

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Penyajian Data**

##### **1. Sejarah Singkat BMT UGT Nusantara**

Koperasi Gabungan Terpadu BMT Sidogiri atau dikenal juga dengan Koperasi BMT UGT Nusantara mulai beroperasi di Surabaya pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. Setelah itu memperoleh Badan Hukum Koperasi dengan Nomor SK: Tanggal 22 Juli 2000, 09/BH/KWK.13/VII/2000 BMT UGT Nusantara diawali oleh sekelompok orang yang terlibat dalam kegiatan Urusan Guru Pondok Pesantren Sidogiri (GT PPS Negeri). Dalam rombongan ini hadir para guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan, dan simpatisan se-Jawa Timur. Koperasi BMT UGT Nusantara mendirikan sejumlah pusat layanan bagi anggotanya di kabupaten dan kota potensial. Alhamdulillah BMT UGT Nusantara memiliki 278 Unit Layanan *Baitul Maal wat Tamwil*/Layanan Keuangan Syariah hingga tulisan ini dibuat.

Dalam semua aspek perusahaan dan organisasi, manajemen akan terus mendorong pertumbuhan dan kemajuan yang berkesinambungan. Untuk periode tahun 2019 hingga tahun 2022, pengurus koperasi BMT UGT Nusantara telah menyusun visi dan misi baru yang lebih bumi dan sejalan dengan jati diri mahasiswa. Visi baru tersebut akan kami singkatkan dengan MANTAB, yaitu koperasi yang amanah, tangguh, dan bermartabat.

Selain itu juga dilakukan pemutakhiran misi. Koperasi BMT UGT Nusantara antara lain mengelola koperasi sesuai dengan jati diri santri, menerapkan sistem syariah sesuai dengan kitab salaf dan standar fatwa, menciptakan kemandirian likuiditas yang berkelanjutan, memperkuat sinergi ekonomi antar anggota, memperkuat ekonomi anggota. Kepedulian terhadap koperasi, memberikan pelayanan terbaik kepada anggota dan masyarakat, serta meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat.

Seputar upaya menarik lebih banyak nasabah koperasi BMT UGT Nusantara di Jl. 9 Oktober, Pekauman, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan, Kabupaten Banjarmasin Selatan BMT ini menggunakan pemasarannya untuk mendapatkan lebih banyak pelanggan dengan melakukan sosialisasi, penyebaran brosur, dan silaturahmi kepada pelanggan yang ingin berhemat lebih gencar. Ia juga sering menjelaskan suatu produk kepada setiap grup, terutama grup yasinan dan media sosial.

Sistem penjemputan yang mengarahkan anggota langsung kelapangan bertujuan untuk memudahkan anggota dalam menabung, juga tidak terlepas dari pemasaran dengan menerapkan beberapa strategi untuk menarik minat masyarakat untuk menabung.

## **2. Visi dan Misi**

### **❖ Visi**

Koperasi yang Amanah, Tangguh dan Bermartabat (MANTAB)

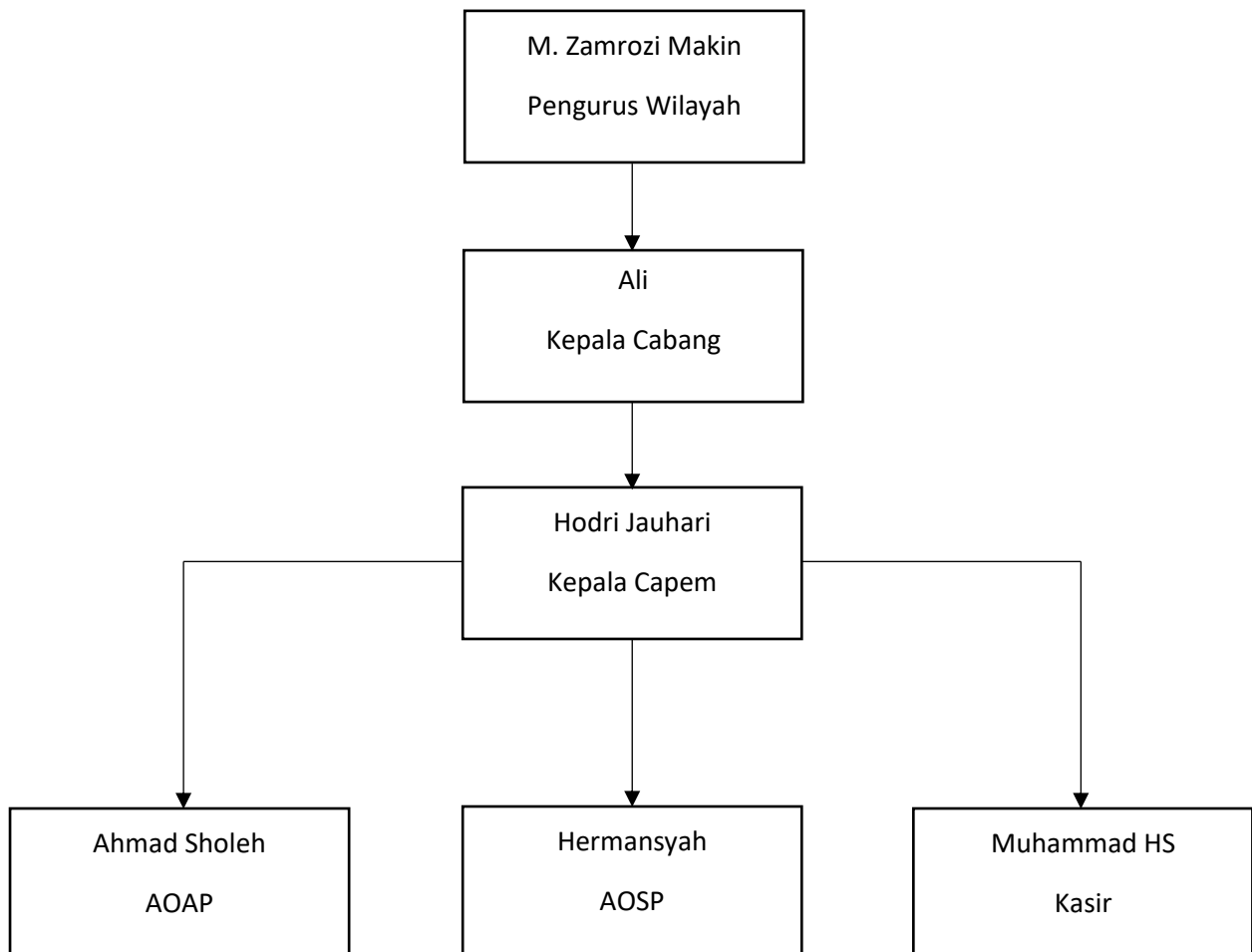
### **❖ Misi**

- a. Mengelola koperasi yang sesuai dengan jatidiri santri,

- b. Menerapkan sistem syariah yang sesuai dengan standar kitab salaf dan Fatwa Dewan Syariah Nasional (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 meningkatkan kesejahteraan anggota dan umat.

### 3. Struktur Organisasi

BMT UGT Nusatara Cabang Pembantu Banjarmasin yang beralamatkan di Jl. 9 Oktober, Pekauman, Kecamatan Banjarmasin Selatan, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan mempunyai struktur organisasi yang digambarkan sebagai berikut.



Keterangan:

- AOSP (Account Officer Simpan Pinjam)
- AOAP (Account Officer Analisa dan Penagihan)

#### **4. Deskripsi Jabatan**

Berikut adalah daftar tanggung jawab masing-masing karyawan berdasarkan struktur organisasi sebelumnya:

- a. Perwakilan pengurus bertugas:
  - 1) Menunjuk pengelola BMT yang profesional.
  - 2) Melakukan segala perbuatan atas nama BMT dan aturan hukum.
  - 3) Mewakili BMT dihadapan dan diluar pengadilan.
  - 4) Bertanggung jawab atas pengawasan dan pelaksanaan terhadap pengelola BMT.
- b. Kepala Cabang bertugas:
  - 1) Tugas Harian
    - a. Memastikan sasaran harian pemasaran produk simpanan dan pembiayaan pada cabang dan capem dibawahnya terlaksana.
    - b. Mengontrol kinerja semua team sehingga sasaran harian tercapai.
    - c. Memastikan transaksi harian sesuai ketentuan yang berlaku.
    - d. Melakukan penandatanganan perjanjian akad pembiayaan.
    - e. Melakukan perikatan pembiayaan sesuai ketentuan.

- f. Melakukan kerjasama pengadaan barang dengan teman untuk melayani keperluan transaksi kepada anggota.
- g. Melakukan akad kepada anggota dan serah terima barang agunan.
- h. Melakukan realisasi pembiayaan dengan memakai akad yang sesuai dengan kebutuhan.
- i. Memastikan tingkat kemudahan dan kemampuan pada cabang dan capem binaannya terkendali.

## 2) Tugas Mingguan

- a. Memastikan sasaran mingguan pemasaran produk simpanan dan pembiayaan semua kantor dibawahnya terpenuhi.
- b. Mengontrol kinerja semua kantor cabang untuk memenuhi target mingguan.
- c. Memastikan transaksi mingguan sesuai dengan peraturan yang berlaku.
- d. Melakukan pendampingan peminat haji untuk pendaftaran calon jamaah ke bank dan Kementrian Agama (KEMENAG) dan Kementerian Pendidikan pada Kabupaten/Kota.
- e. Mengajukan permohonan eksekusi agunan kepada Direktur Bisnis (DB) melalui Kepala Divisi Legal dan Remedial (KDL).
- f. Mengajukan permohonan dan menyelesaikan pencabutan hibah melalui KDL di DB.

- g. Menerima, mengevaluasi dan menindaklanjuti (*Follow Up*) laporan evaluasi dari seluruh kantor yang ada.

### 3) Tugas Bulanan

- a. Memastikan tercapainya target bulanan pemasaran dan pembiayaan produk tabungan di seluruh cabang yang beroperasi.
- b. Memantau kinerja semua kantor cabang untuk memastikan target bulanan terpenuhi.
- c. Memastikan transaksi bulanan sesuai dengan peraturan yang berlaku.
- d. Mendaftarkan garansi yang akan direalisasikan ke badan lelang.
- e. Mengajukan permohonan dan melakukan pembelian inventaris.
- f. Melakukan akad dan penerima Penempatan Kantor Aktiva Pasiva (PKAP).
- g. Memonitoring kewajiban angsuran dan pelunasan Penempatan Kantor Aktiva Pasiva (PKAP).
- h. Mengajukan permintaan penjualan barang inventaris.
- i. Menyenggarakan rapat evaluasi dengan Kepala Bagian dan seluruh wakil ketua.
- j. Mengirim laporan evaluasi ke bagian keuangan dengan tembusan supervisor.

- k. Mengajukan rencana dan pengelolaan anggaran perawatan barang inventaris.
- 4) Tugas Tahunan
- a. Melakukan pengajuan permohonan perbaikan kantor.
  - b. Melakukan pengajuan penjualan dan pembelian inventaris kantor.
- c. *Account Officer* Analisa Penagihan (AOAP) bertugas:
- 1) Tugas Harian
- a. Mendapatkan data laporan daftar kolektibilitas pembiayaan dari SIBMT.
  - b. Memeriksa, menganalisa dan memutuskan tindakan tambahan untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah.
  - c. Menentukan skala prioritas penggalangan dana sesuai hasil klasifikasi pembiayaan bermasalah.
  - d. Mengidentifikasi dan mengklasifikasikan pembiayaan bermasalah.
  - e. Membuat jadwal penagihan dengan skala prioritas berdasarkan klasifikasi.
  - f. Melakukan penagihan sesuai jadwal penagihan.
  - g. Menandatangani berita acara kas opnam.
  - h. Melakukan penilaian agunan pembiayaan bermasalah.
  - i. Mendapatkan dan memeriksa berkas pengajuan keringanan pembiayaan.

- j. Memberikan berkas-berkas permohonan keringanan kepada pejabat yang berwenang.

2) Tugas Mingguan

- a. Melaporkan hasil penagihan pembiayaan yang bermasalah kepada KBL dan KPL.
- b. Menerima laporan dan membuat data kerusakan dari *printer mobile*.
- c. Menghadiri rapat evaluasi pencapaian kinerja dengan KPL.

3) Tugas Bulanan

- a. Melaksanakan penjualan agunan yang dilikuidasi.
- b. Memasukkan agunan yang akan dilikuidasi ke balai lelang.
- c. Melaksanakan kas opnam brankas.
- d. Memeriksa kesesuaian data kas di komputer dengan kas di brankas.
- e. Membuat dan menandatangani berita acara kas opnam.
- f. Menghadiri rapat evaluasi pencapaian kinerja dengan KBL.
- g. Melakukan perbincangan dengan anggota yang bermasalah atas rencana keringanan pembiayaan.
- h. Memberikan dan melaporkan kepada kepala kantor mengenai anggota yang bermasalah yang akan diberikan keringanan pembiayaan.
- i. Menginformasikan kepada anggota mengenai keputusan keringanan pembiayaan.



- j. Menulis agunan yang akan di eksekusi dan melakukan penilaian.
  - k. Menulis agunan yang akan di eksekusi melalui balai lelang.
  - l. Menginformasikan agunan yang akan di eksekusi kepada kepala kantor dan KBL.
- d. *Account Officer* Simpan Pinjam (AOSP) bertugas:
- 1) Tugas Harian
    - a. Melayani setoran cicilan pembiayaan dan tabungan keanggotaan diluar kantor.
    - b. Memproses pengajuan pembiayaan dari pemohon.
    - c. Memeriksa berkas pengajuan dan persyaratan pembiayaan dari pemohon.
    - d. Meminta persetujuan pemohon tentang jumlah maksimum fasilitas yang diterima dan yang disetujui.
    - e. Menginformasikan kepada anggota tentang jadwal akad dan realisasi.
    - f. Membuat catatan, cetak kwitansi serta membubuhkan paraf pada pembayaran angsuran pembiayaan melalui *mobile printer*.
    - g. Membuat catatan, cetak kwitansi, membubuhkan paraf serta menginformasikan saldo tabungan pada anggota untuk transaksi melalui *printer mobile*.
    - h. Menerima dan mencatat setoran dan penarikan tabungan secara manual.

- i. Menyerahkan slip atau formulir salinan kepada penabung.
  - j. Menerima dan mencatat pembayaran cicilan pembiayaan anggota secara manual.
  - k. Menulis cicilan pembiayaan di kartu angsuran secara manual dengan membubuhkan paraf dan diserahkan kepada anggota.
  - l. Memberikan berkas pengajuan pembiayaan yang sudah lengkap dengan AOAP.
  - m. Mengolah rekapitulasi setoran dan penarikan tabungan.
  - n. Mengolah rekapitulasi angsuran pembiayaan.
  - o. Memastikan transaksi harian sesuai dengan peraturan yang berlaku.
- 2) Tugas Mingguan
- a. Memastikan target mingguan untuk memasarkan produk simpanan dan pembiayaan telah tercapai.
  - b. Menghubungi anggota pembiayaan yang masuk dalam kolektibilitas Dalam Perhatian Khusus (DPK).
  - c. Mengunjungi anggota pembiayaan yang masuk dalam kolektibilitas Dalam Perhatian Khusus (DPK).
  - d. Melaporkan anggota pembiayaan yang baru masuk dalam kolektibilitas Kurang Lancar (KL) kepada KPL dan AOP.
  - e. Memastikan transaksi mingguan sesuai dengan peraturan yang berlaku.
  - f. Menghadiri rapat evaluasi pencapaian kinerja dengan KPL.

### 3) Tugas Bulanan

- a. Memastikan target bulanan untuk memasarkan produk simpanan dan pembiayaan telah tercapai.
  - b. Menyesuaikan saldo tabungan manual dengan saldo tabungan yang ada di komputer.
  - c. Melakukan pemantauan cicilan pembiayaan anggota.
  - d. Memastikan transaksi bulanan sesuai dengan peraturan yang berlaku.
  - e. Melaporkan hasil kegiatan perolehan simpanan dan penyaluran keuangan.
  - f. Melakukan evaluasi perolehan penjualan portofolio produk tabungan dan pembiayaan.
  - g. Menghadiri rapat evaluasi pencapaian kinerja dengan KBS.
- e. Kasir bertugas

#### 1) Tugas Harian

- a. Memantau penerimaan tagihan cicilan atau *Due Of Account Recieveble* (DOAR).
- b. Memeriksa isian dari formulir setoran tunai, penarikan tunai, transfer, pemindah bukuan, angsuran dan pencairan MDA berjangka.
- c. Menghitung, memeriksa kesesuaian dan keaslian uang setoran.
- d. Memasukkan dan memvalidasi transaksi.

- e. Mengecek kesesuaian identitas penarik tabungan dengan buku tabungan dan formulir yang telah diisi.
- f. Menginformasikan kepada penarik tabungan untuk menghitung kembali uang yang diterima.
- g. Memeriksa rekap hasil transaksi harian *printer mobile* dari AOSP.
- h. Melakukan kas opnam harian.
- i. Melakukan verifikasi rekap transaksi harian *printer mobile* dengan SIBMT.
- j. Memasukkan pembukaan rekening tabungan umum, tabungan berjangka, dan MDA berjangka.
- k. Memasukkan permohonan pembiayaan, agunan, serta pencairan pembiayaan.
- l. Membuat bukti kwitansi pencairan dan memberikannya kepada anggota.
- m. Membayar setiap beban operasional dan pembelian inventaris.
- n. Mencatat setiap beban operasional dan pembelian inventaris ke SIBMT sesuai dengan nota pengeluaran.
- o. Melakukan dan menguasai pemasukan aktiva.
- p. Melakukan bank opnam harian.
- q. Melakukan pencadangan data.
- r. Mencetak laporan keuangan (neraca, arus kas, laba rugi, rekap jurnal harian).

- s. Mengarsipkan slip tabungan, dokumen tabungan, pembiayaan, pembelian inventaris, dan dokumen-dokumen lainnya.

## 2) Tugas Mingguan

- a. Memeriksa persediaan formulir dan alat tulis kantor.
- b. Memeriksa ketersediaan uang detektor.
- c. Merawat dan membersihkan komputer dan elektronik kantor lainnya.

## 3) Tugas Bulanan

- a. Menerima buku tabungan manual dan mengecek data dengan SIBMT.
- b. Memberikan data buku tabungan anggota kepada Kepala.
- c. Membukukan uang hasil penjualan inventaris kantor.
- d. Membukukan uang hasil penjualan Agunan Yang Diambil Alih (AYDA).
- e. Membayar hasil penjualan agunan terhadap kewajiban anggota dan mengembalikan sisanya.
- f. Membayarkan kewajiban bank, biaya kantor pusat dan SHU.

## 5. Produk Simpanan Pada BMT UGT Nusantara

BMT UGT Nusantara memiliki beberapa produk simpanan diantaranya:

- a. Simpanan Umum Syariah

Sesuai dengan tanggung jawab masing-masing, yang berdasarkan struktur organisasi sebelumnya, Simpanan Umum Syariah adalah

simpanan yang anggotanya dapat melakukan penyetoran dan penarikan sewaktu-waktu untuk memenuhi kebutuhannya. Keunggulan tabungan masyarakat syariah antara lain aman dan transparan, tidak ada riba, transaksi sederhana sesuai syariah, bagi hasil yang halal dan menguntungkan, tidak ada biaya administrasi bulanan, dan membantu sesama muslim (*ta'awun*).

b. Simpanan Haji

Yang dimaksud dengan "Tabungan Haji" adalah semua uang yang ditabung untuk keperluan ibadah haji. Keunggulan tabungan haji antara lain kemudahan penyetoran dana sewaktu-waktu, dapat dengan mudah melacak perkembangan dana dengan menerima laporan mutasi transaksi berupa buku tabungan, tambahan bagi hasil yang kompetitif, membantu sesama ummat (*ta'awun*), perlindungan dari riba dan haram, dan kesanggupan untuk mengajukan talangan bagi calon jemaah haji yang ingin memperoleh sebagian dari rencana pemberangkatan haji pada tahun tersebut.

c. Simpanan Hari Raya Idul Fitri

Tabungan berjangka umum yang dirancang untuk membantu anggota dalam memenuhi kebutuhan Idul Fitri adalah Tabungan Hari Raya Idul Fitri. Kemudahan dan transparansi transaksi tabungan Idul Fitri memudahkan untuk melacak perkembangan setiap saat, aman terhindar dari riba dan haram, membantu sesama muslim (*ta'awun*), dan

memberikan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan atau dapat digunakan untuk kebutuhan liburan, sesuai kebijakan BMT.

d. Simpanan Pendidikan

Yang dimaksud dengan “tabungan pendidikan” adalah tabungan yang dimaksudkan untuk digunakan oleh lembaga pendidikan untuk menghimpun tabungan siswa. Keunggulan tabungan pendidikan antara lain: menerima bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan; menerima dana beasiswa bagi mahasiswa kurang mampu sebesar Rp 150.000, pengurus tidak disibukkan dengan urusan keuangan, terutama saat membagikan tabungan siswa di akhir tahun ajaran; transaksi menjadi sederhana dan bebas dari riba sesuai kebijakan BMT UGT Nusantara, selain tidak ada biaya administrasi.

e. Simpanan Qurban

Tabungan qurban adalah tabungan yang digunakan anggota untuk merencanakan ibadah qurban dan aqiqah. Memperoleh bagi hasil yang halal dan kompetitif, membantu sesama umat, serta memudahkan perencanaan keuangan untuk pembelian hewan qurban dan aqiqah adalah sebagian manfaat dan keuntungan tabungan qurban.

f. Simpanan Tarbiyah

Tabungan tarbiyah adalah tabungan umum dengan simpanan tetap bulanan (cicilan) dan asuransi untuk pendidikan anak. Kemudahan perencanaan keuangan masa depan untuk biaya pendidikan putra putri dapat dilakukan melalui tabungan tarbiyah, pemberian perlindungan

asuransi secara otomatis tanpa perlu pemeriksaan kesehatan, dan pemberian souvenir BMT UGT sesuai dengan kebutuhan yang berlaku.

g. Simpanan Berjangka

Simpanan dan penarikan simpanan dalam bentuk deposito berjangka dapat dilakukan paling cepat satu bulan, tiga bulan, enam bulan, sembilan bulan, dua belas bulan, atau 24 bulan. Bagi hasil menjadi semakin kompetitif, dan keuntungan dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.

h. Simpanan Umrah

Simpanan umrah adalah tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umrah. Adapun manfaat dan keuntungannya adalah kemudahan melakukan setoran tabungan setiap saat, mendapatkan tambahan bagi hasil yang kompetitif, ikut membantu sesama umat (*ta'awun*), aman terhindar dari riba dan haram, dan dapat mengajukan dana talangan umrah maksimal 30% dari kekurangan biaya umrah dengan ketentuan pembiayaan yang berlaku.

## 6. Tabungan Qurban

Tabungan qurban merupakan tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah qurban dan aqiqah yang mana dalam prinsipnya menggunakan akad *mudharabah musytarakah* dengan bagi hasil (nisbah) 40% untuk anggota dan 60% untuk BMT. Adapun manfaat dan keuntungannya yaitu mempermudah perencanaan keuangan untuk pembelian hewan qurban dan aqiqah,



mendapatkan bagi hasil yang halal dan kompetitif, dan membantu sesama umat (*ta'awun*).

Dalam produk tabungan qurban ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi, diantaranya:

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

Dengan ketentuan:

- a. Setoran awal minimal Rp 50.000
- b. Setoran berikutnya minimal Rp 25.000
- c. Saldo setelah pelaksanaan aqiqah dan ibadah qurban minimal Rp 50.000
- d. Dan hanya dapat diambil pada saat akan melakukan ibadah qurban atau aqiqah

#### **7. Upaya Meningkatkan Produk Tabungan Simpanan Qurban di BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Banjarmasin**

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan yang diperoleh pada saat melakukan penelitian, penulis menyimpulkan dengan adanya hasil penelitian yang diperoleh, kemudian dituangkan kedalam penulisan untuk menyusun hasil dari wawancara tersebut. Oleh karena itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang upaya dalam meningkatkan nasabah dalam memasarkan produk tabungan simpanan qurban pada BMT UGT

Nusantara dan sesudah diteliti dan dilanjut dengan wawancara maka dapat diperoleh hasil temuan yang berkaitan dengan pemasaran produk tabungan simpanan qurban pada BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Banjarmasin. Seperti yang sudah disampaikan sebelumnya bahwa tabungan qurban merupakan tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah qurban dan aqiqah yang mana dalam prinsipnya menggunakan akad *mudharabah musytarakah* dengan bagi hasil (nisbah) 40% untuk anggota dan 60% untuk BMT yang mana tujuan dari hasil menabung yaitu untuk mempermudah keuangan masyarakat dalam pembelian qurban dan mendapatkan bagi hasil yang halal dan kompetitif.

Adapun dalam menawarkan suatu produk tabungan perlu menerapkan sebuah strategi dalam upaya memasarkannya, dengan adanya suatu upaya dalam memasarkan produk tabungan, diharapkan agar dapat meningkatkan intensitas dalam pemasaran serta dapat meningkatkan daya tarik masyarakat dalam memperkenalkan produk tabungan dengan menyesuaikan kebutuhan masyarakat terhadap produk yang ditawarkan oleh suatu perusahaan. Minat masyarakat terhadap suatu produk dapat dipengaruhi oleh perusahaan dengan mempromosikan barang tersebut, baik melalui adanya tokoh-tokoh agama dilingkungan masyarakat yang melakukan penggiat qurban terutama mengenalkannya kepada keluarga terlebih dahulu dan sering juga disampaikan pada tiap-tiap kelompok, terutama kelompok yasinan dan juga melakukan sistem jemput bola untuk

memudahkan anggota yang tidak bisa langsung datang untuk menyetorkan dana tabungan.

## **B. Analisis Data**

Berdasarkan hasil temuan peneliti di BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Banjarmasin yang telah ditemukan dalam penyajian data di atas, maka selanjutnya penulis memaparkan analisis data hasil temuan dari wawancara berdasarkan rumusan masalah yang ada:

### **1. Upaya dalam meningkatkan nasabah produk tabungan simpanan qurban di BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Banjarmasin**

BMT UGT Nusantara merupakan sebuah lembaga yang berbentuk koperasi keuangan syariah yang mana kegiatannya menghimpun dana dari anggota dan menyalurkannya kembali kepada anggota. Adapun dalam memasarkan suatu produk, terutama produk tabungan simpanan qurban dengan melakukan segala upayanya dengan menawarkannya kepada masyarakat melalui silaturahmi dan sosialisasi guna meningkatkan intensitas pemasaran.

#### **a. *Re-purchase***

Pembelian untuk membeli kembali sebuah produk dimana konsumen akan membeli dan mencari jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Adapun sebagaimana hasil dari wawancara yang telah dijelaskan oleh bapak Hodri selaku Ketua Cabang Pembantu di BMT UGT Nusantara yaitu:

“Cara dalam menawarkan produk tabungan untuk meningkatkan pembelian yang ditawarkan oleh perusahaan guna menambah jumlah pengguna jasa sehingga terjadinya perkembangan yang signifikan dengan diadakannya sosialisasi dan membagikan brosur melalui jemput bola untuk memudahkan anggota yang tidak bisa langsung datang ke BMT UGT Nusantara dan meningkatkan intensitas dalam pemasaran baik berupa melalui sosialisasi dan silaturahmi kepada masyarakat terutama tokoh-tokoh agama dan para penggiat qurban yang ada dilingkungan masyarakat terutama pada komplek-komplek terdekat dan pasar-pasar yang ada”.

Adapun wawancara dari hasil penelitian yang dijelaskan kepada bapak Soleh selaku penagihan yang ada dilapangan juga sama dengan pendapat diatas,

“Untuk meningkatkan pembelian kepada nasabah dengan cara mempromosikan suatu produk agar laku dalam pemasarannya yaitu dengan dilakukannya strategi dalam memasarkannya guna meningkatkan intensitas pemasaran terutama sering disampaikan disetiap kolompok-kelompok di komplek terutama kelompok yasinan dan juga sosial media”.

Dari wawancara diatas bahwa upaya yang dilakukan dalam meningkatkan nasabah melalui *re-purchase* (membeli kembali) pembeli yaitu dengan diadakannya kunjungan kepada setiap masyarakat yang ada sekaligus silaturahmi dan mempromosikan produk tabungan qurban guna terjadinya ketertarikan masyarakat terhadap BMT UGT Nusantara sehingga ingin menabung. Berbagai macam upaya yang dilakukan oleh bapak Hodri selaku ketua Cabang Pembantu yang terletak didaerah Pekauman kota Banjarmasin terkait

penawaran produk simpanan tabungan qurban kepada tokoh-tokoh agama baik melalui keluarga terdekat dan masyarakat yang kenal oleh BMT disekitar.

**b. Menciptakan *word-of-mouth***

Kesediaan pelanggan merekomendasikan produk yang telah mereka rasakan terlebih dahulu kepada orang lain. Nasabah lama merasa puas terhadap jasa yang mereka dapatkan di BMT UGT Nusantara dengan demikian mereka akan merekomendasikan kepada kerabat terdekat dilingkungan mereka.

Sebagaimana dari hasil wawancara bapak Hs selaku sebagai kasir yang ada di BMT UGT Nusantara, yaitu:

“Misalnya ada konsumen baru yang datang, jadi mereka dapat merekomendasikan melalui kerabatnya yang tidak lain adalah nasabah dari BMT UGT Nusantara. Adanya rekomendasi kerabat dan merupakan nasabah juga membuat calon nasabah baru menjadi tertarik dan berminat bergabung menjadi nasabah di BMT UGT Nusantara ini”.

Terciptanya *word-of-mouth* juga menjadi salah satu upaya untuk meningkatkan nasabah sekaligus menjadi keuntungan bagi pihak BMT UGT Nusantara dikarenakan nasabah juga memberikan penilaian sekaligus rekomendasi dengan menciptakannya *word-of-mouth* tersebut. Jadi dengan terciptanya *word-of-mouth* terutama pada nasabah lama mengenai pengalaman atau layanan yang mereka rasakan menarik keinginan konsumen untuk menjadi nasabah yang ingin juga

menggunakan jasa atau layanan BMT UGT Nusantara tersebut. Hal ini juga dikatakan oleh bapak Hermansyah selaku sebagai simpan pinjam di Cabang Pembantu BMT UGT Nusantara bahwa:

“Kami juga selaku pegawai dari BMT UGT Nusantara ini tidak menutup kemungkinan untuk menciptakan *word-of-mouth* dikarenakan ini juga merupakan salah satu upaya kami untuk meningkatkan nasabah dan membangun kepercayaan konsumen untuk menjadi nasabah di BMT UGT Nusantara”.

Sebagaimana hasil dari wawancara bapak Hodri Jauhari selaku Ketua Cabang Pembantu di BMT UGT Nusantara mengatakan bahwa:

“Kami juga memiliki cara untuk upaya meningkatkan nasabah tidak hanya dengan menciptakan *word-of-mouth* yaitu dengan diadakannya sosialisasi atau promosi melalui sosial media juga dengan cara itu prospeknya atau strategi pemasarannya kepada masyarakat dan tetap berkaitan juga menjadi salah satu faktor terciptanya *word-of-mouth*”.

Dari wawancara di atas bahwa upaya yang dilakukan mengenai *word of mouth* dapat disimpulkan bahwa BMT UGT Nusantara melakukan pemasarannya agar dapat laku oleh masyarakat dengan cara menginformasikan produk tabungan dari mulut kemulut masyarakat yang sudah merasakan penggunaan produk tabungan di BMT UGT Nusantara serta layanan yang telah masyarakat rasakan dan memberikan sosialisasi di lingkungan masyarakat dengan mendatangi langsung nasabah yang tidak bisa datang ke kantor yaitu melalui sistem jemput bola.

**c. Menciptakan keputusan pembelian**

Keadaan ini akan menciptakan keinginan atau ketertarikan konsumen, ini juga juga cenderung akan menimbulkan loyalitas konsumen terhadap BMT UGT Nusantara. Sebagaimana hasil wawancara bapak Hodri selaku ketua cabang pembantu di BMT UGT Nusantara bahwa:

“Jadi upaya kami untuk menciptakan keputusan pembelian atau menjadi minat sebagai nasabah dengan cara meningkatkan intensitas dalam hal pemasaran atau strategi memasarkannya”.

Meskipun ada juga wawancara dari pegawai ada juga mengatakan bahwa ada hal yang menjadi penyebab kurangnya minat masyarakat pada produk tabungan simpanan qurban. Adapun hasil wawancara tersebut bersama bapak Sholeh selaku penagihan di BMT UGT Nusantara mengatakan bahwa:

“Penyebab adanya kurang minatnya itu dikarenakan BMT UGT Nusantara menyediakan tabungan simpanan qurban, tetapi kami tidak menyediakan fasilitas untuk bahan qurban atau hewan qurban itu sendiri. Jadi, kami hanya menyediakan dana berupa dalam bentuk tabungan”.

Tapi itu tidak menjadi penghalang bagi BMT UGT Nusantara dalam hal upaya meningkatkan nasabah dikarenakan ada solusi dari pihak BMT UGT Nusantara tersebut dalam hal upaya meningkatkan nasabah. Sebagaimana wawancara dari bapak Hermansyah selaku simpan pinjam di BMT UGT Nusantara bahwa:

“Kami akan memberikan reward atau penghargaan kepada karyawan yang mendapatkan nasabah terbanyak dan juga kami

memberikan reward kepada nasabah yang merekomendasikan untuk nasabah”.

Ini juga menjadi salah satu *trigger* atau pemicu terciptanya *word-of-mouth* melalui rekomendasi dari nasabah lain. Jadi pihak yang merekomendasikan akan juga mendapat keuntungan tidak hanya dengan puas melalui layanan BMT UGT Nusantara tetapi juga mendapatkan reward dari pihak BMT UGT Nusantara tersebut.

Dari pernyataan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa upaya yang dilakukan mengenai menciptakan keputusan pembelian dengan meningkatkan intensitas pemasaran yaitu dengan memberikan adanya solusi dalam meningkatkan nasabah dengan cara memberikan reward kepada karyawan yang mendapatkan anggota tabungan qurban terbanyak dan juga memberikan free kepada anggota yang merekomendasikan untuk anggota lain menabung di tabungan qurban ke BMT.