

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Keberadaan Lembaga Keuangan Syariah yang sudah ada sejak lama dan membuat mereka terus tumbuh dengan sangat pesat demi memperbaiki sistem keuangan Indonesia. Lembaga Keuangan Mikro Syariah adalah lembaga keuangan yang bertujuan untuk menerapkan prinsip-prinsip syariah Islam dan memberikan layanan pengembangan usaha kepada masyarakat umum melalui pinjaman dan pembiayaan dalam lingkup mikro. (Ridwan, 2004:5)

Di Indonesia, proses perkembangan ekonomi syariah juga mencakup lembaga keuangan mikro syariah. Ekspansi lembaga keuangan mikro syariah, khususnya *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT), sangat menggembirakan. Meskipun masih banyak tantangan yang harus diatasi, seperti yang berkaitan dengan sumber daya manusia, yang dapat digambarkan sangat langka saat ini dan kurangnya keterampilan tertentu. Lembaga bisnis dan keuangan yang dikenal sebagai BMT dapat disamakan dengan koperasi atau Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM). BMT dapat membantu masyarakat kecil yang kesulitan berurusan dengan bank yang merupakan segmen masyarakat. Setelah mendapat dukungan dari Yayasan Inkubasi Usaha Kecil (YINKUB) yang dirintis oleh MUI, perkembangan BMT semakin meluas. (Turhamun, 2017:2)

Pertama, *Baitul Maal* (rumah harta) berfungsi menerima dana titipan seperti sedekah, infak, dan zakat serta meningkatkan penyalurannya sesuai

amanat dan ketentuan. Kedua, BMT memiliki dua fungsi utama. Kedua, *Baitul Tamwil* yang juga dikenal sebagai rumah pengembangan properti, berfungsi untuk mengembangkan investasi dan usaha lain yang menguntungkan dengan tujuan meningkatkan kualitas ekonomi pemilik usaha mikro dan kecil antara lain dengan mendukung pembiayaan kegiatan ekonomi. dan mendorong kegiatan menabung. Dalam hal ini, lembaga keuangan mikro syariah di BMT sangat mendukung pengembangan kebijakan dan memenuhi kebutuhan masyarakat akan perkembangan yang signifikan. (Ridwan, 2004:126)

Lembaga Simpan Pinjam Syariah, koperasi syariah menerima dan membelanjakan uang dari anggotanya. Koperasi Usaha Gabungan Terpadu BMT didirikan di Surabaya pada tanggal 6 Juni 2000, pada Rabiul Awal 1421 H. Tugas Pengajar Pesantren Sidogiri (GT Urusan PPS) adalah orang-orang yang bekerja menuju berdirinya BMT UGT Sidogiri. Para individu tersebut merupakan alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan, pendukung ormas yang tersebar di seluruh Jawa Timur, dan telah membuka unit layanan yang salah satunya berlokasi di Banjarmasin dan berfungsi untuk kepentingan masyarakat. (Koperasi BMT UGT Nusantara Tentang Kami: Sekilas Sejarah Berdirinya, 2022)

Persaingan antara lembaga keuangan Islam dan bank Islam lainnya, terutama dalam hal produk mereka telah menghasilkan keunggulan produk mereka. Karena hampir semua produk yang ditawarkan lembaga keuangan syariah dan bank syariah lainnya identik, termasuk produk deposito, maka

terjadi persaingan yang ketat untuk produk tersebut. Oleh karena itu, perlu dilakukan upaya untuk meningkatkan permintaan masyarakat terhadap produk tersebut. Masyarakat perlu mengetahui keberadaan produk simpanan ini, manfaat, harga, dimana bisa diperoleh, dan kelebihan dibandingkan dengan produk pesaing lainnya agar produk bank dan lembaga keuangan syariah dapat dijual kepada masyarakat publik. (Mufidah, 2019:2)

Kurangnya sumber daya manusia yang memadai tidak lepas dari tantangan yang dihadapi lembaga keuangan syariah. Manajemen profesional dan penetapan tujuan terkait sangat penting untuk menjadi lembaga keuangan yang efisien, agar pegawai dapat melaksanakan tanggung jawab sesuai dengan tujuan. Secara alami, ini akan berpengaruh pada pelanggannya yang menyetor sejumlah uang. Alhasil, koperasi BMT UGT Nusantara harus berupaya mempromosikan produknya kepada nasabah guna mendorong lebih banyak masyarakat untuk berinvestasi di BMT dan meningkatkan simpanan dari produk simpanan qurban. (Sandoro, 2020:2)

Di BMT UGT Nusantara terdapat berbagai macam produk, salah satunya adalah tabungan qurban atau dikenal juga dengan istilah tabungan qurban. Tabungan berjangka umum ini dimaksudkan untuk membantu anggota merencanakan ibadah qurban dan aqiqah serta menggunakan akad mudharabah musytarakah dengan besaran bagi hasil (nisbah) 40% untuk anggota dan 60% untuk BMT.

Ada beberapa tahapan yang harus dipenuhi dalam pemenuhan prosedur dan syarat-syarat dalam produk tabungan qurban, diantaranya:

1. Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening anggota
2. Menyerahkan fotocopy identitas diri (KTP/SIM)
3. Biaya administrasi dan tabarru asuransi Rp 15.000 (untuk qurban kambing) dan Rp 100.000 (untuk qurban sapi)

Dengan ketentuan:

1. Setoran awal minimal Rp 50.000
2. Setoran berikutnya minimal Rp 25.000
3. Saldo setelah pelaksanaan aqiqah dan ibadah qurban minimal Rp 50.000
4. Dan hanya dapat diambil pada saat akan melakukan ibadah qurban atau aqiqah

Allah SWT berfirman dalam Qur'an surah Al-Isra ayat 27

إِنَّ الْمُبِرِّينَ كَانُوا الْخَوَانَ الشَّيَاطِينِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

Artinya; “Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhan-Nya.”
(Wijaya, 2017:16)

Ayat sebelumnya menjelaskan bahwa seseorang yang tergabung dalam kelompok setan tidak boleh melakukan perilaku seperti pemborosan karena itu dia dianjurkan untuk menabung.

Koperasi BMT UGT Nusantara dalam hal meningkatkan upayanya terhadap produk tabungan qurban dari tahun ke tahun yaitu dengan menjalin silaturahmi dengan masyarakat, mengedukasi masyarakat tentang produk tabungan qurban, dan mendorong kerjasama agar anggota BMT dapat menabung.

Proses meningkatkan atau meningkatkan jumlah pengguna jasa yang membeli suatu produk yang ditawarkan oleh suatu perusahaan dikenal dengan upaya meningkatkan jumlah pelanggan. Akibatnya, ukuran perusahaan akan meningkat seiring dengan peningkatan jumlah pelanggan. Bergantung pada upaya atau strategi pemasaran perusahaan, setiap institusi atau bisnis memiliki strategi uniknya sendiri untuk mempertahankan pelanggan.

Simpanan qurban adalah simpanan pada koperasi BMT yang berlabel syariah. Jika jumlah nasabah setiap tahunnya sedikit, maka jumlah data anggota tabungan qurban dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel. 1.1 Data Jumlah Nasabah Tiap Tahun

Per Desember

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2018	4
2	2019	4
3	2020	5
4	2021	2

Terlepas dari fakta bahwa itu tidak berjalan dengan baik di pasar atau meskipun minat masyarakat untuk menabung kurang. Dengan mengadakan upaya memasarkan produk, antara lain dengan mensosialisasikan, menyebarkan brosur, dan menawarkan silaturahmi kepada pelanggan yang ingin berhemat dengan menjelaskan suatu produk dan sering

menyampaikannya di setiap grup khususnya grup yasinan, serta media sosial, BMT UGT Nusantara membuat upayanya untuk selalu mengajak masyarakat bekerjasama dengan pihak-pihak di komplek atau desa yang menangani tabungan qurban untuk menaruh uangnya di BMT. Hal ini dilakukan dengan menjelaskan suatu produk dan sering menyampaikannya di setiap kelompok. BMT UGT Nusantara sendiri menerapkan tabungan qurban dengan menyediakan tabungan, namun anggotanya sendiri yang membeli bahan seperti sapi dan kambing. Di BMT UGT Nusantara, jumlah anggota yang mampu melakukan penyeteroran bervariasi dan dana tersebut dapat ditarik pada waktu yang telah ditentukan, misalnya pada saat Idul Adha. (Jauhari, 2022)

Keberadaan komunitas muslim di sekitar lingkungan koperasi menunjukkan hal tersebut. Berdasarkan data tersebut di atas, minat individu untuk menabung di lembaga keuangan syariah, khususnya BMT syariah masih rendah. Hal ini dikarenakan adanya penyelenggaraan yasinan dilingkungan sendiri, seperti di komplek-komplek yang telah disediakan dilingkungan tersebut dengan cara melakukan pengadaan yasinan atau arisan kelompok untuk menyimpan uangnya dengan cara menabung untuk melaksanakan qurban.

Dengan adanya suatu masalah dalam meningkatkan nasabah terhadap produk tabungan qurban yang mana tidak begitu lakunya dalam pemasaran. Maka setidaknya diperlukan suatu upaya dalam meningkatkan nasabah tersebut, baik dengan cara menerapkan dengan adanya suatu inovasi yang baru dari yang sebelumnya, dengan memunculkan sesuatu hal yang baru

yang dilakukan dalam memperkenalkannya kepada masyarakat. Sehingga dapat menimbulkan peluang agar masyarakat lebih tertarik untuk menabung.

Dengan adanya latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Upaya Dalam Meningkatkan Nasabah Produk Tabungan Simpanan Qurban Di BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Banjarmasin”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan dengan adanya latar belakang di atas, maka dapat diambil perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana upaya dalam meningkatkan nasabah produk tabungan simpanan qurban di BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Banjarmasin

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui upaya dalam meningkatkan nasabah produk tabungan simpanan qurban yang ada di BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Banjarmasin

D. Kegunaan Penelitian

Secara ringkas manfaat atau kegunaan penelitian ini adalah:

1. Secara Akademis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan ilmu pengetahuan atau sumber informasi yang berkaitan diteliti tentang upaya dalam meningkatkan nasabah produk tabungan simpanan qurban.
 - b. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan terhadap peningkatan nasabah produk BMT UGT Nusantara dan dapat dijadikan sebagai bahan acuan bagi pihak lain yang melakukan penelitian.
2. Secara Praktis
- a. Penelitian ini dapat memberikan pengalaman dan informasi bagi peneliti dan BMT UGT Nusantara dimasa yang akan datang.
 - b. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan kepada BMT UGT Nusantara dalam pengambilan keputusan untuk meningkatkan usahanya.

E. Definisi Operasional

Definisi operasional dalam penulisan, penulis memberikan istilah-istilah atau pengertian untuk memudahkan dalam penelitian, diantaranya;

1. Adi S (2000) menyatakan, peningkatan berasal dari kata tingkat yang berarti membentuk susunan untuk menambah keterampilan dan kemampuan agar menjadi lebih baik. (Jaya, 2016)
2. Upaya peningkatan dalam penelitian ini yaitu adanya suatu usaha dalam meningkatkan intensitas pemasaran pada produk tabungan qurban di BMT UGT Nusantara dengan mengadakan sosialisasi dan silaturahmi dengan masyarakat.

F. Kajian Pustaka

Meskipun ada beberapa kesamaan, beberapa penelitian sebelumnya akan dijelaskan secara singkat. Namun, ruang lingkupnya bervariasi baik dalam waktu maupun lokasi.

Penelitian yang dilakukan oleh Aji Prasajo dengan judul “Analisa Upaya Dalam Meningkatkan Produk Simpanan Hari Raya Pada BMT Assyafi’iyah Cabang Purbolinggo” Institut Agama Islam Mu’arif (IAIM) NU Metro Lampung tahun 2017. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu terletak pada judul yang membahas analisa upaya dalam meningkatkan produk simpanan hari raya dan tempat penelitian. Sedangkan penelitian yang penulis buat yaitu bagaimana upaya dalam meningkatkan produk tabungan simpanan qurban. Sedangkan persamaan yang mereka miliki adalah bahwa mereka berdua berbicara tentang cara membuat produk menjadi lebih baik.

Penelitian yang dilakukan oleh Redo Vambudy dengan judul “Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah Melalui Strategi Pemasaran Pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek” IAIN Batu Sangkar tahun 2018. Riset yang dilakukan Redo Vambudy bertujuan untuk meningkatkan strategi pemasaran BPRS Haji Miskin Pandai Sikek merupakan perbedaan penelitian dari Redo Vambudy. Sementara perbedaan studi peneliti saat ini berfokus pada pemasaran produk tabungan kepada lebih banyak nasabah agar laris manis. Kedua produk ini sama-sama mencari cara untuk meningkatkan lembaga yang dipelajari agar dapat tumbuh dan tidak merosot terlalu banyak.

Penelitian yang dilakukan oleh Nurfadillah dengan judul “Upaya Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Pengguna Tabungan Qurban Di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Pamekasan” Institut Agama Islam Negeri Madura Tahun 2020. Metode pemasaran yang memanfaatkan segmentasi pasar, pasar sasaran, dan posisi pasar menjadi pokok bahasan dalam penelitian ini yang membedakannya. Sementara itu, perbedaan penelitian yang dilakukan saat ini bertujuan untuk berkolaborasi dengan masyarakat untuk meningkatkan produk simpanan qurban. Sedangkan persamaan dari kedua penelitian ini merupakan sama-sama dalam meningkatkan jumlah anggota atau nasabah.

G. Sistematika Penulisan

Uraian singkat tentang isi masing-masing lima bab yang akan ditulis dalam penelitian ini dicantumkan dalam sistematika penulisan. Setiap bab dipecah menjadi beberapa sub-bab, sebagai berikut:

Bab I adalah pendahuluan. Latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, definisi operasional, tinjauan literatur, dan sistematika pembahasan semuanya tercakup dalam bab ini.

Bab II adalah landasan teori yang menguraikan teori-teori umum tentang upaya peningkatan nasabah produk tabungan simpanan qurban di BMT UGT Nusantara yang dijadikan penulis sebagai tolak ukur dari penyajian data yang ditemukan dalam penelitian.

Bab III adalah metode penelitian dimana mencakup jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, uraian dari penulis tentang

bagaimana penelitian ini dilakukan, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data, dan teknik analisis data, serta tahapan penelitian dalam pembuatan skripsi.

Bab IV adalah laporan hasil penelitian dimana penulis memberikan gambaran lokasi penelitian, meliputi sejarah singkat, visi dan misi, struktur organisasi, dan upaya peningkatan produk simpanan qurban nasabah di Cabang Pembantu BMT UGT Nusantara Banjarmasin, diselain menyajikan data. Selanjutnya akan dibahas upaya peningkatan produk simpanan nasabah simpanan qurban di BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Banjarmasin dengan menggunakan analisis temuan penelitian.

Bab V merupakan penutup. Dalam bab ini, penulis membahas kesimpulannya tentang masalah yang dibahas sebelumnya dan kemudian memberikan saran untuk penyempurnaan agar lebih maju dari sebelumnya.