

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum

1. Gambar umum lokasi Penelitian

Koperasi BMT UGT Nusantara membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/kota yang dinilai potensial dan pada saat ini BMT UGT Nusantara telah berusia 20 tahun dan telah memiliki 278 Unit Layanan Baitul Maal wat Tamwil/Jasa Keuangan Syariah. Di Kalimantan Selatan ada 4 unit cabang BMT UGT Nusantara yaitu di antaranya Banjarmasin, Banjarbaru, Pelihari dan Binuang, serta satu cabang pembantu wilayah Banjarmasin yang berada di Pekauman. BMT UGT Nusantara Cabang Banjarmasin berdiri pada tanggal 21 Oktober 2012 yang beralamat di Jalan Simpang Sungai Bilu RT. 21 RW. 02 No. 167 Veteran Kel. Melayu Kec. Banjarmasin Tengah Kota Banjarmasin.

BMT UGT Nusantara Cabang Banjarmasin hadir atas permintaan alumni untuk membuka cabang di Banjarmasin, karena kota Banjarmasin wilayah yang strategis dan dekat dengan daerah pasar. Dengan lokasi yang strategis ini BMT UGT Nusantara Cabang Banjarmasin menjadi salah satu alternatif untuk menabung dan melakukan berbagai macam produk pembiayaan yang ada bagi masyarakat ataupun bagi pedagang pasar sekitar (bmtugtnusantara, 2022).

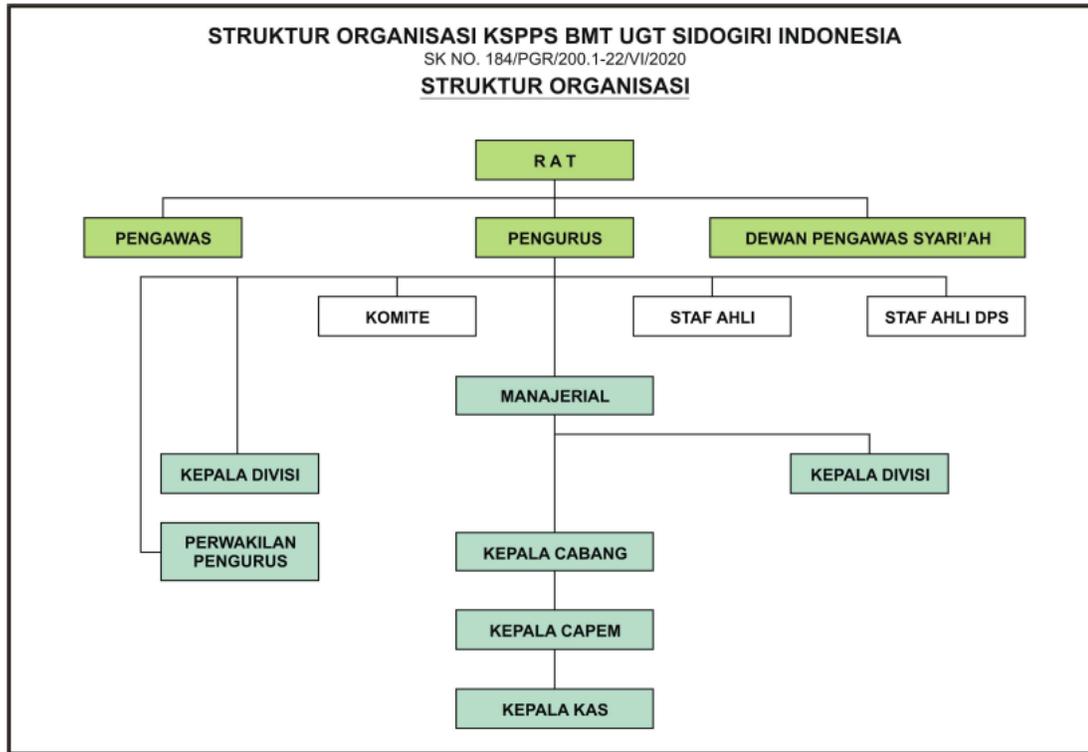
2. Visi dan misi BMT UGT Nusantara Cabang Banjarmasin

Visi BMT UGT Nusantara Cabang Banjarmasin “Koperasi yang Amanah, Tangguh dan Bermartabat (MANTAB)”. Misi BMT UGT Nusantara Cabang Banjarmasin sebagai berikut:

- 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;
- g. Meningkatkan kesejahteraan anggota dan umat (bmtugtnusantara, 2022).

3. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi KSPS BMT UGT NUSANTARA Unit Banjarmasin adalah sebagai berikut:



Gambar 4.1 Struktur Organisasi KSPPS BMT UGT Nusantara Indonesia



Gambar 4. 1. Struktur Organisasi KSPS BMT UGT Sidogiri Unit Banjarmasin

Sumber: KSPS BMT UGT Sidogiri Unit Banjarmasin

4. Tugas dan Fungsi (Job Description)

Job description adalah gambaran dari tugas dan wewenang dari pihak yang terkait dalam suatu jenis pekerjaan pada sebuah instansi atau perusahaan. Adapun Job description yang ada di KSPS BMT UGT Nusantara Unit Banjarmasin sebagai berikut:

a) RAT

- 1) Mengendalikan seluruh kegiatan koperasi.
- 2) Memimpin, mengkoordinir, dan mengontrol jalannya aktifitas koperasi dan bagian-bagian yang ada di dalamnya.
- 3) Menerima laporan atas kegiatan yang dikerjakan masing-masing.
- 4) Menandatangani surat penting.

b) Manajerial

- 1) Merencanakan sasaran departemen dan menetapkan target individual
- 2) Mengembangkan strategi pertumbuhan departemen
- 3) Mengelola operasional departemen secara optimal
- 4) Mengalokasikan sumber daya (tenaga kerja, waktu, anggaran) secara efisien
- 5) Mengembangkan proses kerja yang efektif
- 6) Mendelegasikan tugas, mengarahkan, dan mengawasi pekerjaan
- 7) Mendorong produktivitas tim
- 8) Memotivasi karyawan agar berkinerja tinggi

- 9) Mengambil keputusan strategis di dalam departemen
- 10) Membuat laporan kinerja departemen
- 11) Menjembatani komunikasi manajemen perusahaan dengan staf/karyawan
- 12) Mengevaluasi dan melakukan penilaian kinerja karyawan

c) Kepala Divisi

- 1) Mendelegasikan tugas kerja kepada anggota divisi yang telah ditetapkan, sesuai sistem kerja yang telah dibuat sebelumnya.
- 2) Menyelesaikan kendala yang dialami oleh User ketika menjalankan aktivitas kerja secara langsung di lapangan.
- 3) Memberikan panduan apabila terdapat User yang mengalami kebingungan dalam mengerjakan tugas.
- 4) Memberikan training kepada User yang menjalankan aktivitas kerja.
- 5) Memberikan motivasi kepada User yang mengalami down mood.
- 6) Mengkoreksi kebenaran tugas yang diberikan.
- 7) Memberikan laporan kepada pihak Upline atas performa User yang menjalankan aktivitas kerja.

d) Kepala Cabang

- 1) Mengawasi serta melakukan koordinasi dari kegiatan operasional.
- 2) Memimpin kegiatan pemasaran dalam kantor cabang.
- 3) Memonitor segala kegiatan operasional perusahaan (lingkup kantor cabang)
- 4) Memantau prosedur operasional manajemen risiko.

5) Melakukan pengembangan kegiatan operasional.

e) Kepala CAPEM

- 1) Menyiapkan rencana bisnis untuk cabang.
- 2) Menyusun kebijakan cabang sesuai dengan petunjuk kantor pusat.
- 3) Memotivasi bawahan dan rekan kerja .
- 4) Mengambil keputusan bisnis.

f) Kepala KAS

- 1) membantu kepala badan dalam memimpin
- 2) mengendalikan dan mengkoordinasikan perumusan kebijakan teknis dan pelaksanaan urusan pemerintahan yang menjadi kewenangan badan yang meliputi belanja dan pembiayaan serta pengelolaan kas daerah.

g) Perwakilan Pengurus

- 1) memimpin organisasi dan usaha koperasi
- 2) mewakilinya di muka dan di luar sesuai dengan keputusan-keputusan rapat anggota.

h) Komite

- 1) Menyusun AD dan ART Komite Perusahaan
- 2) Mendorong tumbuhnya perhatian dan komitmen anggota terhadap penyelenggaraan system yang bermutu
- 3) Melakukan kerjasama dengan masyarakat dan pemerintah berkenaan dengan penyelenggaraan yang bermutu

i) Staf Ahli

- 1) Perumusan rencana kerja sebagai Pedoman dalam memberikan telaahan kepada pimpinan dan Wakil pimpinan
 - 2) Pengkoordinasian dalam rangka pengumpulan data dan informasi sebagai bahan pengkajian dan perumusan telaahan kepada pimpinan.
- j) Staf Ahli DPS
- 1) Perumusan rencana kerja sebagai penasihat dan meminta fatwa kepada Dewan Syariah Nasional (DSN)
 - 2) Pengkoordinasian dalam rangka keuangan syariah terbaru yang belum memiliki fatwa.
- k) Pengawas
- 1) Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan kebijakan dan pengelolaan koperasi.
 - 2) Melakukan pengawasan dan pemeriksaan terhadap pelaksanaan kebijakan dan pengelolaan Koperasi
 - 3) Meneliti catatan dan pembukuan yang ada pada koperasi
 - 4) Memberikan koreksi, sara teguran dan peringatan kepada Pengurus
 - 5) Membuat laporan tertulis tentang hasil pelaksanaan tugas pengawasan kepada Rapat Anggota
- l) Pengurus
- 1) memimpin organisasi dan usaha koperasi serta
 - 2) mewakilinya di muka dan di luar pengadilan sesuai dengan keputusan-keputusan rapat anggota.

m) Dewan Pengawas Syari'ah

- 1) Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan kebijakan dan pengelolaan koperasi.
- 2) Melakukan pengawasan dan pemeriksaan terhadap pelaksanaan kebijakan dan pengelolaan Koperasi
- 3) Meneliti catatan dan pembukuan yang ada pada koperasi
- 4) Memberikan koreksi, sara teguran dan peringatan kepada Pengurus
- 5) Membuat laporan tertulis tentang hasil pelaksanaan tugas pengawasan kepada Rapat Anggota

n) Kepala Cabang Pembantu (KCP)

- 1) Melakukan akad dan penanda tangan perjanjian pembiayaan.
- 2) Melakukan pengikatan agunan pembiayaan sesuai ketentuan.
- 3) Melakuakn kerja sama pengadaan barang dengan mitra untuk melayani keperluan transaksi dengan anggota.
- 4) Melakukan akad dengan anggota dan serah terima barang agunan.
- 5) Memastikan kas opnam dan bank opnam harian berjalan sesuai ketentuan yang berlaku.
- 6) Melakukan rapat evaluasi pencapaian target simpanan dan pembiayaan dengan semua karyawan bawahannya.
- 7) Mengirim laporan evaluasi ke kepala cabang dengan tembusan keuangan dan supervisor.
- 8) Mengajukan permohonan renovasi kantor.

o) Kepala bagian simpanan dan pembiayaan (KBS)

- 1) Memastikan target harian, mingguan, bulanan, dan tahunan pemasaran produk simpanan dan pembiayaan di cabang dan capem di bawahnya terlaksana.
- 2) Mengontrol kinerja AOSP cabang dan capem sehingga target harian, mingguan, bulanan, dan tahunan tercapai.
- 3) Memastikan transaksi harian, mingguan, bulanan, dan tahunan sesuai ketentuan yang berlaku.
- 4) Melakukan rapat evaluasi pencapaian kinerja dengan AOSP.
- 5) Melaporkan hasil kinerja perolehan simpanan dan penyaluran pembiayaan.
- 6) Melakukan rapat evaluasi pencapaian target simpanan dan pembiayaan dengan semua AOA dan AOSP bawahannya.
- 7) Melakukan evaluasi perolehan penjualan portofolio produk simpanan dan pembiayaan.
- 8) Membuat target perolehan simpanan dan penyaluran pembiayaan tahunan untuk AOSP.
- 9) Membuat anggaran barang persediaan tahunan.
- 10) Membuat anggaran promosi dan pemasaran tahunan.

p) Kepala bagian legal dan remedial (KBL)

- 1) Memeriksa, menganalisa dan memutuskan tindak lanjut penyelesaian pembiayaan bermasalah.
- 2) Melakukan appraisal agunan.

- 3) Menerima laporan dan mendata kerusakan Mobil Printer.
 - 4) Menerima dan memeriksa berkas pengajuan restrukturisasi pembiayaan.
 - 5) Menyerahkan keputusan Komite pembiayaan kepada AOP.
 - 6) Melakukan audit harian.
 - 7) Mengajukan agunan yang akan dilikuidasi kepada Kepala Cabang.
 - 8) Menyerahkan berkas permohonan restrukturisasi kepada pejabat yang berwenang.
 - 9) Melakukan penjualan agunan yang dilikuidasi sesuai ketentuan yang berlaku.
 - 10) Melaporkan hasil kinerja penagihan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah.
 - 11) Mendaftarkan agunan yang akan dilikuidasi ke balai lelang.
 - 12) Memeriksa atas pengajuan eksekusi agunan.
 - 13) Membuat keputusan atas permohonan restrukturisasi pembiayaan.
 - 14) Menyerahkan surat keputusan permohonan restrukturisasi kepada KPL.
- q) Account officer simpanan dan pembiayaan (AOSP)
- 1) Melayani setoran angsuran pembiayaan dan tabungan anggota di luar kantor.
 - 2) Memproses pengajuan pembiayaan dari pemohon.
 - 3) Memeriksa berkas pengajuan dan persyaratan pembiayaan dari pemohon.
 - 4) Meminta persetujuan pemohon tentang jumlah plafon yang disetujui.
 - 5) Menginformasikan kepada anggota tentang jadwal akad dan realisasi.

- 6) Melakukan entry, cetak struk, serta membubuhkan paraf pada pembayaran angsuran pembiayaan melalui Mobile Printer.
 - 7) Melakukan entry, cetak struk, membubuhkan paraf serta menginformasikan saldo tabungan pada anggota untuk transaksi melalui Mobile Printer.
 - 8) Menerima dan mencatat setoran dan penarikan tabungan anggota secara manual.
 - 9) Menyerahkan copy form atau slip kepada penabung.
 - 10) Menerima dan mencatat pembayaran angsuran pembiayaan anggota secara manual.
 - 11) Mencatat angsuran pembiayaan di kartu angsuran secara manual dengan membubuhkan paraf dan diserahkan kepada anggota.
 - 12) Menyerahkan berkas pengajuan pembiayaan yang telah lengkap kepada AOA.
 - 13) Membuat rekapitulasi setoran dan penarikan tabungan.
 - 14) Membuat rekapitulasi angsuran pembiayaan
- r) Account officer survey dan analisa (AOA)
- 1) Menerima berkas pembiayaan dari AOSP.
 - 2) Memeriksa kelengkapan berkas permohonan pembiayaan.
 - 3) Mengkroscek pemohon ke BMT UGT terdekat.
 - 4) Membuat jadwal survey dan informasikan kepada anggota.
 - 5) Melakukan survey pembiayaan sesuai jadwal.

- 6) Memeriksa kondisi fisik dan lokasi, hak milik dan bukti hak milik kesesuaian agunan dengan bukti hak milik, keaslian, ukuran, kadar, nilai, jenis, dan tipe agunan.
 - 7) Menentukan nilai taksasi agunan sesuai ketentuan.
 - 8) Mencatat hasil pemeriksaan dan transaksi agunan pada form taksasi.
 - 9) Melakukan analisis hasil survey.
 - 10) Menyerahkan berita acara hasil survey kepada Kepala Cabang atau Komite.
 - 11) Memeriksa kesesuaian data agunan dengan hasil berita taksasi.
 - 12) Mencatat data agunan di buku daftar serah terima agunan.
 - 13) Menyerahkan agunan ke AOP.
- s) Account officer penagihan (AOP)
- 1) Mengambil data laporan daftar kolektibilitas pembiayaan dari Sistem Informasi BMT Net Online (SIBMT). SIBMT adalah sebuah program komputer untuk melakukan pengolahan data nasabah/anggota, mulai dari pencatatan register sampai transaksi pembiayaan.
 - 2) Memeriksa, menganalisa dan memutuskan tindak lanjut penyelesaian pembiayaan bermasalah.
 - 3) Menetapkan skala prioritas penagihan pembiayaan sesuai hasil klasifikasi pembiayaan bermasalah.
 - 4) Mengidentifikasi dan klasifikasi pembiayaan bermasalah.
 - 5) Membuat jadwal penagihan dengan skala prioritas berdasarkan klasifikasi.
 - 6) Melakukan penagihan sesuai jadwal penagihan.

- 7) Melakukan appraisal agunan pembiayaan bermasalah.
 - 8) Menerima dan memeriksa berkas pengajuan restrukturisasi pembiayaan.
 - 9) Menyerahkan berkas permohonan restrukturisasi kepada pejabat yang berwenang.
- t) Kasir
- 1) Memeriksa isian form setoran tunai, penarikan tunai, pemindah bukuan, transfer, angsuran, dan pencairan MDA berjangka.
 - 2) Menghitung, memeriksa kesesuaian dan keaslian uang setoran.
 - 3) Mengentri dan validasi transaksi.
 - 4) Memeriksa kesesuaian identitas penarik tabungan dengan buku tabungan dan form yang telah diisi.
 - 5) Menghimbau kepada penarik tabungan untuk menghitung kembali uang yang diterima.
 - 6) Melakukan kas opname harian.
 - 7) Melakukan input pembukaan rekening tabungan umum, tabungan berjangka, dan MDA berjangka.
 - 8) Melakukan input permohonan pembiayaan, agunan, serta pencairan pembiayaan.
 - 9) Membuat bukti kuitansi pencairan dan menyerahkan kepada anggota.
 - 10) Membayar setiap beban operasional dan pembelian inventaris.
 - 11) Mencetak laporan keuangan (neraca, arus kas, laba rugi, dan rekap jurnal harian).

12) Mengarsipkan dokumen tabungan, slip tabungan, pembiayaan pembelian inventaris, dan dokumen lainnya.

B. Penyajian Data

Sejarah singkat BMT UGT Nusantara Cabang Banjarmasin Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri atau yang bisa disebut “Koperasi BMT UGT Sidogiri” mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 atau 6 Juni 2000 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 sejak tanggal 22 Juli 2000. Dalam perkembangannya BMT Sidogiri mengalami beberapa perubahan struktur, yang dimana salah satunya terjadi pada tahun 2021 BMT UGT Sidogiri berganti nama menjadi BMT UGT Nusantara. BMT UGT Nusantara didirikan oleh beberapa orang dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri yang di dalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan para simpatisan yang ada di wilayah Jawa Timur (bmtugtnusantara, 2022).

Produk-produk dan ketentuan pembiayaan Produk-produk yang disediakan di BMT UGT Nusantara Cabang Banjarmasin berupa produk pembiayaan serta produk simpanan. Produk pembiayaan ini merupakan fasilitas yang diberikan BMT UGT Nusantara Cabang Banjarmasin untuk nasabahnya. Dengan beragam pilihan yang tentunya akan memudahkan nasabah untuk memilih

produk pembiayaan sesuai dengan kebutuhan nasabah. Adapun produk pembiayaan di BMT UGT Nusantara Cabang Banjarmasin antara lain sebagai berikut:

Produk yang di miliki BMT UGT Nusantara Banjarmasin yaitu Produk simpanan dan pembiayaan yaitu:

1. Simpanan suka rela lancar, Simpanan suka rela berjangka, simpanan siswa pendidikan, simpanan haji, simpanan hari raya Simpanan ta'awun sejahtera.
 2. Produk pembiayaan atau kredit yaitu, UGT MUB, UGT PJE (pembiayaan jaminan emas), UGT PAT (pembiayaan agunan tunai), UGT MTA (multi guna tanpa agunan), UGT KBB (kendaraan bermotor barokah), UGT PBE (pembelia barang elektronik), UGT PKH (pembiayaan kafalah haji), UGT MJB (multi jasa barokah), UGT MGB (multi griya barokah), UGT MPB (modal pertanian barokah).
- a) UGT PAT (Pembiayaan Agunan Tunai) adalah pembiayaan dengan agunan tunai (cash collateral) yang ada di BMT UGT dan diblokir sampai pembiayaan lunas

UGT PAT menggunakan akad :

- 1) Akad yang berbasis Bagi Hasil (Mudharabah) atau Murabahah untuk penggunaan modal usaha atau Investasi
- 2) Akad yang berbasis Jual beli (Murabahah) untuk penggunaan pengadaan barang

- 3) Akad yang berbasis Sewa (Multijasa) untuk penggunaan selain modal usaha atau pengadaan barang
- b) UGT PJE (Pembiayaan Jaminan Emas) adalah fasilitas pembiayaan dengan jaminan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah.
Akad yang digunakan adalah :
 - 1) Akad yang digunakan adalah Akad Rahn Bil Ujrah
 - c) UGT MUB (Modal Usaha Barokah) adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil
Akad yang digunakan adalah:
 - 1) Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis bagi hasil (Mudharabah/Musyarakah) atau jual beli (Murabahah)
 - d) UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan) adalah fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah) atau berbasis sewa (Ijarah & Kafalah)
 - e) UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) adalah merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah)
 - f) 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 Muntahiyah Bittamlik. Jenis barang elektronik yang bisa diajukan adalah:

- 1) Barang elektronik yang dijual secara legal (Baru atau bekas)
- 2) Bergaransi (Pabrik atau Toko)
- 3) Barangnya marketable seperti Laptop, Komputer, TV, Audio, Kulkas, dan lain-lain

- g) UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji) adalah fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kementerian Agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji. akad yang digunakan adalah akad Kafalah bil Ujrah dan Wakalah bil Ujroh
- h) UGT MJB (Multi Jasa Barokah) adalah 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 serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah 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).
- i) UGT MGB (Multi Griya Barokah) adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer) atau membangun rumah atau renovasi rumah. Akad yang

digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah, Bai` Maushuf Fiddhimmah atau Istishna`) atau Multi Akad (Murabahah dan Ijarah Paralel)

- j) UGT MPB (Modal Pertanian Barokah adalah fasilitas pembiayaan untuk modal usaha pertanian. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah) atau multi akad (Murabahah dan Ijarah parallel atau Bai` al Wafa dan Ijarah)

Akad – akad yang ada di BMT UGT

1. Akad Mudharabah adalah bentuk kerjasama antara BMT dan anggota dimana BMT (shahibul maal) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan anggota menjadi pengelola (mudharib) dengan pembagian hasil sesuai kesepakatan.
2. Akad Musyarakah adalah akad kerja sama usaha patungan antara BMT dan anggota sebagai pemilik modal (syarik/shahibul maal) untuk membiayai suatu jenis usaha yang halal dan produktif dengan pembagian hasil sesuai kesepakatan.
3. Akad Murabahah adalah akad jual beli antara BMT dan anggota, dimana BMT membeli barang yang dibutuhkan oleh anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.
4. Bai` al Wafa` adalah Suatu akad di mana anggota yang membutuhkan uang menjual barang miliknya dengan kesepakatan kapan ia dapat mengembalikan harga barang tersebut maka ia dapat membeli kembali barang itu. BMT mendapatkan keuntungan dari pendapatan sewa yaitu menyewakan barang tersebut kepada anggota dengan menggunakan akad Ijarah.

5. Akad Istishna` adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu dimana BMT sebagai pemesan/mustashni` dan anggota sebagai pembuat/shani`.
6. Bai` Maushuf Fiddhimmah adalah akad jual beli barang yang masih dalam tanggungan dengan kriteria yang ditentukan.
7. Akad Rahn adalah menjadikan materi (barang) sebagai jaminan (agunan) utang, yang dapat dijadikan pembayaran utang apabila anggota yang berhutang tidak bisa membayar hutangnya dan BMT sebagai Murtahin boleh meminta Ujrah/Biaya penitipan Agunan.
8. Rahn Tasjili adalah akad pemberian pinjaman dari BMT untuk anggota yang disertai dengan penyerahan agunan tetapi agunan tersebut tetap berada dalam pemanfaatan anggota dan bukti kepemilikannya diserahkan kepada BMT.
9. Ijarah Paralel adalah akad sewa menyewa antara anggota sebagai musta`jir/penyewa dengan BMT sebagai mu`jir/yang menyewakan atas ma`jur (objek sewa) dimana objek sewa itu milik pihak ketiga, untuk mendapatkan imbalan atas barang/jasa yang disewakannya.
10. Ijarah Muntahiyah Bittamlik (IMBT) adalah Akad sewa yang diakhiri dengan pemindahan kepemilikan barang; sejenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan Anggota sebagai penyewa.

11. Kafalah adalah akad dimana BMT sebagai Kafil memberikan jaminan/menanggung hutang/kewajiban anggota sebagai Makful `anhu kepada pihak ketiga (Makful-lah) dengan dikenakan biaya penjaminan (upah/Ujroh).
12. Wakalah adalah akad dimana anggota sebagai muwakkil, mewakilkan suatu pekerjaan kepada BMT sebagai wakil, dan BMT mendapatkan upah/ujroh.

Upaya meningkatkan keunggulan produk dalam Bersaing Yang Diterapkan BMT UGT Nusantara Banjarmasin.

Umumnya perusahaan menerapkan strategi bersaing secara eksplisit melalui kegiatan-kegiatan dari berbagai departemen fungsional perusahaan yang ada. Pemikiran dasar dari penciptaan strategi bersaing berawal dari pengembangan formula umum mengenai bagaimana bisnis akan dikembangkan, apakah sebenarnya yang menjadi tujuannya dan kebijakan apa yang akan diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut. Pengertian strategi bersaing adalah mengembangkan rencana mengenai bagaimana bisnis akan bersaing, apa yang seharusnya menjadi tujuannya dan kebijakan apa yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut (Porter, 2001). Produk adalah merupakan keseluruhan objek atau proses yang memberikan sejumlah nilai manfaat pada konsumen

C. Analisis Data

Dalam meningkatkan keunggulan produk BMT UGT Nusantara Banjarmasin dalam menerapkan strategi bersaing produk di antaranya

(Wawancara dengan bapak Muhammad Hodri, selaku Kepala cabang di BMT UGT Nusantara Banjarmasin):

BMT UGT Nusantara Banjarmasin Memasarkan produknya dengan cara melalui anggota-anggota yang sudah pernah menyimpan, pertama orang yang sudah kenal dengan bmt ugt nusantara, jadi dalam hal simpanan dan pembiayaan memantauya lebih mudah. Biasanya juga setiap tahun akan ada pembagian hadiah baik mudharabah, wadiah , dan produk lainnya, hadiah setiap tahun dari saldo rata-rata yang disisihkan dari bagi hasil. Orang-orang yang sudah kenal karena gampang untuk menjelaskan, sudah percaya dengan kami. Kemudian untuk melakukan pemasaran produk BMT melakukan strategi sosialisasi dan promosi, dan jemput bola, strategi jemput bola dilakukan dengan cara marketing langsung mendatangi rumah atau tempat usaha anggota. Prosesi akad, penarikan, penyetoran dana tabungan atau pinjaman bisa dilakukan melalui handphone. Anggota cukup dirumah setelah itu marketing akan mengambil sendiri kerumah anggota. Dalam strategi jemput bola bmt menggunakan tiga lapis marketing yaitu marketing collecting yang bertugas menarik angsuran pembiayaan/simpanan anggota, marketing eksekutif bertugas mencari anggota dan menarik angsuran pembiayaan atau simpanan anggota, dan senior marketing yang bertugas mencari anggota menarik angsuran pembiayaan atau simpanan dan mensurvei calon anggota yang akan mengajukan pembiayaan. Pemasaran sangat penting bagi BMT UGT Nusantara Banjarmasin karena dengan cara pemasaran serta menawarkan produk-

produk kepada orang terdekat atau orang yang sudah dikenal dapat menjelaskan secara kedekatan emosional hal ini juga mampu meyakinkan kepada calon anggota bahwa BMT UGT Nusantara Banjarmasin dapat dipercaya. Pemberian hadiah juga merupakan strategi pemasaran yang dilakukan BMT UGT Nusantara Banjarmasin dalam mempertahankan nasabah agar anggota tidak bosan dan dilakukan evaluasi setiap tahun untuk masing masing produk dan dilakukan persentase apabila belum capai target itu di tingkatkan, lagi dimana kekurangannya, itu yang dibenahi jadi tiap tahun diadakan upgrade produk kalau itu cocok untuk konsumen kita tetapkan ini evaluasinya dilakukan pertahun bukan perbulan baik dari produk tabungan maupun pembiayaan.

Pengembangan produk merupakan salah satu strategi agar suatu perusahaan dapat meningkatkan keunggulannya yang berfokus pada produk. setiap perusahaan memiliki strategi yang berbeda-beda untuk mencapai tujuannya. Berdasarkan teori yang di katakan oleh Sondang bahwa pengembangan produk bisa berarti meluncurkan produk baru, memodifikasi produk, memperpanjang daya guna produk, dan menarik keuntungan dari reputasi perusahaan. Dari hasil wawancara BMT UGT Nusantara pengembangan produk yang dilakukan adalah dengan memodifikasi produk yang ada dan meluncurkan produk baru untuk menambah manfaat bagi nasabah lama maupun nasabah baru.

Bentuk strategi keunggulan bersaing BMT UGT Nusantara Banjarmasin untuk meningkatkan jumlah nasabah. Bentuk strategi keunggulan yang dilakukan

BMT UGT Nusantara Banjarmasin yaitu menuju pada Promosi dari anggota ke anggota, pemasaran yang dilakukan BMT UGT Nusantara Banjarmasin adalah dengan cara Promosi, personal selling, open table di instansi, universitas, rumah sakit, puskesmas, lembaga masyarakat dan mendatangi calon nasabah langsung dengan menawarkan produk dengan membagikan brosur yang ada di BMT UGT Nusantara Banjarmasin dan memberi penjelasan mengenai BMT UGT Nusantara Banjarmasin dan mempermudah nasabah untuk menjadi nasabah yang loyal dengan menjadikan nasabah sebagai perantara BMT UGT Nusantara Banjarmasin untuk mempromosikan produk kepada keluarga atau rekan kerja. Serta menjelaskan perbedaan antara lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah supaya calon nasabah yakin kalau BMT UGT Nusantara Banjarmasin adalah lembaga yang benar-benar Syariah sehingga tidak ada ganjalan pada calon nasabah untuk meletakkan dananya pada BMT UGT Nusantara Banjarmasin.

Strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah yaitu dengan melakukan promosi, tempat yang mendukung, harga, produk yang dimiliki, dan sikap dalam pelayanan. Salah satu tujuan promosi BMT UGT Nusantara Banjarmasin adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru.

Ada empat macam sarana promosi yang digunakan BMT UGT Nusantara Banjarmasin dalam mempromosikan produknya (Wawancara dengan bapak Muhammad Hodri, selaku Kepala cabang di BMT UGT Nusantara Banjarmasin):

1. Periklanan memasang spanduk di jalan, tempat, atau lokasi yang strategis dan mencetak brosur untuk disebar di setiap cabang dan diberikan pada calon nasabah.
2. Promosi penjualan yang dilakukan BMT UGT Nusantara Banjarmasin adalah pemberian undian pada produk-produk tertentu, pemberian cinderamata serta kenang-kenangan yang lainnya pada anggota yang loyal.
3. Publisitas untuk memancing calon anggota melalui kegiatan pengajian dan sponsor dalam kegiatan bakti sosial.
4. Penjualan pribadi dilakukan oleh marketing dengan cara door to door.

Selain itu BMT UGT Nusantara Banjarmasin juga memperhatikan beberapa hal seperti:

1. Meluruskan Niat

Langkah pertama yang dilakukan oleh BMT UGT Nusantara Banjarmasin sebelum memasarkan produknya adalah dengan meluruskan niat dengan selalu menyebut nama Allah dan selalu mendekati tindakan dengan visi dan misi.

2. Sistem jemput bola

Sama seperti BMT lainnya, BMT UGT Nusantara Banjarmasin juga menggunakan sistem jemput bola yaitu petugas langsung mendatangi nasabah di

rumah-rumah atau ditempat mereka berusaha. Karena petugas lebih leluasa dalam menjelaskan dan memasarkan produk BMT UGT Nusantara Banjarmasin kepada calon nasabah.

3. Seluruh karyawan sebagai marketing

Seluruh karyawan di BMT UGT Nusantara Banjarmasin bisa difungsikan sebagai karyawan dengan kontrol utama adalah manajer marketing, yang bertujuan selain membantu marketing BMT UGT Nusantara Banjarmasin, agar seluruh pegawai BMT UGT Nusantara Banjarmasin bisa terjadi transfer ilmu antar pegawai BMT UGT Nusantara Banjarmasin. selain menjadi marketing di BMT UGT Nusantara Banjarmasin juga sering di minta untuk menjadi konsultan usaha bagi nasabahnya, guna untuk memberi jalan keluar bagi problem-problem mereka dalam menjalankan usahanya. Disini peluang marketing BMT UGT Nusantara Banjarmasin untuk memasarkan produk sangat efektif.

4. Memperluas jaringan

Dengan menambah mitra baru dan terus memperbaiki hubungan silaturahmi dengan mitra lama. Untuk menjaga eksistensi lembaga agar semakin kukuh, BMT UGT Nusantara Banjarmasin terus menambah dan memperluas jaringan dengan menjalin kerjasama saling menguntungkan dengan berbagai pihak, sepanjang tidak mengingkari prinsip-prinsip syariah yang sejak awal ditetapkan sebagai landasan utama BMT. Dan terus menjalin silaturahmi dengan mitra lama.

5. Media yang sering digunakan menggunakan brosur, pengajian, dan sponsor utama dalam kegiatan bakti sosial

Dalam memasarkan produk, BMT UGT Nusantara Banjarmasin lebih sering menggunakan brosur, pengajian majelis ta'lim, door to door (langsung mendatangi tempat usaha) dan sponsor utama kegiatan sosial. Karena selain bersedekah secara tidak langsung kita memasarkan nama BMT UGT Nusantara Banjarmasin dengan mengenalkan produk BMT lebih dekat pada masyarakat, lebih efisien, menghemat biaya pemasaran dan yang lebih penting lagi harta dapat difungsi alihkan sebagai dana sosial bukan untuk biaya pemasaran saja dan diberikan kepada yang berhak mendapatkannya yaitu (8 asnaf) sesuai dengan keyakinan dasar BMT UGT Nusantara Banjarmasin yaitu Shidiq (benar), istiqomah (tekun), fastabiqul khairat (berlomba dalam kebajikan), amanah (dapat dipercaya), ta'awun (kerjasama).

Adapun tempat di BMT UGT Nusantara Banjarmasin dalam meningkatkan jumlah nasabah yaitu:

1. Kantor pusat BMT UGT Nusantara Banjarmasin sangat luas dan nyaman.
2. BMT UGT Nusantara Banjarmasin memiliki kantor cabang yang selalu berdekatan dengan pasar, ini untuk memudahkan nasabah.
3. BMT UGT Nusantara Banjarmasin memiliki gedung kantor yang strategis di kota Banjarmasin dan mempunyai luas parkir yang sangat luas memberikan kemudahan nasabah yang datang ke BMT UGT Nusantara Banjarmasin.

Adapun keunggulan BMT UGT Nusantara Banjarmasin di bandingkan yang lain adalah : BMT UGT Nusantara Banjarmasin dapat diakui atas kualitas unggul dari produk dan layanannya, dibandingkan dengan pesaing di industri serupa. Beberapa faktor yang menonjol mencakup:

1. Kualitas Produk Berkualitas Tinggi: Produk yang ditawarkan oleh BMT UGT Nusantara Banjarmasin dikenal memiliki standar kualitas yang tinggi. Keunggulan ini tercermin dalam desain, keandalan, dan fungsionalitas produk mereka.
2. Inovasi Terus-Menerus: BMT UGT Nusantara Banjarmasin terus menerapkan inovasi dalam produk dan layanannya. Ini mencakup penerapan teknologi terbaru dan pengembangan produk yang memenuhi kebutuhan pelanggan dengan cara yang baru dan efisien.
3. Pelayanan Pelanggan yang Luar Biasa: BMT UGT Nusantara Banjarmasin dikenal karena memberikan pelayanan pelanggan yang responsif dan efektif. Mereka berkomitmen untuk memastikan kepuasan pelanggan dengan memberikan dukungan yang berkualitas tinggi sepanjang perjalanan pelanggan.
4. Komitmen Terhadap Keberlanjutan: BMT UGT Nusantara Banjarmasin mungkin memprioritaskan keberlanjutan dengan menghadirkan produk dan layanan yang ramah lingkungan atau mendukung prinsip-prinsip keberlanjutan dalam operasional mereka.

5. Reputasi yang Baik: Dengan reputasi yang baik di pasar, BMT UGT Nusantara Banjarmasin dapat diandalkan sebagai penyedia solusi yang handal dan dipercayai oleh pelanggan mereka.