamanan, kemudahan dalam melakukan transaksi.

Pelayanan yang dilakukan pihak BMT juga menjadi penilaian. Pelayanan di BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) sangat baik, ramah tamah, mudah bagi nasabah yang akan melakukan transaksi.

Berdasarkan pernyataan diatas, diketahui bahwa pelayanan BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) kepada nasabah ini baik, ramah tamah, mempermudah nasabah dalam menyetor maupun mengambil uang serta melakukan transaksi karena adanya pelayanan jemput bola yang dimana dari pihak BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) mengambil dan mengantarkan uang yang diperlukan nasabah. Oleh karena itu peningkatan jumlah nasabah BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) tahun 2017 sampai 2021 ini meningkat, dilihat dari cara pihak karyawan mempromosikan produk-produk serta pelayanan di dalam kantor BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda).

Kepercayaan terhadap BMT juga merupakan suatu yang penting dalam penilaian. BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) memberikan kepercayaan sepenuhnya kepada semua

nasabah, begitupun sebaliknya para nasabah harus percaya dengan BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda).

Berdasarkan pernyataan diatas, bisa dikatakan bahwa sebagian besar nasabah memberikan kepercayaannya terhadap BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda), pihak BMT juga memberikan pelayanan yang baik, ramah dan mempermudah nasabah serta karyawan yang bekerja di BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) adalah teman atau tetangga dari nasabah.

Jadi promosi yang dilakukan oleh BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) ini sangat mempunyai pengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah, akan tetapi perlunya peningkatan tentang pemahaman nasabah terhadap produk-produk yang ada serta memberikan kepercayaan dan keyakinan kepada nasabah yang masih ragu.

## **2. Kendala Promosi dalam meningkatkan Jumlah Nasabah BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda)**

Adapun kendala yang dihadapi dalam meningkatkan jumlah nasabah, sebagian besar masyarakat atau nasabah masih kurang percaya terhadap produk-produk yang ditawarkan oleh BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) hal ini disebabkan oleh berbagai faktor di antaranya bisa disebabkan oleh kurangnya pemahaman nasabah terhadap produk-produk yang ditawarkan sehingga masih adanya

keraguan dari para nasabah terhadap BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) dan juga keraguan dari sisi izin keabsahan sebagai koperasi ataupun bank. Sebagian nasabah yang dirangkul dari pihak BMT adalah para pelaku usaha kecil yang membangun usaha maupun yang ingin mengembangkan usaha mereka.

Karena kurangnya pemahaman nasabah terhadap produk-produk tersebut sehingga BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) mempunyai biaya promosi yang cukup besar dalam mempromosikan produk-produknya, dan adanya iming-iming hadiah dari pihak BMT.

Berdasarkan hasil dari laporan keuangan BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) tahun 2017-2021 memiliki asset tahun 2017 sebesar Rp 24.657.000, tahun 2018 sebesar Rp 24.720.000, tahun 2019 sebesar 76.916.369, tahun 2020 sebesar Rp 71.589.446 dan tahun 2021 sebesar Rp 46.745.000. data biaya promosi dan jumlah nasabah BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) selama lima tahun terakhir sebagai berikut:

**Tabel 4. 2 Biaya Promosi dan Jumlah Nasabah BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda)**

<b>Tahun</b>	<b>Biaya Promosi</b>	<b>Jumlah Nasabah</b>
2017	Rp 9.735.000	18.239
2018	Rp 11.550.000	19.051

2019	Rp 8.123.567	19.630
2020	Rp 8.984.000	21016
2021	Rp 11.690.000	21.724

Sumber: BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda)

Pada tahun 2017 BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Cabang Pembantu Samuda) mengeluarkan biaya promosi sebesar Rp 9.735.000 dan mendapatkan nasabah sebanyak 18.239 orang, tahun 2018 mengeluarkan biaya promosi sebesar Rp 11.550.000 dan mendapatkan nasabah sebanyak 19.051 orang, tahun 2019 mengeluarkan biaya sebesar Rp 8.123.567 dan mendapatkan nasabah sebanyak 19.630 orang, tahun 2020 mengeluarkan biaya sebanyak Rp 8.984.000 dan mendapatkan nasabah sebanyak 21.016 orang dan tahun 2021 mengeluarkan biaya sebanyak Rp 11.690.000 dan mendapatkan nasabah sebanyak 21.724 orang.

Berdasarkan data diatas jika dilihat secara teoritis biaya promosi naik maka jumlah nasabah akan naik dan sebaliknya, jika biaya promosi turun maka jumlah nasabah akan ikut menurun. Pada tahun 2018 biaya promosi naik jumlah nasabah juga ikut meningkat, pada tahun 2019 dan 2020 biaya promosi turun tetapi jumlah nasabah tetap meningkat. Itu berarti bahwa menurunnya biaya promosi tetapi tidak menurunkan jumlah nasabah.

Jadi kesimpulannya, kegiatan promosi tetap berpengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah. Biaya promosi yang dikeluarkan BMT-UGT Nusantara (Usaha Gabungan Terpadu Samuda) menurun tetapi tidak

mempengaruhi peningkatan nasabah. Jadi, tidak selamanya biaya promosi itu berpengaruh meningkatkan jumlah nasabah, tetapi promosi dapat mempengaruhi untuk meningkatkan jumlah nasabah dengan cara memaksimalkan bauran promosi seperti pengiklanan dan menggunakan strategi-strategi promosi.