

**ANALISIS SWOT PADA PRODUK TABUNGAN HAJI AL-HAROMAIN  
DI BMT UGT SIDOGIRI CABANG PEMBANTU JEMBER KOTA**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember  
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Perbankan Syariah



Oleh :

**MUTIA SISILIA DEWI**  
**NIM : 083 133 154**

Dosen Pembimbing

**Moch. Chotib, S.Ag., MM.**  
NIP. 19710727 200212 1 003

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JURUSAN EKONOMI ISLAM  
OKTOBER 2017**

**ANALISIS SWOT PADA PRODUK TABUNGAN HAJI AL-HAROMAIN  
DI BMT UGT SIDOGIRI CABANG PEMBANTU JEMBER KOTA**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember  
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Perbankan Syariah

Oleh :

**Mutia Sisilia Dewi**

NIM. 083 133 154

Disetujui Pembimbing

**Moch. Chotib, S.Ag., M.M.**

NIP. 19710727 200212 1 003

**ANALISIS SWOT PADA PRODUK TABUNGAN HAJI AL-HAROMAIN  
DI BMT UGT SIDOGIRI CABANG PEMBANTU JEMBER KOTA**

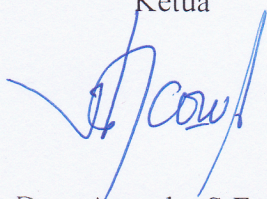
**SKRIPSI**

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu  
Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Sabtu  
Tanggal : 7 Oktober 2017

Tim Penguji

Ketua



Daru Anondo, S.E. M.Si  
NIP. 19750303 200901 1 009

Sekretaris



Nikmatul Masruroh, M.E.I  
NIP. 19820922 200901 2 005

Anggota:

1. M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I
2. Moch. Chotib, S.Ag., MM



Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Moch. Chotib, S.Ag., MM.  
NIP. 19710727 200212 1 003

## MOTTO

..... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya: “.....Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah sangat berat siksa-Nya.” (QS. Al-Ma'idah 5: Ayat 2)<sup>1</sup>

IAIN JEMBER

---

<sup>1</sup> Al-Qur'an, Al-Ma'idah 5: 2.

## PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan sebagai bentuk ibadah dan syukur kepada sang pencipta Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahNya hingga pada Engkau lah segalanya bergantung. Nabi Muhammad SAW sang inspirator hidup. Shalawat dan salam semoga selalu tercurah untuknya.

Karya ilmiah ini saya persembahkan untuk :

1. Orang tua tercinta Bapak Suparto dan Ibu Khomsiah,S.Pdi yang selalu mendoakan tiada henti, kasih sayang dari kalian membuatku merasa tak sendiri dan nasihat serta motivasi yang membuatku lebih giat untuk menyelesaikan study ini.
2. Adikku, Hana Mareta Laxmita yang telah mendukungku dan selalu mengingatkanku agar cepat lulus dan cepat berkerja.
3. Keluarga besar Perbankan Syariah angkatan 2013 dan terkhusus untuk kelas J4, masa-masa indah perkuliahan selama ini tidak akan pernah terlupakan dan terima kasih atas support untuk perjuangan di akhir proses Sarjana Strata (S1) di IAIN Jember ini, kalian akan selalu ku kenang.
4. Teman – teman yang senasib seperjuangan sepenanggungan, semoga kita semua bisa sukses kedepannya.
5. Almamaterku tercinta Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember.

Terimalah karyaku ini sebagai ungkapan rasa terimakasihku untuk kalian yang telah memberikan semangat dan motivasi supaya diriku menjadi orang yang berguna bagi agama, nusa dan bangsa.

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan segala rahmat, taufiq serta hidayah-Nya. Tak lupa shalawat dan salam selalu terpanjatkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, atas syafa'at-Nya.

Dengan ridho dari kedua orang tua dan keluarga, serta guru-guru, penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi sebagai tugas akhir dengan judul: “ANALISIS SWOT PADA PRODUK TABUNGAN HAJI AL-HAROMAIN DI BMT UGT SIDOGIRI CABANG PEMBANTU JEMBER KOTA”. Tugas akhir ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan Sarjana Strata (S1) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam proses penyusunan tugas akhir ini tidak mungkin terealisasikan tanpa bantuan, do'a restu, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dengan penuh hormat penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., MM selaku Rektor IAIN Jember.
2. Bapak Moch. Chotib, S.Ag., MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis

Islam dan pembimbing yang telah memberikan motivasi dalam penyusunan skripsi ini dengan penuh kesabaran dan keikhlasan. Terima kasih atas bimbingan, ilmu serta waktu yang diberikan.

3. Bapak Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I selaku Wakil Dekan Bidang Akademik.
4. Bapak M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam.
5. Ibu Nurul Setianingrum, S.E., MM selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah.
6. Bapak Daru Anondo, S.E., M.Si selaku Dosen Wali yang memberi motivasi.
7. Segenap dosen dan staf IAIN Jember yang telah mencurahkan ilmunya kepada penulis sebagai bekal dalam mengarungi kehidupan di dunia dan di akhirat.
8. Bapak Herman Widodo selaku Kepala Cabang BMT UGT Sidogiri Capem Jember Kota yang telah bersedia memberi izin untuk penelitian dan memberikan informasi.
9. Karyawan – karyawan BMT UGT Sidogiri Capem Jember Kota yang telah membantu memberikan informasi dalam penyusunan skripsi.

Kepada semua pihak tersebut semoga segala amal baik yang telah diberikan tercatat sebagai amal shalih dan mendapat imbalan dari Allah SWT.

Dengan segala kerendahan hati, penulis sadar bahwa skripsi ini begitu banyak kekurangan dan kelemahan, oleh karena itu penulis membuka diri sepenuh hati untuk kritik dan saran. Semoga apa yang penulis lakukan menjadi amal yang bermanfaat.

Jember, 7 Oktober 2017  
Penulis

Mutia Sisilia Dewi  
NIM: 083 133 154

## ABSTRAK

**Mutia Sisilia Dewi, Moch.Chotib,S.Ag.,MM, 2017:** *Analisis SWOT Pada Produk Tabungan Haji Al-Haromain Di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota.*

Pihak perbankan dulunya memberikan talangan haji kepada calon jamaah haji yang ingin segera mendapatkan porsi haji, tetapi dampak dari layanan tersebut menyebabkan antrian keberangkatan haji semakin panjang karena calon jamaah haji yang membeludak. Maka dari itu pihak perbankan tidak boleh melaksanakan talangan haji oleh Bank Indonesia. Tetapi nampaknya larangan tersebut tidak berlaku bagi lembaga keuangan non bank seperti BMT Sidogiri. Di lembaga ini masih terdapat produk Tabungan Haji Al – Haromain yang didalamnya juga masih menawarkan dana talangan haji kepada nasabahnya.

Fokus masalah yang diteliti dalam skripsi ini adalah Bagaimana Analisis SWOT Pada Produk Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota?.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis SWOT pada produk Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan: observasi partisipatif pasif, wawancara tak berstruktur dan dokumentasi. Adapun analisis menggunakan: analisis deskriptif. Sedangkan keabsahan data menggunakan teknik triangulasi sumber.

Adapun temuan dari penelitian ini yaitu: (1)*Strengths* pada produk tabungan haji Al-Haromain yaitu aman terhindar dari riba dan haram, mendapatkan bagi hasil yang kompetitif, tidak ada potongan tiap bulan, memperoleh porsi haji, dapat mengajukan talangan haji, dan memiliki tenaga kerja yang berkemampuan baik. (2)*Weaknesses* pada produk tabungan haji Al-Haromain yaitu setoran awal di anggap terlalu besar dan memberatkan, jangka waktu pelunasan terlalu singkat, pembatalan nasabah haji, kurangnya pemasaran, dan target pencapaian tabungan haji tidak jelas. (3)*Opportunities* pada produk tabungan haji Al-Haromain yaitu masyarakat mayoritas muslim, BMT memiliki nasabah yang berloyalitas tinggi, reputasi bank yang bagus di mata masyarakat, produk tabungan haji mendapat respon baik dari masyarakat yang memiliki niatan untuk berangkat haji, dan semua wilayah berpotensi. (4) *Threats* pada produk tabungan haji Al-Haromain yaitu antrian haji yang sangat lama, kuota haji Indonesia yang sedikit, banyak pesaing, kondisi perekonomian masyarakat, dan kemacetan menabung maupun melunasi talangan.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Tabungan Haji



## ABSTRACT

**Mutia Sisilia Dewi, Moch.Chotib,S.Ag.,MM, 2017:** *Analisis SWOT Pada Produk Tabungan Haji Al-Haromain Di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota.*

Several years ago, banking industries gave the bailout to the aspirant of congregation to get haji portion as soon as possible, but it caused extending line of the congregation rapidly. then the central Bank of Indonesia do not allow the banking industries to implement haji bailout. But apparently this rule does not prevail for non banking industries such as BMT Sidogiri. This institution has saving product of Haji Al-Haromain which offers bailout to its customers.

The main problem in this research observed on how SWOT analysis on saving product of Haji Al-Haromain in BMT UGT Sidogiri auxiliary branch of Jember city?.

The purpose of this research is to know how SWOT analysis on saving product of Haji Al-Haromain in BMT UGT Sidogiri auxiliary branch of Jember city.

This research uses the Qualitative research and the data collection tehniqe uses: observation, pasif partisipative, unstructure interview and documentation. And the analysis used descriptive analysis. while the data validity uses source triangulation tehniqe.

This research found (1)*Strengths* on saving product of haji Al-Haromain, it is safe from riba and haram, earning the competitive profit sharing, no reduction each month, get the haji portion, able to submit the bailout and has the good quality worker (2)*Weaknesses* on saving product of haji Al-Haromain are the first deposit was too big and burdening, the period of settlement is too short, calling off haji customer, lack of marketing and accomplishment target of saving product of haji is unexplicit. (3)*Opportunities* on saving product of haji Al-Haromain are the majotiry of society is muslem, BMT has high loyalty customers, good reputation in societies point view, good respond from societies who intend to depart to Haji and all regions were potential. (4)*Threats* on saving product of haji Al-Haromain are long stand in line, low qouta for Indonesian, rivals in great quantities, the condition of societies economic, trouble of saving and baikout settling.

Keywords : SWOT analysis, saving of Haji

## DAFTAR ISI

<b>JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian .....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Definisi Istilah .....	6
F. Sistematika Pembahasan .....	8
<b>BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN .....</b>	<b>10</b>
A. Penelitian Terdahulu .....	10
B. Kajian Teori.....	14
1. Analisis SWOT .....	14
2. Tabungan.....	23
3. BMT (Baitul mal wat tamwil).....	29
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>32</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	32
B. Lokasi Penelitian .....	32
C. Subjek Penelitian.....	33
D. Teknik Pengumpulan Data .....	34
E. Analisis Data .....	36
F. Keabsahan Data.....	38
G. Tahap-Tahap Penelitian.....	38

<b>BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS .....</b>	<b>40</b>
A. Gambaran Objek Penelitian.....	40
1. Sejarah BMT UGT Sidogiri .....	40
2. Visi Misi BMT UGT Sidogiri .....	41
3. Badan Hukum.....	42
4. Struktur Organisasi.....	42
5. Jenis-Jenis Produk BMT UGT Sidogiri .....	44
6. Tabungan Haji Al-Haromain.....	48
B. Penyajian Data dan Analisis.....	50
1. <i>Strengths</i> (Kekuatan) Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota.....	50
2. <i>Weaknesses</i> (Kelemahan) Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota .....	53
3. <i>Opportunities</i> (Peluang) Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota.....	55
4. <i>Trheats</i> (Ancaman) Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota.....	57
C. Pembahasan Temuan.....	63
1. <i>Strengths</i> (Kekuatan) Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota .....	65
2. <i>Weaknesses</i> (Kelemahan) Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota .....	68
3. <i>Opportunities</i> (Peluang) Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota .....	70
4. <i>Trheats</i> (Ancaman) Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota .....	72
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>75</b>
A. Kesimpulan.....	75
B. Saran-Saran .....	76
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>78</b>

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

- A. Pernyataan Keaslian Tulisan
- B. Matrik Penelitian
- C. Jurnal Penelitian
- D. Daftar Pertanyaan Wawancara
- E. Dokumentasi
- F. Denah Lokasi Penelitian
- G. Surat Izin Penelitian
- H. Surat Selesai Penelitian
- I. Biodata Penulis



## DAFTAR TABEL

No	Uraian	Hal
1.1	Ringkasan Penelitian Terdahulu.....	12
1.2	Matrik SWOT.....	20
1.3	Faktor Eksternal dan Faktor Internal.....	23
4.1	Matrik SWOT Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota.....	61
4.2	Faktor Eksternal dan Faktor Internal Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota.....	62



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Bank adalah salah satu lembaga keuangan yang berperan penting dalam perekonomian sebuah negara termasuk Indonesia. Bank menghimpun dana masyarakat dalam bentuk tabungan, giro, dan deposito. Dana yang dihimpun dari masyarakat tersebut kemudian disalurkan kembali dalam bentuk kredit kepada masyarakat.

Perbankan di Indonesia kini semakin berkembang pesat, baik bank konvensional maupun bank syariah, terutama bank syariah di Indonesia kini semakin banyak. Industri keuangan dan perbankan syariah terus berkembang di Indonesia. Hal tersebut dikarenakan semakin banyaknya masyarakat yang menyadari pentingnya bersyariah dalam berekonomi. Kondisi tersebut akhirnya mendorong berbagai lembaga keuangan konvensional untuk berlomba-lomba membuka divisi atau cabang syariah. Tujuannya agar dapat memberikan layanan keuangan syariah bagi masyarakat.

Di Indonesia, regulasi mengenai bank syariah tertuang dalam UU No.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah. Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Bank Umum Syariah adalah bank

syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.<sup>2</sup>

Bank syariah beroperasi atas dasar konsep bagi hasil. Bank syariah tidak menggunakan bunga sebagai alat untuk memperoleh pendapatan maupun membebankan bunga atas penggunaan dana dan pinjaman karena bunga merupakan riba yang diharamkan.<sup>3</sup>

Bersamaan dengan fenomena semakin bergairahnya masyarakat untuk kembali ke ajaran agama, banyak bermunculan lembaga ekonomi yang berusaha menerapkan prinsip syariat Islam, terutama lembaga-lembaga keuangan seperti perbankan, asuransi, dan baitul mal wat tamwil (BMT). Khususnya mengenai BMT, menurut data yang ada saat ini telah berdiri lebih kurang dua ribu BMT di seluruh Indonesia.<sup>4</sup>

Tidak hanya lembaga keuangan bank, tetapi lembaga keuangan non bank pun juga banyak yang berlabel syariah. Salah satunya yaitu baitul mal wat tamwil (BMT). BMT yang berkembang saat ini yaitu BMT UGT Sidogiri, lembaga ini memiliki 277 Unit Layanan Baitul Maal wat Tamwil/Jasa Keuangan Syariah.

BMT UGT Sidogiri sudah berdiri selama 13 tahun, kegiatan usahanya dalam lingkup simpanan dan pembiayaan yang bermacam-macam. Salah satu produk yang terdapat di BMT UGT Sidogiri yaitu Tabungan Haji Al-Haromain. Menunaikan ibadah Haji adalah dambaan bagi kaum muslimin dan

---

<sup>2</sup> Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009), 61.

<sup>3</sup> Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), 5.

<sup>4</sup> Hertanto Widodo, *Panduan Praktis Operasional Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)*, (Bandung: Mizan, 1999), 43.

muslimat guna melengkapi rukun Islam. Untuk mewujudkan dambaan tersebut bukan hal yang sulit bagi yang berniat. Karena dapat merencanakan dan mempersiapkan dana ibadah haji sejak dini.<sup>5</sup>

Berbagai produk jasa telah dikeluarkan oleh BMT Sidogiri, untuk menarik minat para nasabah dari mulai simpanan sampai pembiayaan. Dari berbagai macam produk yang tersedia dalam BMT tersebut, salah satunya yaitu tabungan haji Al - Haromain. Itu merupakan produk simpanan yang membantu nasabah untuk menyimpan uangnya untuk ibadah haji. Sebagai mayoritas penduduk muslim produk ini diharapkan banyak diminati para nasabah, karena ibadah haji adalah ibadah yang wajib dilakukan oleh umat islam bagi yang mampu untuk melaksanakannya.

Tabungan haji ini dapat membantu masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah haji. Haji merupakan rukun Islam yang kelima. Pergi haji merupakan ibadah yang dilakukan minimal sekali seumur hidup. Menunaikan ibadah haji adalah bentuk ritual tahunan yang dilaksanakan kaum muslim sedunia yang mampu (material, fisik, dan keilmuan) dengan berkunjung dan melaksanakan beberapa kegiatan di beberapa tempat di Arab Saudi pada suatu waktu yang dikenal sebagai musim haji (bulan Dzulhijjah).

Setiap orang Islam pasti mempunyai keinginan untuk menunaikan ibadah haji. Tetapi tidak semua umat muslim mampu untuk berkunjung ke tanah suci karena untuk melaksanakan haji membutuhkan dana yang banyak. Oleh karena itu ibadah ini diperuntukkan bagi yang mampu. Ketika sudah

---

<sup>5</sup> Brosur BMT UGT Sidogiri



memiliki dana yang cukup juga tidak mudah untuk bisa langsung menunaikan ibadah haji. Jamaah haji harus menunggu jadwal keberangkatan bertahun-tahun lamanya.

Pihak perbankan dulunya memberikan talangan haji kepada calon jamaah haji yang ingin segera mendapatkan porsi haji, tetapi dampak dari layanan tersebut menyebabkan antrian keberangkatan haji semakin panjang karena calon jamaah haji yang membeludak. Maka dari itu Bank Indonesia mengeluarkan peraturan bahwasanya pihak perbankan tidak boleh melaksanakan talangan haji.

Tetapi nampaknya larangan tersebut tidak berlaku bagi lembaga keuangan non bank seperti BMT Sidogiri. Di lembaga ini masih terdapat produk Tabungan Haji Al – Haromain yang didalamnya juga masih menawarkan dana talangan haji kepada nasabahnya.

Produk berupa tabungan haji Al-Haromain ini dapat dijadikan solusi untuk membantu umat muslim yang mempunyai niatan ingin segera melaksanakan ibadah haji. Dengan menggunakan produk tabungan haji masyarakat dapat menyimpan dananya dengan aman.

Hal tersebut menjadi suatu yang menarik untuk dibahas tentang bagaimana tabungan haji Al – Haromain ini, maka dari itu penulis ingin melakukan penelitian tentang Analisis SWOT pada Produk Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota. Mengkaji produk tabungan haji Al – Haromain dengan menggunakan analisis

SWOT yaitu *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang) dan *threats* (ancaman).

## **B. Fokus Penelitian**

Bagaimana analisis SWOT pada produk Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota?

## **C. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis SWOT pada produk Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota.

## **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat dari hasil penelitian merupakan dampak dari terciptanya tujuan. Adapun manfaat yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

### **1. Teoritis**

Sebagai kontribusi guna menambah wawasan ilmu pengetahuan dan perkembangan yang luas agar bisa menjadi lebih baik dari sebelumnya. Khususnya wawasan mengenai analisis SWOT pada produk tabungan haji.

### **2. Praktis**

#### **a. Bagi Almamater IAIN Jember**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai pengembangan ilmu dan sebagai referensi kepustakaan yang

bermanfaat bagi para pembaca khususnya mahasiswa terkait dengan analisis SWOT pada produk tabungan haji.

b. Bagi Peneliti

Sebagai langkah awal dalam berproses mengenal dunia perbankan dan juga sebagai penambah pengetahuan secara *real* yang sangat berguna untuk pengembangan dalam mengaplikasikan pelajaran atau matakuliah yang telah penulis dapat selama dibangku kuliah. Khususnya pengetahuan tentang analisis SWOT pada tabungan haji, serta dapat menjadi penelitian ilmiah yang memenuhi syarat sebagai laporan atau tugas akhir untuk memperoleh gelar Sarjana Strata (S1).

c. Bagi Instansi Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan informasi yang bermanfaat sebagai masukan dan pertimbangan bagi pihak lembaga yang nantinya bisa dijadikan bahan evaluasi dalam menentukan langkah selanjutnya dalam meningkatkan strategi untuk produk tabungan haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota.

## E. Definisi Istilah

Adapun definisi istilah pada penelitian ini supaya para pembaca dapat dengan mudah memahami dan dapat memberikan orientasi yang lebih terfokus. Beberapa istilah akan diberikan keterangan singkat oleh penulis

yang sesuai dengan kebutuhan penelitian, sehingga penelitian ini lebih terarah terhadap hal yang terpenting dari penelitian, istilah tersebut yaitu :

## 1. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan akronim atau singkatan dari 4 kata yaitu *strengths*, *weaknesses*, *opportunities*, dan *threats*. Analisis SWOT ini merupakan salah satu metode yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu spekulasi bisnis. Beberapa ahli menyebutkan bahwa analisis SWOT merupakan sebuah instrumen perencanaan strategis klasik yang memberikan cara sederhana untuk memperkirakan cara terbaik dalam menentukan sebuah strategi. Instrumen ini memudahkan para praktisi untuk menentukan apa yang bisa dicapai, dan hal-hal apa saja yang perlu diperhatikan oleh mereka.<sup>6</sup>

## 2. Tabungan Haji

### a. Tabungan

Simpanan berdasarkan akad wadi'ah atau investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Fajar Nur' Aini DF, *Teknik Analisis SWOT* (Yogyakarta: Quadrant, 2016), 7.

<sup>7</sup> Sekretariat Negara RI, Undang-undang No.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, 5.

b. Haji

Sengaja mengunjungi Ka'bah (rumah suci), untuk menunaikan amal ibadah tertentu, pada waktu tertentu dengan niat yang ikhlas karena Allah SWT.<sup>8</sup>

Jadi yang dimaksud tabungan haji disini adalah suatu simpanan berdasarkan akad wadi'ah, mudharabah, atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang dilakukan untuk menunaikan amal ibadah mengunjungi ka'bah (rumah suci) dengan niat yang ikhlas karena Allah SWT.

**F. Sistematika Pembahasan**

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Format penulisan sistematika pembahasan adalah dalam bentuk deskripsi naratif, bukan seperti daftar isi.<sup>9</sup> Alur pembahasan skripsi ini yang nantinya akan dapat memberikan pemahaman sekilas bagi penulis dan pembaca karya tulis ini. Sistematika pembahasan tersebut terdiri dari:

BAB I berisi tentang pendahuluan. Bab ini merupakan dasar dalam penelitian yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah dan sistematika pembahasan.

BAB II berisi tentang kajian kepustakaan. Bab ini mengurai tentang kajian kepustakaan yang meliputi penelitian terdahulu dan kajian teori.

<sup>8</sup> M Ali Hasan, *Tuntunan Haji* (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2001), 1.

<sup>9</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 73.

BAB III berisi tentang metode penelitian. Bab ini membahas tentang pendekatan dan jenis penelitian yang dilakukan, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data dan tahap-tahap penelitian yang akan dilaksanakan.

BAB IV berisi tentang penyajian data dan analisis. Bab ini meliputi gambaran umum objek penelitian, penyajian data dan analisis dan pembahasan temuan. Bagian ini adalah pemaparan data yang diperoleh dilapangan untuk menjawab masalah yang telah dirumuskan.

BAB V berisi tentang penutup. Bab ini membahas tentang penutup yang meliputi kesimpulan dan saran – saran dari penelitian yang telah dilakukan. Dalam bab terakhir ini ditarik kesimpulan yang ada setelah proses di bab-bab sebelumnya yang kemudian menjadi sebuah hasil atau analisa dari permasalahan yang diteliti. Kemudian dilanjutkan dengan saran untuk pihak-pihak yang terkait didalam penelitian ini secara khusus ataupun pihak-pihak yang membutuhkan secara umum.

IAIN JEMBER

## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian Terdahulu

Kajian terdahulu menyajikan hasil penelitian yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti. Relevan yang peneliti maksud bukan berarti sama dengan yang akan diteliti, tetapi masih dalam lingkup yang sama. Dengan demikian, diharapkan penyajian penelitian terdahulu ini menjadi salah satu bukti keorisinalitasan penelitian. Beberapa kajian terdahulu yang ditemukan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

Pertama, Andy Yusuf Pratitis pada tahun 2016 dengan judul “Analisis Tingkat Konsumsi Tabungan Haji Pasca di Tutupnya Dana Talangan Haji di Bank Muamalat Cabang Jember”.<sup>10</sup> Penelitian ini meneliti tentang tingkat tabungan haji pasca ditutupnya dana talangan haji di Bank Muamalat Cabang Jember. Dari penelitian tersebut didapatkan kesimpulan bahwa pengaruh penutupan dana talangan haji terhadap tingkat konsumsi produk tabungan haji sangat berpengaruh. Pada tahun 2011 menurun 51,52%, tahun 2012 menurun 55,52%, tahun 2013 menurun 3,33%, tahun 2014 menurun 24,52%, tahun 2015 mengalami kenaikan 241,12%. Adapun metode penelitian yang di gunakan yaitu penelitian kualitatif.

Kedua, Holidatun Anna Fi'in pada tahun 2016 dengan judul “Analisis SWOT dalam Bauran Pemasaran Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Syariah

---

<sup>10</sup> Andy Yusuf Pratitis, “Analisis Tingkat Konsumsi Tabungan Haji Pasca Di Tutupnya Dana Talangan Haji di Bank Muamalat Cabang Jember”, (Skripsi, IAIN Jember, 2016).

Jember”.<sup>11</sup> Dari penelitian ini didapatkan kesimpulan dari analisis SWOT produk AJB Bumiputera Syariah Jember bahwa kekuatan produk asuransi jiwa bumiputera syariah yaitu terdapat unsur tabungan, dana diinvestasikan dengan akad syariah yaitu *mudharabah*, dengan membagi keuntungan antara peserta dan perusahaan, dalam hal ini yang paling penting adalah adanya Dewan Pengawas Syariah. Kelemahan produk asuransi jiwa Bumi Putera Syariah premi yang sering berubah-ubah, tidak di program bayar setiap bulan. Ancaman produk asuransi jiwa Bumi Putera Syariah adalah kontribusi yang berubah-ubah, tidak ada penetapan secara langsung untuk nasabah.

Ketiga, Dekky Aditya Putra dengan judul “Pelaksanaan Akad Tabungan Haji pada Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pekanbaru”.<sup>12</sup> Dari penelitian ini didapatkan kesimpulan Dalam pelaksanaan akad tabungan haji pada Bank Riau Kepri Syariah ada dua macam tabungan haji yaitu skim *wadiah* (bebas) dan skim *mudharabah* (terencana).

Keempat, Muhammad Ali Shodiqin (2015) UIN Walisongo Semarang dengan judul “Analisis SWOT pada Produk Tabungan Haji BRI Syariah KCP Demak”.<sup>13</sup> Dari penelitian ini didapatkan kesimpulan bahwa Bank BRI Syariah sejauh ini belum mempromosikan produknya ke media.

Kelima, Cipta Kurnia Aji pada tahun (2008) UIN Syarif Hidayatullah Jakarta “Pendekatan Analisis SWOT terhadap Produk Tabungan Haji Arafah

---

<sup>11</sup> Holidatun Anna Fi'in, “Analisis SWOT dalam Bauran Pemasaran Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Syariah Jember”, (Skripsi, IAIN Jember, 2016).

<sup>12</sup> Dekky Aditya Putra, “Pelaksanaan Akad Tabungan Haji Pada Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pekanbaru”, (Skripsi, Universitas Andalas, Padang, 2011).

<sup>13</sup> Muhammad Ali Shodiqin, “Analisis SWOT pada Produk Tabungan Haji BRI Syariah KCP Demak”, (Skripsi, UIN Walisongo, Semarang, 2015).



(Studi Kasus Pada Bank Muamalat Indonesia)”. Dari penelitian ini didapatkan kesimpulan bahwa dari Ancangan SWOT Tabungan Haji Arafah menghasilkan strategi SO (agresif) yakni meningkatkan pengembangan produk, meningkatkan pelayanan terhadap nasabah, membuat kiat-kiat pemasaran produk, promosi yang lebih gencar, Strategi WO (*turn-around*) yakni menjaga citra bank dengan menjaga kepercayaan nasabah, menambah jaringan pemasaran, mengoptimalkan bagian humas. Strategi ST (diversifikasi) yakni melakukan kegiatan sosial di masyarakat, nilai nominal yang lebih dikhususkan bagi tingkatan orang. Strategi WT (defensif) seperti mencari kiat-kiat baru dalam mensosialisasikan produk, mengoptimalkan SDM pemasaran.<sup>14</sup>

Tabel 2.1 ringkasan penelitian terdahulu

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Andy Yusuf Pratitis (2016) IAIN Jember	Analisis Tingkat Konsumsi Tabungan Haji Pasca Di Tutupnya Dana Talangan Haji di Bank Muamalat Cabang Jember	Sama-sama membahas tentang produk tabungan haji	Penelitian tersebut menganalisis tentang tingkat konsumsi tabungan haji sedangkan dalam penelitian ini hanya analisis SWOT pada tabungan haji al-haromain
2	Holidatun Anna Fi'in	Analisis SWOT	Sama-sama menggunakan	Penelitian terdahulu

<sup>14</sup> Cipta Kurnia Aji, “Pendekatan Analisis SWOT terhadap Produk Tabungan Haji Arafah (Studi Kasus Pada Bank Muamalat Indonesia)”, (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2008).

	(2016) IAIN Jember	dalam Bauran Pemasaran Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Syariah Jember	analisis SWOT	menganalisis SWOT tentang bauran asuransi jiwa, sedangkan peneliti menganalisis tabungan haji al-haromain
3	Dekky Aditya Putra (2011) Universitas Andalas	Pelaksanaan Akad Tabungan Haji pada Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pekanbaru	Sama-sama meneliti tabungan haji	Penelitian ini fokus ke akadnya sedangkan penulis fokus kepada analisis SWOT.
4	Muhammad Ali Shodiqin (2015) UIN Walisongo Semarang	Analisis SWOT pada Produk Tabungan Haji BRI Syariah KCP Demak	Sama-sama menganalisis SWOT tabungan haji	Fokus penelitian dan kajian teori terletak pada Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Tasya Baitullah Haji sedangkan peneliti berfokus pada Analisis SWOT produk tabungan haji al-haromain
5	Cipta Kurnia Aji pada tahun (2008) UIN Syarif Hidayatullah Jakarta	Pendekatan Analisis SWOT terhadap Produk Tabungan Haji Arafah (Studi	Sama – sama menganalisis SWOT tabungan haji	Fokus penelitian terletak pada produk tabungan haji arafah, analisis SWOT nya, serta ancangan strategi SWOT tabungan

		Kasus Pada Bank Muamalat Indonesia)		haji arafah sedangkan peneliti hanya melakukan analisis SWOT saja.
--	--	-------------------------------------	--	--

Sumber : Data sekunder, diolah dari penelitian terdahulu

## B. Kajian Teori

### 1. Analisis SWOT

Analisis SWOT (*Strengths - Weaknesses - Opportunities - Threats*) merupakan cara untuk mengamati lingkungan pemasaran eksternal dan internal.<sup>15</sup> Lingkungan eksternal yaitu meliputi analisis peluang dan ancaman sedangkan lingkungan internal yaitu analisis kekuatan dan kelemahan.

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini.

<sup>15</sup> Philip kotler & Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), 51.

Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*).<sup>16</sup>

#### a. Kegunaan Analisis SWOT

Secara umum, analisis SWOT memiliki kegunaan sebagai berikut :

- 1) Digunakan untuk menganalisis kondisi diri dan lingkungan pribadi

Analisis SWOT ini dapat mengidentifikasi secara mendalam bagaimana kondisi diri kita sebagai seorang individu. Sejauh mana potensi-potensi yang kita miliki sekaligus melihat seperti apa lingkungan sosial di sekitar kita. Dengan mengetahui seperti apa lingkungan sosial kita, kita dapat melihat sebaik apa peluang yang kita miliki dengan bekal potensi yang ada dalam diri kita

- 2) Digunakan untuk menganalisis kondisi internal lembaga dan lingkungan eksternal lembaga.

Seperti yang telah kita pahami, analisis SWOT ini telah banyak digunakan oleh organisasi dan perusahaan sebagai pendekatan strategi bisnis mereka. Dengan melakukan analisis SWOT, maka organisasi atau perusahaan dapat mengetahui kondisi internal dan eksternal mereka. Kondisi internal ini berupa kekuatan–kelemahan yang dimiliki oleh organisasi, sedangkan

---

<sup>16</sup>Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999), 18-19.

kondisi eksternal berupa kesempatan-hambatan yang dimiliki perusahaan tersebut.

- 3) Digunakan untuk mengetahui sejauh mana diri kita di dalam lingkungan kita.

Analisis SWOT membantu kita untuk memperoleh gambaran seperti apa kita dipandang oleh lingkungan di sekitar kita. Sebagai contoh, Anda adalah pemilik sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa pengiriman barang. Hasil analisis SWOT dapat memberikan gambaran apakah perusahaan Anda cukup dipandang oleh pasar atau masih kalah oleh perusahaan serupa yang memberikan pelayanan yang sama.

- 4) Digunakan untuk mengetahui posisi sebuah perusahaan atau organisasi di antara perusahaan atau organisasi yang lain.

Pengidentifikasian empat faktor yang ada dalam analisis SWOT membantu perusahaan untuk melihat posisi mereka dibanding perusahaan yang memiliki pelayanan atau produk serupa. Singkatnya, hasil dari analisis yang ditemukan memudahkan kita melihat kompetitor mana yang berada di atas perusahaan Anda dan kompetitor mana yang berada di bawah Anda. Anda dapat melihat posisi perusahaan Anda dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki produk atau pelayanan jasa yang sama.

- 5) Digunakan untuk mengetahui kemampuan sebuah perusahaan dalam menjalankan bisnisnya dihadapkan dengan para pesaingnya.

Mengetahui kelebihan dan kelemahan diri sendiri ataupun sebuah organisasi dapat membantu kita mengetahui sejauh mana kita dalam lingkungan kita. Sebagai sebuah organisasi, analisis SWOT membantu kita untuk mengetahui apakah produk atau jasa yang kita tawarkan dapat berkompetisi dengan para kompetitor yang memberikan pelayanan atau produk serupa. Dengan demikian memudahkan kita untuk menentukan strategi yang baik untuk merespons para kompetitor yang ada.

#### **b. Manfaat Analisis SWOT**

Sebagai metode analisis yang paling dasar, analisis SWOT dianggap memiliki banyak manfaat atau kelebihan dibandingkan dengan metode analisis yang lain. Berikut merupakan penjabaran beberapa manfaat menggunakan metode analisis SWOT.

- 1) Analisis SWOT dapat membantu melihat suatu persoalan dari empat sisi sekaligus yang menjadi dasar sebuah analisis persoalan, yaitu kekuatan, kelemahan, kesempatan/peluang, dan ancaman.
- 2) Analisis SWOT mampu memberikan hasil berupa analisis yang cukup tajam sehingga mampu memberikan arahan ataupun rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan sekaligus

menambah keuntungan berdasar sisi peluang yang ada, sambil mengurangi kekurangan dan juga menghindari ancaman.

- 3) Analisis SWOT dapat membantu kita “membedah” organisasi dari empat sisi yang dapat menjadi dasar dalam proses identifikasinya dan dengan analisis ini kita dapat menemukan sisi-sisi yang terkadang terlupakan atau tidak terlihat selama ini.
- 4) Analisis SWOT dapat menjadi instrumen yang cukup ampuh dalam melakukan analisis strategi, sehingga dapat menemukan langkah yang tepat dan terbaik sesuai dengan situasi pada saat itu.
- 5) Analisis SWOT dapat digunakan untuk membantu organisasi meminimalisasi kelemahan yang ada serta menekan munculnya dampak ancaman yang mungkin akan timbul.

### c. Faktor-faktor Analisis SWOT

Analisis SWOT terdiri dari empat faktor, yaitu:

#### 1) *Strengths* (kekuatan)

*Strengths* merupakan sebuah kondisi yang menjadi sebuah kekuatan dalam organisasi. Faktor-faktor kekuatan merupakan suatu kompetensi khusus atau sebuah kompetensi keunggulan yang terdapat dalam tubuh organisasi itu sendiri. Faktor-faktor kekuatan tersebut merupakan nilai plus atau keunggulan komparatif dari sebuah organisasi. Hal tersebut mudah terlihat apabila sebuah organisasi memiliki hal khusus yang lebih unggul

dari pesaing-pesaingnya serta dapat memuaskan *stakeholders* maupun pelanggan.

## 2) *Weaknesses* (kelemahan)

*Weaknesses* merupakan kondisi atau segala sesuatu hal yang menjadi kelemahan atau kekurangan yang terdapat dalam tubuh organisasi. Kelemahan ini dapat berupa kelemahan dalam sarana dan prasarana, kualitas atau kemampuan karyawan yang ada dalam organisasi, lemahnya kepercayaan konsumen, tidak sesuainya antara hasil dan produk dengan kebutuhan konsumen atau dunia usaha dan industri.

## 3) *Opportunities* (peluang)

Peluang merupakan suatu kondisi lingkungan diluar organisasi yang sifatnya menguntungkan bahkan dapat menjadi senjata untuk memajukan sebuah perusahaan/organisasi. Anda dapat mengetahui hal-hal eksternal mana yang dapat anda jadikan peluang dengan cara membandingkan analisis internal (*strengths dan weaknesses*) perusahaan atau organisasi anda dengan analisis internal dari kompetitor lain. Beberapa hal yang dapat dijadikan peluang perlu diranking berdasarkan *success probability* (kemungkinan berhasil), sehingga tidak semua peluang harus dicapai dalam target.



#### 4) *Threats* (ancaman)

*Threats* atau ancaman ini merupakan kebalikan dari peluang atau *opportunities*. Ancaman merupakan kondisi eksternal yang dapat mengganggu kelancaran berjalannya sebuah organisasi atau perusahaan. Ancaman dapat meliputi hal-hal dari lingkungan yang tidak menguntungkan bagi sebuah organisasi. Apabila ancaman tidak segera ditanggulangi maka dapat berakibatkan dampak berkepanjangan sehingga menjadi sebuah penghalang atau penghambat tercapainya visi dan misi sebuah organisasi atau perusahaan.<sup>17</sup>

#### d. Matrik TOWS atau SWOT

Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah Matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.

Tabel 2.2  
Matrik SWOT

	IFAS	STRENGTH (S) ▪ Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal	WEAKNESSES ▪ Tentukan 5-10 kelemahan internal
EFAS			
	OPPORTUNITIES	<b>STRATEGI SO</b>	<b>STRATEGI WO</b>

<sup>17</sup>Fajar Nur<sup>2</sup> Aini DF, *Teknik Analisis SWOT*, 9-18.

<p>(O)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal</li> </ul>	<p>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang</p>	<p>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang</p>
<p><b>THREATS (T)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal</li> </ul>	<p><b>STRATEGI ST</b></p> <p>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman</p>	<p><b>STRATEGI WT</b></p> <p>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman</p>

Sumber: Rangkuti

### 1) Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

### 2) Strategi ST

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

### 3) Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

#### 4) Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.<sup>18</sup>

Untuk menganalisis secara lebih dalam tentang SWOT, maka perlu dilihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT, yaitu:

##### 1) Faktor Eksternal

Faktor eksternal ini mempengaruhi terbentuknya *opportunities and threats (O and T)*. Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi-kondisi yang terjadi di luar perusahaan yang mempengaruhi dalam pembuatan keputusan perusahaan. Faktor ini mencakup lingkungan industri dan lingkungan bisnis makro, ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya.

##### 2) Faktor Internal

Faktor internal ini mempengaruhi terbentuknya *strengths and weakness (S and W)*. Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi yang terjadi dalam perusahaan, yang mana ini turut mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan perusahaan. Faktor internal ini meliputi semua macam manajemen fungsional: pemasaran, keuangan,

---

<sup>18</sup>Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, 31-32.

operasi, sumberdaya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen,; dan budaya perusahaan.<sup>19</sup>

Tabel 2.3

## Faktor Eksternal dan Faktor Internal

Faktor Eksternal	
Opportunities (Peluang)	Threats (Ancaman)
Faktor Internal	
Strengths (Kekuatan)	Weaknesses (Kelemahan)

## 2. Tabungan

Tabungan merupakan simpanan yang paling populer dikalangan masyarakat umum. Dari sejak kanak-kanak kita sudah dianjurkan untuk berhidup hemat dengan cara menabung. Pada awalnya menabung masih secara sederhana, menyimpan uang dibawah bantal atau didalam celengan dan disimpan di rumah. Namun faktor resiko menyimpan uang di rumah begitu besar seperti resiko kehilangan atau kerusakan. Kerugian lainnya adalah menabung di rumah jumlahnya tidak pernah akan bertambah atau berbunga, jadi tetap saja sama seperti sejumlah uang yang disimpan.

Sesuai dengan perkembangan zaman, dewasa ini kegiatan menabung sudah beralih dari rumah ke lembaga keuangan seperti bank.

<sup>19</sup> Irham Fahmi, *Manajemen Risiko*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 260.

Menabung di bank bukan saja menghindarkan dari resiko kehilangan atau kerusakan, akan tapi juga memperoleh penghasilan dari bunga. Dengan demikian, jumlah uang akan bertambah dari waktu ke waktu sekalipun tidak ditambah.

Seperti halnya simpanan giro, simpanan tabungan juga mempunyai syarat-syarat tertentu bagi pemegangnya dan persyaratan masing-masing bank berbeda satu sama lainnya. Di samping persyaratan yang berbeda, tujuan nasabah menyimpan uang di rekening tabungan juga berbeda. Demikian pula sasaran bank dalam memasarkan produk tabungannya juga berbeda sesuai dengan sasaran yang diinginkan.<sup>20</sup>

Pengertian tabungan menurut Undang-undang perbankan nomor 10 tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Syarat-syarat penarikan tertentu maksudnya adalah sesuai dengan perjanjian yang telah dibuat antara bank dengan si penabung. Sebagai contoh dalam hal frekuensi penarikan, apakah dua kali seminggu atau setiap hari atau mungkin setiap saat. Yang jelas haruslah sesuai dengan perjanjian sebelumnya. Kemudian dalam hal sarana atau alat penarikan juga tergantung dengan perjanjian antara keduanya yaitu bank dan penabung.

---

<sup>20</sup>Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2002), 83-84.

Ada beberapa alat penarikan tabungan, hal ini tergantung bank masing-masing, mau menggunakan sarana yang mereka inginkan. Alat ini dapat digunakan sendiri-sendiri atau secara bersamaan. Alat – alat yang dimaksud adalah sebagai berikut:

a. Buku Tabungan

Yaitu buku dipegang oleh nasabah, dimana berisi catatan saldo tabungan, penarikan, penyetoran dan pembebanan-pembebanan yang mungkin terjadi. Buku ini digunakan pada saat penarikan sehingga langsung dapat mengurangi saldo yang ada di buku tabungan tersebut.

b. Slip Penarikan

Merupakan formulir penarikan di mana nasabah cukup menulis nama, nomor rekening, jumlah uang serta tanda tangan nasabah untuk menarik sejumlah uang. Slip penarikan ini biasanya digunakan bersamaan dengan buku tabungan.

c. Kwitansi

Merupakan bukti penarikan yang dikeluarkan oleh bank yang fungsinya sama dengan slip penarikan, dimana tertulis nama penarik, nomor penarik, jumlah uang, dan tanda tangan penarik. Alat ini juga dapat digunakan secara bersamaan dengan buku tabungan.

d. Kartu yang terbuat dari plastik

Yaitu sejenis kartu kredit yang terbuat dari plastik yang dapat digunakan untuk menarik sejumlah uang dari tabungannya, baik bank

maupun di mesin *Automated Teller Machine* (ATM). Mesin ATM ini biasanya tersebar di tempat-tempat yang strategis.<sup>21</sup>

Sedangkan pengertian tabungan menurut fatwa nomor 2/DSN-MUI/IV/2000 yang isinya tabungan yang tidak dibenarkan secara syariah, yaitu tabungan yang berdasarkan perhitungan bunga. Tabungan yang dibenarkan, yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadi'ah*.<sup>22</sup>

Kegiatan menghimpun dana dalam bentuk investasi, berupa: Deposito, Tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah. Akad *mudharabah* dalam menghimpun dana adalah akad kerja sama antara pihak pertama (*malik, shahibul mal*, atau nasabah) sebagai pemilik dana dan pihak kedua (*amil, mudharib*, atau Bank Syariah) yang bertindak sebagai pengelola dana dengan membagi keuntungan usaha sesuai dengan kesepakatan yang dituangkan dalam akad.<sup>23</sup>

Sedangkan pengertian *wadi'ah* secara etimologis, kata *wadi'ah* berasal dari kata *wada'a asy-syai'* jika ia meninggalkannya pada orang yang menerima titipan. Adapun *wadi'ah* secara terminologis, yaitu

---

<sup>21</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2014), 69-70.

<sup>22</sup> Majelis Ulama Indonesia, Fatwa Dewan Syariah Nasional no. 2/DSN-MUI/IV/2000 tentang tabungan.

<sup>23</sup> Jundiani, *Pengaturan Hukum perbankan Syari'ah di Indonesia* (Malang: UIN-Malang Press, 2009), 115.

pemberian kuasa oleh penitip kepada orang yang menjaga hartanya tanpa kompensasi (ganti).<sup>24</sup>

Tabungan *wadiah* adalah produk pendanaan bank syariah berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening tabungan (*saving account*) untuk keamanan dan kemudahan pemakaiannya, seperti giro *wadiah*, tetapi tidak *sefleksibel* giro *wadiah*, karena nasabah tidak dapat menarik dananya dengan cek. Karakteristik tabungan *wadiah* ini juga mirip dengan tabungan pada bank konvensional ketika nasabah penyimpan diberi garansi untuk dapat menarik dananya sewaktu-waktu dengan menggunakan berbagai fasilitas yang di sediakan bank, seperti kartu ATM, dan sebagainya tanpa biaya. Seperti halnya pada giro *wadiah*, bank juga boleh menggunakan dana nasabah yang terhimpun untuk tujuan mencari keuntungan dalam kegiatan yang berjangka pendek atau untuk memenuhi kebutuhan likuiditas bank, selama dana tersebut tidak ditarik.

*Al wadi'ah* merupakan titipan atau simpanan pada Bank Syariah. Prinsip *Al-wadi'ah* merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik perorangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja bila si penitip menghendaki. Penerima simpanan disebut *yad al-amanah* yang artinya tangan amanah. Si penyimpan tidak bertanggung jawab atas segala kehilangan dan kerusakan yang terjadi pada titipan selama hal itu bukan akibat dari

---

<sup>24</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana Prenadia Group, 2012), 282.



kelalaian atau kecerobohan yang bersangkutan dalam memelihara barang titipan.

Akan tetapi, dewasa ini agar uang yang dititipkan tidak menganggur begitu saja, oleh si penyimpan uang titipan tersebut (Bank Syariah) digunakan untuk kegiatan perekonomian. Tentu saja penggunaan uang titipan harus terlebih dulu meminta izin kepada si pemilik uang dan dengan catatan si pengguna uang menjamin akan mengembalikan uang tersebut secara utuh. Dengan demikian, prinsip *yad al-amanah* (tangan amanah) menjadi *yad adh-dhamanah* (tangan penanggung). Mengacu pada prinsip *yad adh-dhamanah* bank sebagai penerima dana dapat memanfaatkan dana titipan seperti simpanan giro dan tabungan, dan deposito berjangka untuk dimanfaatkan bagi kepentingan masyarakat dan kepentingan negara. Yang terpenting dalam hal ini si penyimpan bertanggung jawab atas segala kehilangan dan kerusakan yang menimpa uang tersebut.

Konsekuensi dari diterapkannya prinsip *yad adh-dhamanah* pihak bank akan menerima seluruh keuntungan dari penggunaan uang, namun sebaliknya bila mengalami kerugian juga harus ditanggung oleh bank. Sebagai imbalan kepada pemilik dana disamping jaminan keamanan uangnya juga akan memperoleh fasilitas lainnya seperti insentif atau bonus untuk giro wadiah. Artinya bank tidak dilarang untuk memberikan jasa atas pemakaian uangnya berupa insentif atau bonus, dengan catatan tanpa perjanjian terlebih dulu baik nominal maupun persentase dan ini

murni merupakan kebijakan bank sebagai pengguna uang. Pemberian jasa berupa insentif atau bonus biasanya digunakan istilah nisbah atau bagi hasil antara bank dengan nasabah. Bonus biasanya diberikan kepada nasabah yang memiliki dana rata-rata minimal yang telah ditetapkan.<sup>25</sup>

### 3. BMT (*Baitul Mal Wat Tamwil*)

*Baitul mal wat tamwil* (BMT) pada dasarnya merupakan pengembangan dari konsep ekonomi dalam Islam terutama dalam bidang keuangan. Istilah BMT adalah penggabungan dari *baitul mal* dan *baitut tamwil*. *Baitul mal* adalah lembaga keuangan yang kegiatannya mengelola dana yang bersifat nirlaba (sosial). Sumber dana diperoleh dari zakat, infak, sedekah, atau sumber lain yang halal. Kemudian, dana tersebut disalurkan kepada mustahik yang berhak atau untuk kebaikan.

Adapun *baitut tamwil* adalah lembaga keuangan yang kegiatannya adalah menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat dan bersifat *profit motive*. Penghimpun dana diperoleh melalui simpanan pihak ketiga dan penyalurannya dilakukan dalam bentuk pembiayaan atau investasi, yang dijalankan berdasarkan prinsip syariat.

Dengan demikian, BMT menggabungkan dua kegiatan yang berbeda sifatnya laba dan nirlaba dalam satu lembaga. Namun, secara operasional BMT tetap merupakan entitas (badan) yang terpisah. Dalam perkembangannya selain bergerak dibidang keuangan, BMT juga melakukan kegiatan di sektor riil. Sehingga ada tiga jenis aktifitas yang

---

<sup>25</sup>Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan*, 168-169.

dijalankan BMT yaitu jasa keuangan; sosial atau pengelolaan zakat, infak dan sedekah (ZIS); serta sektor riil.

Kegiatan jasa keuangan yang dikembangkan oleh BMT berupa penghimpun dana dan menyalurkannya melalui kegiatan pembiayaan dari dan untuk anggota atau non anggota. Kegiatan ini dapat disamakan secara operasional dengan kegiatan simpan pinjam dalam koperasi atau kegiatan perbankan secara umum. Namun demikian, karena merupakan lembaga keuangan Islam, BMT dapat disamakan dengan sistem perbankan/lembaga keuangan yang mendasarkan kegiatan dengan syariat Islam. Hal ini juga terlihat dari produk-produk dan jasanya yang kurang lebih sama dengan yang ada dalam perbankan Islam.<sup>26</sup>

*Baitulmal wat tamwil* tidak jauh berbeda dengan prinsip-prinsip yang digunakan oleh Bank Islam. Ada 3 (tiga) prinsip yang dapat dilaksanakan oleh BMT (dalam fungsinya sebagai *Baitut Tamwil*), yaitu: Prinsip bagi hasil, Prinsip jual beli dengan mark-up, dan Prinsip non profit.

a. Prinsip Bagi Hasil

Prinsip ini merupakan suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara pemodal (penyedia dana) dengan pengelola dana. Pembagian bagi hasil ini dilakukan antara BMT dengan pengelola dana dan antara BMT dengan penyedia dana

---

<sup>26</sup>Hertanto Widodo, *Panduan Praktis Operasional Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)*, (Bandung: Mizan, 1999), 81-82.

(penyimpan/penabung). Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah *mudharabah* dan *musyarakah*.

b. Prinsip Jual Beli dengan *Mark-up* (Keuntungan)

Prinsip ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen (yang diberi kuasa) melakukan pembelian barang atas nama BMT, kemudian BMT bertindak sebagai penjual, menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan bagi BMT atau sering disebut margin *mark-up*. Keuntungan yang diperoleh BMT akan dibagi juga kepada penyedia/penyimpan dana. Bentuk produk prinsip ini adalah *murabahah* dan *ba'i bitsaman ajil*.

c. Prinsip non Profit

Prinsip ini disebut juga dengan pembiayaan kebajikan, prinsip ini lebih bersifat sosial dan tidak *profit oriented*. Sumber dana untuk pembiayaan ini tidak membutuhkan biaya (*non cost of money*) tidak seperti bentuk-bentuk pembiayaan tersebut di atas. Bentuk produk prinsip ini adalah pembiayaan *qordul hasan*.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup>Jamal Lulail Yunus, *Manajemen Bank Syariah Mikro* (Malang: UIN-Malang Press, 2009), 35-36.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Pendekatan dan Jenis penelitian

Dalam penelitian ini jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif, dimana metode kualitatif tersebut adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Data-data tersebut berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, foto, dokumen pribadi dan dokumen lainnya.

Sedangkan pendekatan yang digunakan adalah pendekatan fenomenologi dimana peneliti berusaha menyadari dan memahami arti peristiwa dan kaitan-kaitannya terhadap orang-orang biasa dalam situasi-situasi tertentu, dan yang diterapkan dalam pendekatan fenomenologi adalah aspek subjektif dari perilaku orang.<sup>28</sup>

#### B. Lokasi Penelitian

Adapun lokasi penelitian yang akan penulis teliti adalah BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota yang beralamatkan di Jl Kenanga Ruko Grace Jember Kidul Kaliwates Jember.

Peneliti memilih lokasi di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota karena berdasarkan observasi awal yang dilakukan, peneliti menemukan sesuatu yang menarik dari produk tabungan haji Al-Haromain di

---

<sup>28</sup>Lexy J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012), 14.

BMT UGT Sidogiri yaitu dalam produk ini memiliki kelebihan dengan adanya talangan haji.

### C. Subyek Penelitian

Pada bagian ini dilaporkan jenis data dan sumber data. Uraian tersebut meliputi data apa saja yang ingin diperoleh, siapa yang hendak dijadikan informan atau subyek penelitian, bagaimana data akan dicari dijang sehingga validitasnya dapat di jamin.<sup>29</sup>

Dalam menentukan informan peneliti menggunakan *key informan* dengan teknik *Purposive Sampling*, yaitu teknik pengambilan responden dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang di anggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek atau situasi sosial yang akan dipilih.<sup>30</sup>

Dalam penelitian ini, peneliti dapat memperoleh data dengan mewawancarai narasumber yang terdiri dari :

1. Bapak Herman Widodo selaku Pimpinan BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota.
2. Bapak Yoyon Budiono selaku NPF / AOP/ Kolektor.
3. Bapak Abd Ghofur selaku PC/Landing.
4. Nasabah yang baru melakukan tabungan haji 2 orang dan 2 nasabah yang sudah selesai tinggal menunggu keberangkatan.

<sup>29</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: STAIN Jember Press, 2014), 47.

<sup>30</sup> Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung: alfabeta, 2014), 53-54.

Informan – informan tersebut dipilih karena secara objektif dinilai representatif untuk memberikan data yang tepat sesuai penelitian diatas.

#### D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data dilakukan pada *natural setting* (kondisi yang alamiah), sumber data primer, dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi berperan serta (*participan observasi*), wawancara mendalam (*in depth interview*) dan dokumentasi.<sup>31</sup>

##### 1. Observasi

Dalam Penelitian ini, peneliti menggunakan observasi partisipatif pasif. Jadi dalam hal ini peneliti datang di tempat kegiatan orang yang diamati, tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut.<sup>32</sup>

Metode observasi merupakan sebuah teknik pengumpulan data yang mengharuskan peneliti turun ke lapangan mengamati hal-hal yang berkaitan dengan ruang, tempat, pelaku, kegiatan, benda-benda, waktu dan peristiwa. Metode ini digunakan untuk mengamati secara langsung analisis SWOT pada produk tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota.

##### 2. Interview (wawancara)

Peneliti menggunakan wawancara tak berstruktur (*Unstructured Interview*). Wawancara tidak terstruktur, adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya.

<sup>31</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), 225.

<sup>32</sup> *Ibid.*, 227.

Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.<sup>33</sup>

Wawancara ini digunakan untuk memperoleh data yang dibutuhkan terkait dengan lembaga maupun yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu mulai dari sejarah, visi dan misi, struktur organisasi sampai dengan analisis SWOT pada produk tabungan haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota.

### 3. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.<sup>34</sup>

Dalam penelitian ini data-data yang ingin diperoleh dari metode dokumentasi adalah sebagai berikut:

- a. Sejarah berdirinya BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota.
- b. Visi dan Misi BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota.
- c. Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota.
- d. Produk-produk BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota.

---

<sup>33</sup> Ibid., 233-234.

<sup>34</sup> Ibid., 240.



## E. Analisis Data

Data yang muncul berwujud kata-kata dan bukan rangkaian angka. Data itu mungkin dikumpulkan dengan aneka macam cara seperti observasi, wawancara, dokumen, rekaman, dan yang biasanya di proses kira-kira belum siap digunakan (melalui pencatatan, pengetikan, penyuntingan atau alih tulis), tetapi analisis deskriptif tetap menggunakan kata-kata, yang biasanya disusun kedalam teks yang diperluas.

Analisis terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu: reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan/verifikasi.

### 1. Reduksi Data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Sebagaimana kita ketahui, reduksi data berlangsung terus menerus selama proyek yang berorientasi kualitatif berlangsung. Sebenarnya bahkan sebelum data benar-benar terkumpul, antisipasi akan adanya reduksi data sudah tampak waktu penelitiannya memutuskan, kerangka konseptual wilayah penelitian, permasalahan penelitian, dan pendekatan pengumpulan data yang mana yang dipilihnya. Reduksi data atau proses transformasi ini berlanjut sesudah penelitian lapangan, sampai laporan akhir lengkap tersusun.

## 2. Penyajian Data

Alur penting yang kedua dalam kegiatan analisis adalah penyajian data. Kami membatasi suatu penyajian data sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Beraneka penyajian kita temukan dalam kehidupan sehari-hari mulai dari alat pengukur bensin, surat kabar sampai komputer. Dengan melihat penyajian-penyajian kita akan dapat memahami apa yang sedang terjadi dan apa yang harus dilakukan.

## 3. Menarik Kesimpulan atau Verifikasi

Kegiatan analisis yang ketiga yang penting adalah menarik kesimpulan dan verifikasi. Dari permulaan pengumpulan data, seorang penganalisis kualitatif mulai mencari arti benda-benda mencatat keteraturan, pola-pola, penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, dan proposisi. Peneliti yang berkompeten akan menangani kesimpulan-kesimpulan itu dengan longgar, tetap terbuka dan skeptis.

Penarikan kesimpulan dalam pandangan kami hanyalah sebagian dari satu kegiatan dari konfigurasi yang utuh. Kesimpulan-kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Verifikasi itu mungkin berupa pemikiran singkat kembali yang melintas dalam fikiran penganalisis selama ia menulis, suatu tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan, atau mungkin menjadi begitu seksama dan makan tenaga dengan peninjauan kembali serta tukar pikiran antara teman sejawat untuk

mengembangkan kesepakatan intersubjektif, atau juga upaya-upaya yang luas untuk menempatkan salinan suatu temuan dalam seperangkat data yang lain.<sup>35</sup>

## **F. Keabsahan Data**

Keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain, di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Adapun teknik triangulasi yang digunakan yaitu teknik triangulasi dengan sumber. Triangulasi sumber adalah membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif.<sup>36</sup>

## **G. Tahap – Tahap Penelitian**

Bagian ini menguraikan proses pelaksanaan penelitian, mulai dari penelitian pendahuluan, pengembangan desain, penelitian sebenarnya, dan sampai pada penulisan laporan.<sup>37</sup>

Adapun tahap dalam penelitian yang harus dilakukan oleh peneliti antara lain:

### **1. Tahap Pra Lapangan**

Menyusun proposal penelitian untuk meminta ijin kepada lembaga yang terkait sesuai dengan sumber data yang diperlukan serta menyiapkan perlengkapan penelitian. Adapun persiapan perlengkapan

<sup>35</sup> Miles dan Hubberman, *Analisis Data Kualitatif* (Jakarta: UI-press, 1992), 15-27.

<sup>36</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007), 330.

<sup>37</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 76.

penelitian berupa materi yang akan diulas pada saat pengambilan informasi di tempat penelitian, daftar pertanyaan yang akan diajukan saat wawancara dengan informan, dan segala berkas yang berkaitan dengan proses perijinan ke lokasi penelitian.

## 2. Tahap Pelaksanaan Penelitian

Pada tahap ini peneliti mengadakan kunjungan langsung ke lokasi penelitian, namun disamping itu peneliti hendaknya mempersiapkan diri mulai dari pemahaman akan latar belakang penelitian, guna mempersiapkan fisik, mental, dan sebagainya.

## 3. Tahap Akhir Penelitian

Pada tahap ini peneliti akan menganalisa data yang telah didapatkan dari sumber informasi, baik dari data primer maupun sekunder, yang kemudian akan ditarik kesimpulan. Sehingga didapatkan hasil sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai.

IAIN JEMBER

## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

#### A. Gambaran Obyek Penelitian

##### 1. Sejarah BMT UGT Sidogiri

Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat “Koperasi BMT UGT Sidogiri” mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000.

BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (Urusan GT PPS) yang di dalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur.

Koperasi BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/kota yang dinilai potensial. Alhamdulillah, pada saat ini BMT UGT Sidogiri telah berusia 13 tahun dan sudah memiliki 277 Unit Layanan Baitul Maal wat Tamwil/Jasa Keuangan Syariah.

Pengurus akan terus berusaha melakukan perbaikan dan pengembangan secara berkesinambungan pada semua bidang baik organisasi maupun usaha. Untuk menunjang hal tersebut maka anggota koperasi dan penerima amanat perlu memiliki karakter STAF, yaitu

Shiddiq (jujur), Tabligh (Transparan), Amanah (dapat dipercaya) dan Fathanah (Profesional).<sup>38</sup>

BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota sendiri merupakan salah satu cabang pembantu yang berada di Provinsi Jawa Timur Kabupaten Jember. Di Jember terbagi menjadi dua cabang yaitu Wirolegi dan Bangsalsari. BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota berada di Jalan Kenanga Ruko Grace (Depan Masjid Baitur Roja') Gebang Patrang Jember. BMT-UGT Sidogiri Capem Jember Kota mulai beroperasi pada tahun 2005 sampai sekarang. Namun pada awalnya BMT UGT Sidogiri didirikan di dekat pondok Pesantren KH.Shiddiq Talangsari pada tahun 2002 dan kemudian berpindah ke stand pasar Gebang setelah itu berpindah lagi di Jalan Kenanga Ruko Grace (Depan Masjid Baitur Roja') sampai sekarang.<sup>39</sup>

## **2. Visi dan Misi BMT Sidogiri**

### **a. Visi**

- 1) Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan syariah Islam.
- 2) Terwujudnya budaya ta'awun dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi.

### **b. Misi**

- 1) Menerapkan dan memasyarakatkan syariah Islam dalam aktivitas ekonomi.

<sup>38</sup> <http://www.bmtugtsidogiri.co.id/tentang-kami-6.html>

<sup>39</sup> Herman Widodo, *wawancara*, Jember, 10 Juli 2017

- 2) Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah di bidang ekonomi adalah adil, mudah, dan maslahah.
- 3) Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota.
- 4) Melakukan aktivitas ekonomi dengan budaya STAF ( Shiddiq / Jujur, Tabligh / Komunikatif, Amanah / Dipercaya, Fatonah / Profesional ).<sup>40</sup>

### 3. Badan Hukum

Badan hukum BMT UGT Sidogiri yaitu 09/BH/KWK. 13/VII/2000 diubah dengan 199/PAD/M.KUMKM.2/II/2015 (17 FEBRUARI 2015) .<sup>41</sup>

### 4. Struktur Organisasi

Struktur Kepengurusan KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota :<sup>42</sup>

Kepala Cabang Pembantu	: Herman Widodo
Kasir / Teller	: Arief Noer
AOP / NPF / Kolektor	: Yoyon Budiono
PC / Landing	: Abd Ghofur
AOSP 1	: Sugiarto
AOSP 2	: Abdurrohman
AOSP 3	: Supriyanto
AOSP 4	: Sutoyo
AOSP 5	: Rony Wahab
OB	: Joni Irawan

<sup>40</sup> <http://www.bmtugtsidogiri.co.id/tentang-kami-7.html>

<sup>41</sup> Brosur BMT Sidogiri

<sup>42</sup> Dokumentasi, Struktur BMT UGT Sidogiri Capem Jember Kota, 10 Juli 2017

Adapun tugas dan wewenang masing-masing pihak adalah :

a. Kepala Cabang Pembantu

- 1) Memimpin dan mengontrol pelaksanaan operasional Unit
- 2) Membina, memotivasi dan mengontrol kedisiplinan bawahannya
- 3) Melaksanakan pemeriksaan, persetujuan dan pencairan pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- 4) Bertanggung jawab atas seluruh aktifitas operasional maupun keuangan secara berkala pada manajer

b. Kasir / Teller

- 1) Melayani penyetoran dan penarikan tabungan umum
- 2) Melayani setoran angsuran pembiayaan
- 3) Mencatat setiap transaksi pemasukan dan pengeluaran keuangan
- 4) Menyusun dan menyerahkan laporan keuangan kepada kepala unit
- 5) Bertanggung jawab atas kesesuaian jumlah uang dengan catatan keuangan

c. Account Officer

- 1) Menentukan calon debitur yang layak di biayai usahanya serta menawarkan produk-produk dan jasa BMT
- 2) Melaksanakan survey dan analisis atas pengajuan pembiayaan
- 3) Memeriksa dan memastikan kondisi maupun kepemilikan dari setiap agunan serta menentukan taksiran minimal agunan
- 4) Bertanggung jawab terhadap penagihan pembiayaan



- 5) Melaksanakan dan bertanggung jawab atas segala tugas yang diberikan atasan

## 5. Jenis – jenis Produk BMT UGT Sidogiri

### a. Produk Simpanan BMT UGT Sidogiri<sup>43</sup>

#### 1) Tabungan Umum Syariah

Tabungan umum syariah yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. Dengan nisbah 30% anggota dan 70% BMT.

#### 2) Tabungan Haji Al-Haromain

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah haji. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. Dengan nisbah 50% anggota : 50% BMT.

#### 3) Tabungan Umrah Al-Hasanah

Tabungan umrah berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umrah. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. Dengan nisbah 40% anggota : 60% BMT.

#### 4) Tabungan Idul Fitri

Tabungan umum berjangka untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri. Tabungan diakad

---

<sup>43</sup> Brosur BMT UGT Sidogiri

berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 40% anggota : 60% BMT.

5) Tabungan lembaga Peduli Siswa

Tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa.

Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 40% anggota : 60% BMT.

6) Tabungan Qurban

Tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah qurban dan aqiqah. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 40% anggota : 60% BMT.

7) Tabungan Tarbiyah

Tabungan umum berjangka untuk keperluan pendidikan anak dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi dengan asuransi. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 30% anggota : 70% BMT.

8) Tabungan Mudharabah Berjangka

Tabungan Berjangka yang setoran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu. Tabungan diakad 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

#### 9) Tabungan MDA Berjangka

Tabungan berjangka khusus dengan manfaat asuransi santunan rawat inap dan kematian. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 45% anggota : 55% BMT.

#### b. Produk Pembiayaan BMT UGT Sidogiri <sup>44</sup>

- 1) UGT GES (Gadai Emas Syariah) adalah Fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah. Akad yang digunakan adalah akad *rahn bil ujah*.
- 2) UGT MUB (Modal Usaha Barokah) adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis bagi hasil (*mudharabah/musyarakah*) atau jual beli (*murabahah*).
- 3) UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan) adalah Fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota.

<sup>44</sup> <http://www.bmtugtsidogiri.co.id/list-produk-0000000014.html>

Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*murabahah*) atau berbasis sewa (*ijarah & kafalah*).

- 4) UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) adalah merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*murabahah*).
- 5) 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*.
- 6) 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*.
- 7) 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*).

- 8) UGT MGB (Multi Griya Barokah) adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan developer maupun non developer, 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)*.
- 9) 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*).

#### 6. Tabungan Haji Al-Haromain

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah haji. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. Dengan nisbah 50% anggota : 50% BMT.

##### a. Ketentuan

- 1) Pembukaan rekening di kantor BMT UGT Sidogiri sesuai domisili/ tempat tinggal calon jamaah haji.
- 2) Setoran awal minimal Rp 500.000 dan selanjutnya minimal Rp100.000.
- 3) Penarikan hanya untuk kebutuhan keberangkatan haji atau karena ada *udzur syar'i*.

b. Ketentuan pendaftaran Porsi Keberangkatan Haji

- 1) Saldo tabungan Al-Haromain minimal Rp 25.000.000 atau sesuai ketentuan KEMENAG.
- 2) Menyerahkan 2 lembar foto kopi KTP suami istri, surat nikah, dan Kartu Keluarga.

c. Persyaratan: Menyerahkan foto copy KTP yang masih berlaku.<sup>45</sup>

d. Tahapan – tahapan dalam pengajuan tabungan haji Al-Haromain

- 1) Nasabah mengisi formulir pendaftaran anggota dan pembukaan rekening di kantor BMT UGT Sidogiri sesuai domisili / tempat tinggal calon jamaah haji.
- 2) Setoran awal minimal Rp500.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp100.000 dan maksimalnya tidak ada batasan.
- 3) Bagi nasabah yang ingin menabung bisa langsung ke kantor BMT Sidogiri dan karyawan juga memberikan kemudahan bagi penabung dengan mendatangi ke kediaman nasabah.
- 4) Jika nasabah tabungan haji ingin segera mendaftar haji, pihak BMT menyarankan untuk mengajukan dana talangan haji dengan ketentuan saldo tabungan minimal Rp7.500.000.
- 5) Persyaratan mengajukan talangan haji sangat sederhana yaitu ktp, kk, surat nikah, foto 4x6 dan 3x4, setelah itu dilakukan survey ke tempat kediamannya, untuk melihat kelayakannya lalu di acc.

---

<sup>45</sup> Brosur BMT Sidogiri

- 6) Melampirkan Surat Kuasa. Surat ini digunakan BMT untuk mengantisipasi resiko yang mungkin akan terjadi.
- 7) Talangan haji yang akan diberikan yaitu sebesar Rp22.500.000,- lalu pihak BMT Sidogiri akan membantu memproses pendaftaran haji ke bank syariah yang menjalin kerjasama dengan BMT Sidogiri. Jadi dana talangan tersebut akan masuk ke rekening bank yang bersangkutan.
- 8) Setelah nasabah mengajukan talangan dan sudah mendapat porsi haji, ia diharuskan menabung lagi hingga melunasi talangan haji yang telah diberikan yaitu sebesar Rp22.500.000,- dalam jangka waktu satu tahun, jika melebihi itu akan dikenakan *ujroh* kembali tiap tahunnya hingga tiga tahun.

## **B. Penyajian Data dan Analisis**

Analisis SWOT Pada Produk Tabungan Haji Al – Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota :

### **1. *Strengths* (Kekuatan) Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota**

Kekuatan merupakan faktor internal yang berupa kelebihan yang dimiliki dalam produk tersebut. Adapun kelebihan yang dimiliki oleh produk tabungan haji Al – Haromain di BMT Sidogiri yaitu :

- a. Kemudahan melakukan setoran tabungan setiap saat
- b. Mudah memantau perkembangan dana dengan mendapatkan laporan mutasi transaksi berupa buku tabungan.

- c. Mendapatkan bagi hasil yang kompetitif
- d. Ikut membantu sesama ummat (*ta'awun*)
- e. Aman, terhindar dari riba dan haram
- f. Dapat mengajukan dana talangan haji calon jama'ah haji yang ingin memperoleh porsi keberangkatan haji pada tahun yang direncanakan.<sup>46</sup>

Jadi kelebihan yang terdapat pada produk Al-Haromain tersebut benar adanya dapat dijadikan kekuatan. Kelebihan tersebut merupakan sesuatu yang dapat memikat hati nasabah. Hal itu sesuai seperti yang disampaikan oleh Bapak Herman Widodo selaku Kepala Cabang, mengatakan bahwa :

Kekuatan tabungan haji ini yaitu nasabah mendapat bagi hasil yang kompetitif lebih besar dari bunga bank. Mungkin itu yang menarik nasabah kita menabung kesini, mereka biasanya berkesan dari segi bagi hasil yang lebih besar daripada bunga bank dan tidak ada potongan tiap bulan. Para nasabah juga dapat mengajukan talangan haji disini dengan syarat tertentu dan juga bisa mendapatkan porsi haji. Dana nasabah dikelola secara syariah, sehingga pasti aman dan terhindar dari sesuatu yang haram.<sup>47</sup>

Sedangkan menurut Bapak Abd Ghofur selaku *PC/Landing* dan yang berperan aktif dalam menangani produk haji mengatakan bahwa:

Yang menjadi kekuatan kami yaitu porsi haji, jadi porsi haji kita tahan disini sebagai jaminan dari pembiayaan kafalah haji atau talangan haji. Porsi haji kita amankan kita taruh sebagai jaminan disini. Sedangkan untuk jaminan berupa harta benda tidak ada. Nanti porsi haji itu kalau misalkan calon jamaah bermasalah di angsuran, kita bisa mengajukan pembatalan keberangkatan bagi

<sup>46</sup> Brosur BMT UGT Sidogiri

<sup>47</sup> Herman Widodo, *wawancara*, Jember, 15 Juli 2017



jamaah. Jadi itu merupakan kekuatan yang paling menonjol. Yang kedua yaitu analisa kami terkait dengan calon nasabah sangat kuat, kami menggunakan survey lingkungan, dan lebih mengenal tentang karakter nasabah.<sup>48</sup>

Pernyataan di atas juga diperkuat oleh pernyataan Ibu Tutim selaku nasabah tabungan haji mengatakan bahwa:

Aku memilih di BMT karena suka, enak di BMT tidak ada potongan tiap bulannya malah menguntungkan dikasih bagi hasil kalau di bank-bank lain pasti ada potongan malah tabungan kita berkurang. Yang menyenangkan dari BMT itu misalkan ingin menabung itu di jemput kesini, saya kan sibuk jualan jadi tokonya tidak bisa ditinggal. Misalkan aku butuh uang diantarkan. Menabungnya terserah mau berapa saja, asalkan mencapai dana yang ditangi dalam satu tahun. Saya menabungnya tiap minggu, tidak tentu nominalnya kadang satu juta. Selama ini saya merasa puas dengan pelayanan BMT.<sup>49</sup>

Pernyataan yang serupa juga disampaikan oleh pernyataan Ibu Solehana selaku nasabah tabungan haji mengatakan bahwa:

Saya tertarik di BMT karena pelayanannya bagus dan nyaman, meskipun mau meminjam uang itu mudah tidak dipersulit. Nabungannya juga nyaman, ketika mengambilnya tidak ada potongan, bagi hasilnya juga jelas.<sup>50</sup>

Jadi pihak BMT memberikan kemudahan kepada para anggota yaitu tanpa mengantarkan langsung uang tabungannya ke BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota namun sudah ada karyawan-karyawan BMT yang mengambil uang para Anggota ke rumah-rumah atau ke tempat usahanya. Nasabah BMT merasa senang dan puas dengan pelayanan yang diberikan oleh BMT. Mereka sangat dipermudah dalam hal menabung maupun penarikan.

<sup>48</sup> Abd Ghofur, *wawancara*, Jember, 8 Agustus 2017

<sup>49</sup> Tutim, *wawancara*, Jember, 10 Agustus 2017

<sup>50</sup> Solehana, *wawancara*, Jember, 14 Agustus 2017

## 2. *Weaknesses* (Kelemahan) Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota

Kelemahan ini dapat berupa kelemahan dalam sarana dan prasarana, kualitas atau kemampuan karyawan yang ada dalam organisasi, lemahnya kepercayaan konsumen, tidak sesuainya antara hasil produk dengan kebutuhan konsumen atau dunia usaha dan industri dan lain-lain.<sup>51</sup>

Ada beberapa kelemahan yang terdapat dalam tabungan haji Al-Haromain menurut Bapak Herman Widodo yaitu Setoran dianggap terlalu memberatkan nasabah. Nasabah gagal untuk melanjutkan tabungan yang tiba-tiba saja membatalkan tabungannya dan mengambil uangnya.

Suatu masalah yang terjadi menjadi kendala serta kelemahan bagi produk tersebut. Pernyataan yang lain disampaikan oleh Bapak Yoyon Budiono selaku AOP/NPF/ Kolektor di BMT Sigogiri Cabang Pembantu Jember Kota sebagai berikut :

Resiko pasti terjadi, tapi insya Allah kalau produk haji ini adalah resiko yang paling minim dibandingkan dengan yang lain. Kadang ada nasabah yang sedikit susah dalam pelunasan talangan haji tapi masih bisa diatasi. Kita disini memberikan jangka waktu pelunasan hanya 3 tahun, setelah itu dilakukan pembatalan. Apabila terjadi pembatalan maka nasabah tidak memiliki porsi haji lagi, jika ada nasabah kita yang mancet dan tidak bisa bayar margin atau usahanya kolep atau dengan alasan apapun akhirnya dibatalkan, kita tinggal menghubungi bank nya dan apa yang sudah menjadi talangan itu kita tarik kembali sesuai dengan apa yang sudah di tabungkan, misalkan 25juta

---

<sup>51</sup> Ibid., 15.

kembalinya juga dengan jumlah yang sama. Oleh karena itu sangat minim resikonya dan kita berani memberikan talangan.<sup>52</sup>

Dari penjelasan tersebut dapat kita ketahui bahwasanya hambatan produk ini ialah jangka waktu pelunasan yang tidak terlalu lama yaitu hanya tiga tahun. Hal itu menjadi kendala bagi nasabah yang ekonominya belum stabil. Ketika ia tidak mampu memenuhi kewajibannya lagi maka pihak lembaga terpaksa harus membatalkan hak dari nasabah yang telah mendapatkan porsi haji. Hal itu dilakukan sesuai dengan kesepakatan. Diawal perjanjian pihak BMT sudah membuatkan kuasa pembatalan nasabah, yang bertujuan untuk mengatasi risiko yang mungkin akan terjadi seperti itu.

Pernyataan di atas juga diperkuat oleh pernyataan Bapak Abd Ghofur selaku PC/*Landing* yang juga menangani produk haji di BMT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota sebagai berikut :

Problem yang perlu di selesaikan ya diangsuran itu, di sini tidak banyak yang mancet hanya saja ketika ada calon jamaah sudah nyampe jatuh tempo kita harus aktif untuk melakukan penagihan kepada nasabah, rata-rata kalau talangan haji ini sedikit resiko yang terjadi, karena kekuatan kami itu sangat kuat, jadi nasabah tidak berani macem-macem. Jadi permasalahan yang harus di selesaikan ketika sudah sampai jatuh temponya maka kita harus proaktif untuk mendatangi orangnya, minimal dengan cara komunikasi, jangka waktu nya pertahun sampai tiga tahun, di tahun ketiga itu harus lunas. Setelah melebihi tiga tahun dilakukan pembatalan. Kalau masalah internal itu kita masih belum sepenuhnya terfokus untuk memasarkan tabungan haji, terget kita secara menyeluruh.<sup>53</sup>

Jadi hambatan yang membuat masyarakat enggan untuk menabung maupun mengajukan talangan yaitu dikarenakan setoran awal

<sup>52</sup> Yoyon Budiono, *wawancara*, Jember, 18 Juli 2017

<sup>53</sup> Abd Ghofur, *wawancara*, Jember, 8 Agustus 2017

terlalu memberatkan dan juga BMT tidak memberikan kebebasan waktu yang cukup lama dalam membayarkan kewajiban nasabah kepada BMT. Dan juga karyawan tidak difokuskan pada satu produk. Target secara menyeluruh itu membuat tidak efisien. Seharusnya setiap produk diberikan target masing-masing supaya produk dapat dipasarkan secara merata dan seimbang. Jadi tidak ada produk yang tersisihkan maupun terabaikan, karena semuanya harus berjalan semaksimal mungkin.

Pernyataan yang menguatkan juga disampaikan oleh Bapak Muhammad Sa'i selaku nasabah di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota sebagai berikut:

Ketika karyawan datang kesini hanya mengambil tabunganku saja, tidak pernah menawarkan ke warga sekitar sini. Kadang saya yang mengajak kerabat untuk menabung. Untuk membuka tabungan haji ini uang yang dibutuhkan diawal lumayan besar kan lima ratus ribu. Jadi ketika saya menawarkan ke tetangga serta kerabat untuk menabung, bagi mereka yang ekonominya masih pas-pasan merasa keberatan dengan jumlah diawal tersebut.<sup>54</sup>

Dari pernyataan diatas jelas bahwasanya pemasaran pada produk tabungan haji ini masih kurang optimal. Hal itu menjadi koreksi bagi pihak lembaga supaya mengoptimalkan strategi dan meningkatkan pemasaran dengan target yang harus ditentukan terlebih dahulu.

### **3. *Opportunities* (Peluang) Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota**

Peluang merupakan suatu yang menguntungkan dan dapat menjadi senjata untuk memajukan atau mengembangkan produk tersebut.

---

<sup>54</sup> Muhammad Sa'i, *wawancara*, Jember, 10 Agustus 2017

Beberapa situasi yang menjadi peluang bagi produk tabungan haji Al-Haromain sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Abd Ghofur selaku PC/*Landing* yang juga menangani produk haji di BMT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota sebagai berikut :

Semua daerah berpotensi untuk tabungan haji ini, tidak ada daerah tertentu untuk meningkatkan pemasaran produk, disini merata. karena nasabah menyebar dimana-mana tidak ada titik tertentu, sama aja dimana saja. Kita melalui proses analisis juga. Sekalipun keadaan kondisi materi orangnya mampu belum tentu menunjang seseorang menjadi baik. Didaerah sini juga banyak peluangnya. Ada juga nasabah tetap yang kita tawari.<sup>55</sup>

Pernyataan yang lain juga disampaikan oleh Bapak Yoyon Budiono selaku AOP/NPF/ Kolektor di BMT Sidogiri Capem Jember Kota sebagai berikut :

Untuk peluang nya sendiri saya yakin kalau masyarakat disini semua nya berminat karena masyarakat kita kan mayoritas muslim, pasti kalau ditanya mau naik haji pasti sangat menginginkannya apa lagi ditalangi. Cuma tidak memiliki kesempatan, kadang ada orang yang berkeinginan tapi tidak bisa menabung , kadang juga ada yang ingin tapi hanya niat saja gak ada tindakan untuk menabung. Cara memasarkan produk haji di BMT ini tidak ada cara khusus cuma kita memberikan info ke beberapa temen lalu dari temen ke temen dan juga mempromosikannya ke pesantren-pesantren bahwasanya di bmt ini ada talangan haji, kita juga menawarkan ke nasabah tetap yang produktif kita tawarkan talangan haji ini bagi yang ingin pergi ibadah haji.<sup>56</sup>

Pernyataan diatas juga diperkuat oleh pernyataan Bapak Hasan selaku nasabah di BMT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota sebagai berikut:

<sup>55</sup> Abd Ghofur, *wawancara*, Jember, 8 Agustus 2017

<sup>56</sup> Yoyon Budiono, *wawancara*, Jember, 18 Juli 2017

Pertama kali saya tau BMT itu dulunya ada demo, sosialisasi di langgar dan musholla. Anak – anak yang mengaji itu pada menabung sama gurunya di tabungkan di BMT. Awalnya hanya nabung Rp10.000, sepunyanya uang. Kalau ada sisa belanja di tabungkan. Lalu untuk tabungan hajinya saya di tawarin sama pak Ghofur, memberikan solusi supaya saya bisa berangkat haji dengan talangan haji. Soalnya kalau menunggu uang utuh sebanyak itu kan sulit dan lama. Akhirnya saat ini sudah tercapai saya sudah didaftarkan haji dibantu oleh BMT. Sekarang saya tinggal membayar angsurannya saja.<sup>57</sup>

Dari pernyataan-pernyataan tersebut dapat kita ketahui bahwasanya produk haji ini berpeluang karena masyarakat yang mayoritas muslim jadi semua daerah berpotensi. Terutama wilayah BMT UGT Sidogiri Jember Kota yang berlingkungan pondok pesantren, mereka menggunakan kesempatan tersebut untuk mempromosikan tabungan haji, mereka juga mempromosikan ke mushalla-mushalla, langgar atau TPQ. Nasabah yang produktif dan memiliki loyalitas terhadap BMT juga menjadi sasaran untuk menawarkan produk haji ini kepada nasabah tetap tersebut.

#### **4. Threats (Ancaman) Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota**

Ancaman dapat meliputi hal-hal dari lingkungan yang kurang menguntungkan dan bisa dilihat dari tingkat pengaruhnya dan kemungkinan terjadinya. Kalau menurut Bapak Herman Widodo mengatakan bahwa :

Selama ini sih tidak ada ancaman, Kemungkinan besar ketika orang itu sudah mulai kaya kita terancam karena banyak yang tidak menabung. Ketika masyarakat sudah kaya-raya produk tabungan hajinya tidak akan laku karena mereka memilih cash

<sup>57</sup> Hasan, wawancara, Jember, 14 Agustus 2017

daripada menabungkan uangnya dan ikut talangan haji di sini. Produk haji ini laris manis karena kondisi ekonomi masyarakat yang masih menengah kebawah. Yang kedua yaitu sedikitnya kuota haji mempengaruhi nasabah yang menabung karena masyarakat berfikir dua kali mengenai kuota keberangkatan haji, program pemerintah yg menambah dan mengurangi kuota haji bikin produk tabungan haji ini tidak laris manis.<sup>58</sup>

Seharusnya masyarakat tidak berfikir dua kali lagi untuk menyiapkan dana mendaftar haji, karena lebih cepat lebih baik yaitu dengan menabung dan mengajukan talangan haji mereka malah bisa segera merealisasikan keinginannya tanpa harus menunda waktu yang semakin lama semakin antri pula jamaah hajinya. Dalam pemberian dana talangan haji pasti ada resikonya tetapi BMT tetap bersedia untuk membantu para nasabah yang berniat haji, seperti pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Herman Widodo sebagai berikut:

Resiko yang ada dalam talangan haji yaitu resiko macet. Tetapi resikonya sudah di antisipasi dengan membuatkan kuasa pembatalan keberangkatan. Jadi misalkan nasabah mengalami macet dalam pembayarannya, kita proses pembatalan tersebut, kita membatalkan kedepag dan uang kembali lagi ke kita. Maksimal Nasabah harus melunasi talangan pada tahun ketiga. Ketika melebihi batas tersebut selanjutnya kita analisa apakah nasabah ini ada indikasi macet atau tidak. Jika ada nasabah yang mengalami penunggakan BMT menangani dengan cara menagih ke rumah nasabah dengan menanyakan kendalanya apa saja karena setiap nasabah memiliki alasan yang berbeda-beda. Terkadang ada nasabah yang meninggal dunia maka kita lakukan proses pembatalan jika tidak ada ahli waris yang meneruskan. Kalau kendala nasabah itu usahanya macet kita lobi dulu apa masih bisa membayar atau tidak.<sup>59</sup>

Jadi meskipun risiko kemacetan terjadi, pihak BMT tidak dirugikan karena dana talangan haji akan kembali sepenuhnya jika

<sup>58</sup> Herman Widodo, *wawancara*, Jember, 15 Juli 2017

<sup>59</sup> Herman Widodo, *wawancara*, Jember, 15 Juli 2017

melakukan pembatalan keberangkatan haji. Pernyataan yang lain juga disampaikan oleh Bapak Yoyon Budiono selaku AOP/NPF/ Kolektor di BMT Sidogiri Capem Jember Kota sebagai berikut :

Sejak awal kita memang sudah mengadakan tabungan haji disini sekitar 2010 tapi tidak maju, karena bank banyak memberikan kemudahan pada produk tabungan hajinya dengan memberi talangan. setelah bank ini sudah ditutup jadi para nasabah yang mengajukan ke bank ditolak langsung beralih ke BMT.<sup>60</sup>

Dari pertanyaan tersebut dapat diketahui bahwasanya tidak hanya di BMT, di bank-bank konvensional maupun syariah juga menyediakan produk tabungan haji. Hal itu dapat menjadi ancaman bagi pihak BMT Sidogiri karena banyak pesaing untuk produk tabungan haji ini. Pernyataan yang lain juga disampaikan oleh Bapak Abd Ghofur selaku PC/Landing yang juga menangani produk haji di BMT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota :

Yang menghambat berkembangnya produk haji itu ketika sumber penghasilan dari calon nasabah haji itu hanya fokus ke pertanian ketika ada permasalahan maka kita bertemu dengan sedikit masalah. Karena pertanian tidak tentu tiap musimnya, kadang gagal panen kadang juga terkena hama. Keluhan nasabah haji itu ingin segera berangkat haji, mereka pada keburu. Tapi kita kan tidak bisa membantu karena sekarang antrinya saja butuh waktu bertahun-tahun. Untuk saat ini saja lama antrinya sekitar 23 tahun , tapi tiap tahun kan banyak penambahan kuota itu jadi kadang bisa maju-maju terus, Insya Allah yang setor sekarang kalau secara administrasi 23 tahun akan menyusut menjadi 15 tahun pada akhirnya nanti.<sup>61</sup>

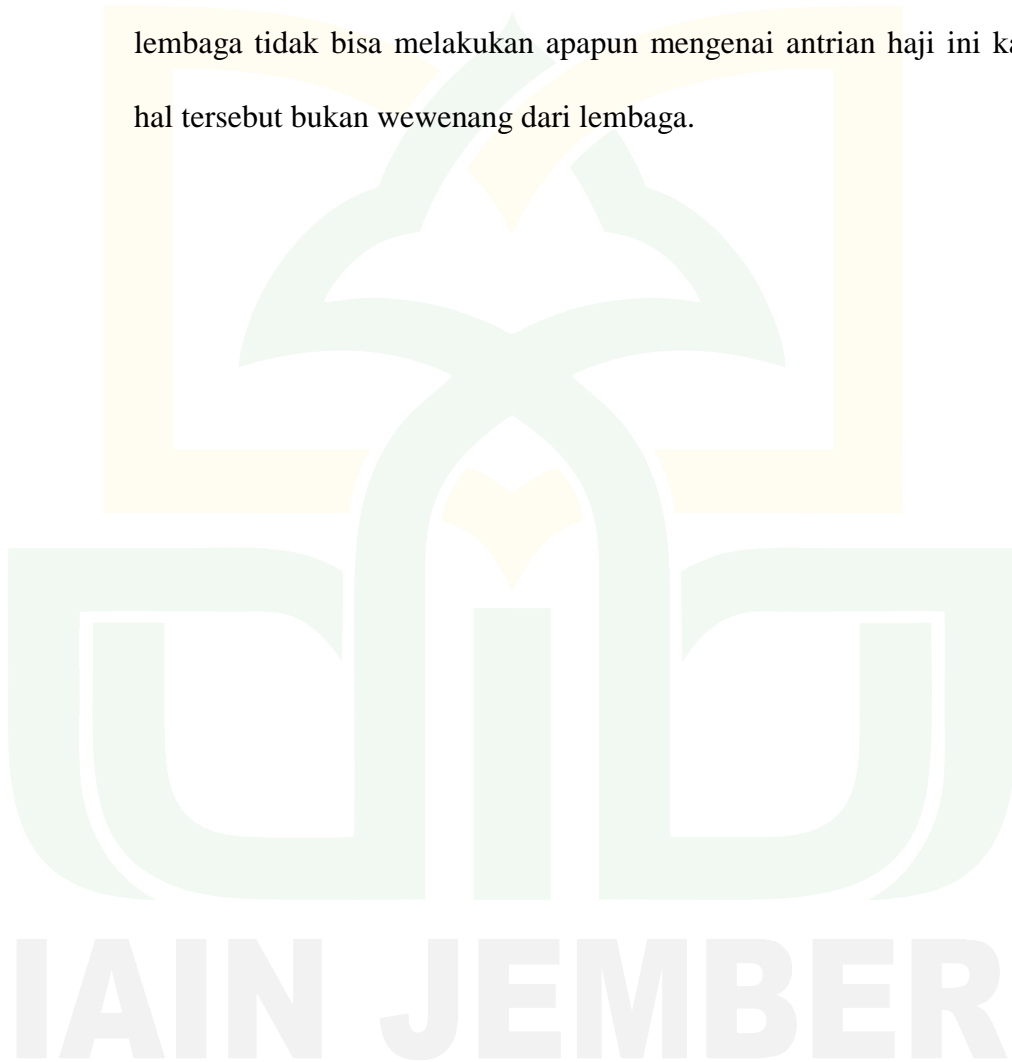
Dari pernyataan diatas dapat diketahui bahwasanya kondisi ekonomi dari seseorang dapat menjadi ancaman bagi produk haji ini karena dengan kondisi ekonomi yang buruk akan mengakibatkan susah

<sup>60</sup> Yoyon Budiono, *wawancara*, Jember, 18 Juli 2017

<sup>61</sup> Abd Ghofur, *wawancara*, Jember, 8 Agustus 2017



menabung maupun melunasi talangan hajinya. Selain itu, antrian haji juga mempengaruhi masyarakat yang ingin menabung haji jadi berfikir lagi ketika mengetahui antrian yang semakin banyak mereka mengambil tabungannya untuk keperluan yang lebih mendesak. Kebanyakan nasabah itu ingin segera berangkat haji tanpa harus menunggu lama, dan pihak lembaga tidak bisa melakukan apapun mengenai antrian haji ini karena hal tersebut bukan wewenang dari lembaga.



Tabel 4.1

MATRIK SWOT Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri  
Cabang Pembantu Jember Kota

<p style="text-align: center;">IFAS</p> <p>EFAS</p>	<p><b>STRENGTH (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aman, terhindar dari riba dan haram</li> <li>2. Mendapatkan bagi hasil</li> <li>3. Tidak ada potongan tiap bulan</li> <li>4. Memperoleh porsi haji</li> <li>5. Dapat mengajukan talangan haji</li> <li>6. Memiliki tenaga kerja berkemampuan baik</li> </ol>	<p><b>WEAKNESSES (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Setoran awal terlalu besar</li> <li>2. Jangka waktu pelunasan terlalu singkat</li> <li>3. Pembatalan nasabah haji</li> <li>4. Kurangnya Pemasaran</li> <li>5. Target tidak jelas</li> </ol>
<p><b>OPPORTUNITIES (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Masyarakat mayoritas muslim</li> <li>2. Tingginya loyalitas nasabah</li> <li>3. Reputasi yang bagus</li> <li>4. Respon baik dan niatan masyarakat</li> <li>5. Semua wilayah berpotensi</li> </ol>	<p><b>STRATEGI SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengoptimalkan tenaga kerja untuk lebih giat memasarkan tabungan haji ke masyarakat muslim</li> <li>2. Menawarkan produk haji kepada nasabah tetap yang memiliki loyalitas tinggi</li> </ol>	<p><b>STRATEGI WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memperkecil setoran awal supaya nasabah tidak keberatan</li> <li>2. Memberikan kelonggaran jangka waktu pelunasan</li> </ol>
<p><b>THREATS (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Antrian haji lama</li> <li>2. Kuota haji Indonesia sedikit</li> <li>3. Banyak Pesaing</li> <li>4. Kondisi ekonomimasyarakat</li> <li>5. Kemacetan menabung maupun melunasi talangan</li> </ol>	<p><b>STRATEGI ST</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengerahkan karyawan untuk memperkenalkan produk haji kepada masyarakat awam</li> <li>2. Mengantisipasi kemacetan dengan surat pembatalan haji</li> </ol>	<p><b>STRATEGI WT</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menambah target pemasaran</li> <li>2. Memperbanyak sosialisasi produk haji kepada seluruh lapisan masyarakat</li> </ol>

Sumber: Diolah

Tabel 4.2

## Faktor Eksternal dan Faktor Internal

Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota

<b>Faktor Eksternal</b>	
<b>Opportunities (Peluang)</b>	<b>Threats (Ancaman)</b>
1. Masyarakat mayoritas muslim 2. Tingginya loyalitas nasabah 3. Reputasi yang bagus 4. Respon baik dan niatan masyarakat 5. Semua wilayah berpotensi	1. Antrian haji lama 2. Kuota haji Indonesia sedikit 3. Banyak Pesaing 4. Kondisi ekonomimasyarakat 5. Kemacetan menabung maupun melunasi talangan

<b>Faktor Internal</b>	
<b>Strengths (Kekuatan)</b>	<b>Weaknesses (Kelemahan)</b>
1. Aman, terhindar dari riba dan haram 2. Mendapatkan bagi hasil 3. Tidak ada potongan tiap bulan 4. Memperoleh porsi haji 5. Dapat mengajukan talangan haji 6. Memiliki tenaga kerja berkemampuan baik	1. Setoran awal terlalu besar 2. Jangka waktu pelunasan terlalu singkat 3. Pembatalan nasabah haji 4. Kurangnya Pemasaran 5. Target tidak jelas

Sumber: Diolah

### C. Pembahasan Temuan

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan dengan menggunakan wawancara kepada kepala cabang, karyawan dan nasabah mengenai produk haji di BMT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota yaitu akad yang dipakai dalam tabungan haji Al-Haromain yaitu akad *mudharabah musytarakah*. Orang menabung ke BMT akadnya menggunakan akad *mudharabah musytarakah* karena dana yang ditempatkan disini di kelola lagi, jadi dari pengelolaan tersebut menghasilkan suatu keuntungan atau bagi hasil. Meskipun orang tersebut hanya menabung untuk haji tetapi sama halnya berinvestasi mereka akan mendapatkan bagi hasil. Hal tersebut sesuai dengan teori yang ada, bahwa suatu simpanan atau tabungan itu menggunakan akad *mudharabah*.

Tetapi pihak BMT Sidogiri tidak hanya menggunakan satu akad dalam produk simpanannya, dalam tabungan haji ini pihak BMT menggunakan akad *mudharabah musytarakah*. Ini merupakan gabungan dua akad yang dipraktekkan dalam satu produk. Kedua akad yaitu *mudharabah* dan *musytarakah* diterapkan dalam akad simpanan karena jika hanya menggunakan akad *mudharabah* tidak memenuhi kriteria akad. Karena modal tidak sepenuhnya dari para penabung tetapi pihak BMT sudah memiliki modal tersendiri. Terkecuali jika BMT tanpa modal sama sekali dan hanya dari penghimpunan dana maka bisa menggunakan akad *mudharabah* saja.

Nasabah akan mendapatkan bagi hasil dengan menggunakan akad *mudharabah musytarakah*, yaitu hasil dari pengelolaan dana yang disalurkan

kepada nasabah pembiayaan atau perputaran dana. Perhitungan bagi hasilnya mengikuti hasil perputaran tersebut, jika hasil yang di dapatkan banyak maka nasabah akan mendapatkan bagi hasil yang besar. Jika hasilnya sedikit nasabah juga akan mendapatkan bagi hasil yang kecil.

Sedangkan akad yang dipakai dalam talangan haji yaitu akad *kafalah bil ujroh*. Yang diakad *kafalah* itu jika orang yang mengajukan pembiayaan yang akan di pergunakan untuk mendaftar haji, karena BMT telah mencukupi kebutuhan nasabah tersebut untuk membeli porsi haji kepada Departemen Agama maka BMT meminta ongkos atau ujroh kepada nasabah.

Seperti yang sudah dijelaskan BMT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota ada sejak tahun 2005, jadi bisa dipastikan bahwa tabungan haji Al-Haromain di BMT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota ada sejak tahun 2005 juga. Sedangkan dana talangan haji menurut Bapak Yoyon ada sekitar tahun 2010 tapi tidak maju.<sup>62</sup> Menurut Bapak Ghofur pelaksanaan program talangan haji di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota berjalan dengan lancar sejak sekitar 3 tahun sampai 4 tahun yang lalu.<sup>63</sup>

Biaya Pemberangkatan Ibadah Haji (BPIH) atau Ongkos Naik Haji (ONH) tahun ini yaitu tahun 2017 sebesar Rp35.675.000,- sedangkan untuk mendapatkan porsi haji harus memiliki dana sebesar Rp25.000.000,-.

Strategi yang diambil oleh BMT Sidogiri adalah dengan menggunakan strategi pendekatan yaitu dengan menawarkan produk tabungan haji kepada nasabah tetap yang rajin menabung dengan nominal yang cukup besar atau di

---

<sup>62</sup> Yoyon Budiyono, *Wawancara*, Jember, 18 Juli 2017

<sup>63</sup> Abd Ghofur, *wawancara*, Jember, 8 Agustus 2017

atas seratus ribu. Pihak BMT akan mendekatinya dan mensosialisasikan produk tabungan haji, karena tidak mungkin melakukan pendekatan kepada nasabah yang nabunganya hanya sedikit. Hal itu terbukti ampuh karena para nasabah itu sebenarnya bingung dan tidak terfikirkan untuk berangkat haji. Jadi dengan adanya BMT Sidogiri dapat menjadi solusi karena mereka tidak mempunyai uang penuh untuk membeli porsi haji secara langsung. Dengan mensosialisasikannya pada nasabah, mereka jadi memiliki niatan dan mempercayai BMT Sidogiri untuk membantu mewujudkan impian hajinya.

Sampai sekarang belum ada calon jamaah haji dari BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota yang sudah berangkat haji. Adapun kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada produk tabungan haji Al – Haromain yaitu sebagai berikut:

### **1. *Strengths* (Kekuatan) Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota**

Bagi sebuah organisasi, mengenali kekuatan dasar organisasi tersebut merupakan langkah awal atau tonggak menuju organisasi yang memiliki kualitas tinggi. Mengenali kekuatan dapat menjadi langkah besar untuk menuju kemajuan organisasi. Dengan mengenali aspek-aspek apa saja yang menjadi kekuatan dari organisasi, maka tugas selanjutnya adalah mempertahankan dan memperkuat kelebihan yang menjadi kekuatan organisasi tersebut.<sup>64</sup>

---

<sup>64</sup> Fajar Nur Aini, *Teknik analisis swot*, (Yogyakarta: Quadrant, 2016), 14.

Tidak hanya sebuah organisasi, suatu produk juga harus diketahui apa saja yang menjadi kekuatannya supaya produk tersebut berkualitas tinggi, berkembang dengan baik dan menjadi produk unggul yang dapat menarik minat para nasabah. Kekuatan produk itu bisa dilihat dari kelebihan yang dimiliki oleh produk tersebut. Dari penelitian yang sudah peneliti lakukan kekuatan dari produk tabungan Haji Al-Haromain ini yaitu:

a. Aman terhindar dari riba dan haram

Dana nasabah tabungan haji dikelola secara syariah jadi akan terhindar dari sesuatu yang berbau riba dan haram. Keamanan juga pasti terjamin karena sesuai teori yang ada bahwasanya jenis simpanan yang dihimpun oleh BMT sebagai sumber dana yang kelak akan disalurkan kepada usaha-usaha produktif. Karena dana nasabah dikelola dengan aman dan secara syariah, sehingga memberikan keberkahan dan melancarkan perjalanan jamaah haji ke tanah suci dengan ketenangan batin.

b. Mendapatkan bagi hasil yang kompetitif

Bagi hasil yang diberikan oleh BMT Sidogiri lebih kompetitif, dengan nisbah yang jelas yaitu 50% anggota dan 50% BMT. Pembagian prosentase bagi hasil jelas yaitu ditentukan diawal saat terjadinya akad.

Hal tersebut sesuai dengan teori yang ada yaitu mengenai prinsip bagi hasil. Prinsip ini merupakan suatu sistem yang meliputi

tata cara pembagian hasil usaha antara pemodal (penyedia dana) dengan pengelola dana. Pembagian bagi hasil ini dilakukan antara BMT dengan pengelola dana dan antara BMT dengan penyedia dana (penyimpan/penabung). Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah *mudharabah* dan *musyarakah*.<sup>65</sup>

c. Tidak ada potongan tiap bulan

Kekuatan produk tabungan haji dari bank-bank lain yaitu di tabungan haji al-Haromain ini tidak ada potongan tiap bulannya. Biasanya disetiap perbankan pasti ada administrasinya atau akan dikenakan potongan tiap bulannya, tetapi pada produk tabungan haji ini tidak ada administrasinya.

d. Memperoleh porsi haji

Ketika saldo tabungan sudah mencapai Rp25.000.000,- maka nasabah dapat mendaftarkan haji yang akan dibantu oleh karyawan BMT, sehingga memudahkan nasabah untuk segera memperoleh porsi haji.

e. Dapat mengajukan dana talangan haji.

Di BMT Sidogiri menyediakan Pembiayaan Kafalah Haji atau yang biasanya lebih dikenal dengan talangan haji. Nasabah tabungan haji dapat mengajukannya jika saldo tabungan yang dimiliki sebesar Rp7.500.000,- dan pihak BMT akan memberikan dana talangan haji sebesar Rp22.500.000,- dengan ujah pertahun

<sup>65</sup> Jamal Lulail Yunus, *Manajemen Bank Syariah Mikro* (Malang: UIN-Malang Press, 2009), 35.



yaitu Rp4.650.000 dengan ketentuan jika dalam satu tahun nasabah tidak dapat melunasi tanggungannya maka akan dikenakan *ujroh* lagi pada tahun berikutnya. Hal itu sangat membantu bagi nasabah yang ingin segera mendaftar haji.

- f. Memiliki tenaga kerja yang berkemampuan untuk melayani nasabah tabungan haji dengan baik.

Pelayanan yang baik akan memuaskan nasabah, hal tersebut menjadi kekuatan tersendiri bagi pihak BMT karena lembaga akan mendapatkan kepercayaan dari nasabah bahwa mereka tidak akan mengecewakan nasabah yang ingin menabung untuk mendaftar haji.

## **2. Weaknesses (Kelemahan) Tabungan Haji Al-Haromain di BMTUGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota**

Kelemahan merupakan faktor internal yang dapat menghambat organisasi atau perusahaan mencapai visi dan misi mereka. Meskipun terlihat memiliki dampak yang besar, namun tidak semua kelemahan dari organisasi atau perusahaan harus dipaksa untuk diperbaiki. Namun yang perlu digaris bawahi asalkan kelemahan tersebut tidak berpengaruh pada lingkungan sekitar.<sup>66</sup> Adapun kelemahan pada produk tabungan haji Al-Haromain sebagai berikut:

- a. Setoran awal terlalu besar

Setoran awal di anggap terlalu besar dan memberatkan beberapa nasabah yaitu minimal Rp500.000,- dan setoran

---

<sup>66</sup> Ibid., 21.

selanjutnya minimal Rp100.000,- . Hal tersebut tidak berjalan lancar, karena nasabah cenderung menabung tidak konsisten dengan nominal dibawah seratus. Setoran tersebut dianggap berat oleh nasabah, karena orang tersebut lebih suka seenaknya menabung hanya sebesarRp20.000,- atau Rp50.000,- jadi setoran mereka kurang sesuai ketentuan.

b. Jangka waktu pelunasan terlalu singkat

Nasabah tabungan haji yang telah mengajukan talangan dan sudah mendapat porsi haji, ia diharuskan menabung lebih giat lagi hingga melunasi dana talangan haji yang telah diberikandalam jangka waktu setahun. Nasabah yang menengah kebawah mendapat kesulitan dalam pelunasannya yang cepat yaitu dengan kurun waktu setahun dan maksimal tiga tahun dengan dikenakan *ujroh* tiap tahun.

c. Pembatalan nasabah haji

Konsekuensi yang didapatkan nasabah jika tidak bisa melunasi talangan dalam waktu tiga tahun, maka akan dilakukan pembatalan haji sesuai dengan surat kuasa yang telah dibuat di awal kesepakatan. Hal itu membuat masyarakat takut terlebih dahulu sebelum bertindak, bagi mereka yang ekonominya belum stabil takut jika tidak bisa tepat waktu dan gagal dalam proses kedepannya.

d. Kurangnya pemasaran

Dari data yang penulis peroleh kekurangan proses pemasaran itu adalah promosi yang tidak rutin. Dalam memasarkan produk,

BMT UGT Sidogiri lebih sering menggunakan brosur, lalu dengan melakukan sosialisasi atau mempromosikan produknya kepada masyarakat secara *door to door* maupun dalam lingkup kelompok. Mereka juga menawarkan produk haji ini kepada nasabah tetap yang memiliki loyalitas. Tetapi karyawan BMT masih kurang optimal dalam memasarkan produk hajinya jadi hasil yang diperoleh juga belum maksimal.

e. Target tidak jelas

Dalam mencari nasabah tidak ada target khusus untuk tabungan haji. Jadi hal tersebut mengurangi motivasi karyawan untuk terfokus memasarkan tabungan haji saja. Maka dari itu target nasabah haji harus diperjelas supaya kinerja para karyawan lebih giat dan fokus dalam memasarkan dan melakukan sosialisasi kepada masyarakat supaya ada peningkatan khususnya untuk produk tabungan haji.

### **3. *Opportunities* (Peluang) Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota**

Peluang merupakan suatu kondisi lingkungan diluar organisasi yang sifatnya menguntungkan bahkan dapat menjadi senjata untuk memajukan sebuah perusahaan/organisasi. Anda dapat mengetahui hal-hal eksternal mana yang dapat anda jadikan peluang dengan cara

membandingkan analisis internal (*strengths dan weaknesses*) perusahaan atau organisasi anda dengan analisis internal dari kompetitor lain.<sup>67</sup>

Faktor eksternal berupa peluang yang ada pada produk tabungan haji Al-Haromain yaitu sebagai berikut:

a. Masyarakat mayoritas muslim

Jumlah penduduk Jember sangat banyak dan sebagian besar penduduknya muslim, maka dari itu bisa diprediksi bahwa masyarakat banyak yang ingin beribadah haji. hal itu menjadi peluang untuk meningkatkan perkembangan tabungan Haji Al-Haromain karena mayoritas umat muslim.

b. Tingginya loyalitas nasabah

BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota memiliki nasabah yang berloyalitas tinggi. Nasabah mendapatkan pelayanan yang baik dan tidak pernah mengecewakan, jadi mereka merasa nyaman dan aman, sehingga para nasabah mempunyai loyalitas tinggi terhadap BMT tersebut. Nasabah mempercayai pihak lembaga dan tertarik untuk melakukan tabungan haji.

c. Reputasi BMT yang bagus di mata masyarakat

BMT memiliki reputasi dan citra yang bagus, jadi masyarakat memberikan kepercayaan kepada BMT untuk membantu menyiapkan dana untuk berangkat haji.

---

<sup>67</sup> Ibid., 16.

- d. Produk tabungan haji mendapat respon baik dari masyarakat yang memiliki niatan untuk berangkat haji.

Masyarakat yang memiliki niatan yang sungguh-sungguh untuk pergi haji, pasti ia akan segera menyiapkan dana dengan cara melakukan tabungan haji dan segera mendaftar haji.

- e. Semua wilayah berpotensi

Daerah sekitar maupun diluar lingkup kantor juga sangat berpeluang untuk dijadikan target pemasaran karena semua wilayah berpotensi. Segmentasi pasar yang dibidik oleh pihak BMT yaitu pondok pesantren dan langgar yang ada disekitar. Target pasar produk haji dilihat dari kondisi ekonomi yang cukup dan mampu.

#### **4. *Threats* (Ancaman) Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota**

*Threats* atau ancaman ini merupakan kebalikan dari peluang atau *opportunities*. Ancaman merupakan kondisi eksternal yang dapat mengganggu kelancaran berjalannya sebuah organisasi atau perusahaan. Ancaman dapat meliputi hal-hal dari lingkungan yang tidak menguntungkan bagi sebuah organisasi.<sup>68</sup>

Ancaman merupakan hal-hal yang biasanya terjadi akibat trend, perkembangan pasar, dan persaingan yang tidak bisa dihindari.<sup>69</sup> Adapun faktor eksternal berupa ancaman pada produk tabungan haji Al-Haromain yaitu:

<sup>68</sup> Ibid., 18.

<sup>69</sup> Ibid., 22.

a. Antrian haji yang sangat lama

Umat muslim yang ingin pergi haji amat banyak, hal itu terbukti dengan antrian yang semakin panjang, dan jamaah haji harus menunggu keberangkatan yang sangat lama membuat masyarakat berfikir dua kali untuk menyiapkan dana untuk berangkat haji karena kuota haji di Indonesia hanya sedikit.

b. Kuota haji Indonesia yang sedikit

Di Indonesia ini kuota hajinya hanya sedikit tetapi calon jamaah hajinya sangat banyak, otomatis hal itu menyebabkan keberangkatan yang belum jelas. Oleh karenanya hal tersebut menjadi ancaman yang membuat masyarakat ragu untuk menabung haji terlebih dahulu. Mungkin mereka pikir lebih baik dananya digunakan untuk kebutuhan maupun modal kerja saja, daripada menunggu yang tidak pasti.

c. Banyak Pesaing

Pada bank konvensional maupun bank syariah juga terdapat produk yang sama, di lembaga lain banyak menawarkan produk tentang tabungan haji ini. Jadi untuk menarik perhatian nasabah dibutuhkan kerja ekstra supaya mencapai hasil yang maksimal untuk mengatasi persaingan yang ada.

d. Kondisi perekonomian masyarakat

Kondisi ekonomi yang tidak stabil dapat menjadi ancaman produk tersebut. Ketika masyarakat sudah sangat mampu, bisa

dibilang orang yang memiliki banyak uang tidak akan susah-susah menabung karena mereka bisa langsung daftar haji. Sedangkan bagi masyarakat yang kondisi perekonomiannya buruk mereka juga tidak akan menabung, kemungkinannya sangat kecil karena untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya saja masih kesusahan apalagi menyisihkan uangnya untuk melakukan tabungan haji.

e. Kemacetan menabung maupun melunasi talangan

Resiko kemacetan itu pasti terjadi, ketika nasabah mengalami kemacetan maka BMT terancam kehilangan nasabahnya. Ketika nasabah tidak bisa meneruskan menabung ia akan mencabut seluruh tabungannya dan jika nasabah tidak bisa melunasi talangannya ia akan terancam untuk melakukan pembatalan haji.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pengumpulan data-data sampai pada penyajian data yang telah dijelaskan dan dianalisis diatas maka untuk memberikan pemahaman yang lebih singkat dapat ditarik kesimpulan dari penelitian tentang Analisis SWOT Pada Produk Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Capem Jember Kota sebagai berikut:

##### 1. *Strength* (kekuatan)

Dari penelitian yang telah dilakukan dapat diketahui kekuatan yang ada pada produk haji di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota yaitu aman terhindar dari riba dan haram, mendapatkan bagi hasil yang kompetitif, tidak ada potongan tiap bulan, memperoleh porsi haji, dan dapat mengajukan talangan haji, memiliki tenaga kerja yang berkemampuan baik. Yang paling kuat dari tabungan haji Al-Haromain yaitu mendapatkan bagi hasil dan adanya talangan haji disaat semua perbankan tidak menyediakannya.

##### 2. *Weaknesses* (Kelemahan)

Kelemahan dari tabungn haji Al-Haromain yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota yaitu setoran awal terlalu besar, jangka waktu pelunasan terlalu singkat, pembatalan nasabah haji, kurangnya pemasaran, dan arget tidak jelas. Kelemahan yang mendasar



dari produk ini yaitu setoran awal yang memberatkan nasabah karena dianggap terlalu besar.

### 3. *Opportunities (Peluang)*

Peluang yang ada pada tabungan haji yaitu mayoritas masyarakat yang beragama islam,tingginya loyalitas nasabah, reputasi BMT yang cukup bagus, respon baik dan niatan masyarakat, dan semua wilayah berpotensi. Jadi hal tersebut menjadi kesempatan berpacu untuk lebih mengembangkan produk tersebut.

### 4. *Threats (Ancaman)*

Ancaman pada produk tabungan haji di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota yaitu antrian haji lama, kuota haji Indonesia sedikit, banyak pesaing,kondisi ekonomi masyarakat, dan kemacetan menabung maupun melunasi talangan haji. Hal tersebut menjadi tantangan bagi pihak BMT untuk mengatasinya dengan solusi terbaik.

## **B. Saran-saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah ditarik dari pembahasan sebelumnya maka diajukan saran untuk kemajuan produk haji di BMT UGT Sidogiri Capem Jember Kotasebagai pelengkap terhadap hasil penelitian sebagai berikut :

1. Disarankan mampu meningkatkan penjualan menjadi lebih banyak agar produk tabungan haji semakin berkembang dengan kekuatan yang dimiliki tabungan haji di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota.

2. Mengadakan promosi melalui media dengan media elektronik maupun media sosial, biar semua lapisan masyarakat mengetahui adanya tabungan haji di BMT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota sejak dini, karena saat ini media sosial sangat di gemari oleh kalangan remaja, dewasa, hingga orang tua.
3. Memaksimalkan pemasaran dengan menentukan target secara jelas, sehingga dalam kinerjanya lebih optimal dan efektif.



## DAFTAR PUSTAKA

- Aini, Fajar Nur. 2016. *Teknik Analisis SWOT*. Yogyakarta: Quadrant.
- Aji Cipta Kurnia, *Pendekatan Analisis SWOT terhadap Produk Tabungan HajiArafah (Studi Kasus Pada Bank Muamalat Indonesia)*, (Skripsi. UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2008)
- Fahmi, Irham. 2014. *Manajemen Risiko*. Bandung: Alfabeta.
- Fi'in Holidatun Anna, *Analisis SWOT dalam Bauran Pemasaran Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Syariah Jember*, (Skripsi, IAIN Jember, 2016)
- Hasan, M Ali. 2001. *Tuntunan Haji*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Hubberman, dan Miles. 1992. *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: UI-press.
- Jundiani. 2009. *Pengaturan Hukum perbankan Syari'ah di Indonesia*. Malang: UIN-Malang Press.
- Kasmir. 2002. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Majelis Ulama Indonesia, Fatwa Dewan Syariah Nasional no. 2/DSNMUI/IV/2000 tentang tabungan.
- Mardani. 2012. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana Prenadia Group.
- Moleong, Lexy J. 2007. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Moleong, Lexy J. 2012. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Muhamad. 2014. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Kotler, Philip & Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.

Pratitif Andy Yusuf, *Analisis Tingkat Konsumsi Tabungan Haji Pasca Ditutupnya Dana Talangan Haji di Bank Muamalat Cabang Jember*, (Skripsi, IAIN Jember, 2016)

Putra Dekky Aditya, *Pelaksanaan Akad Tabungan Haji pada Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pekanbaru*. (Skripsi, Universitas Andalas Padang, 2011)

Rangkuti, Freddy. 1999. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Sekretariat Negara RI. Undang-undang RI No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

Shodiqin Muhammad Ali, *Analisis SWOT pada Produk Tabungan Haji BRISyariah KCP Demak*, (Skripsi, UIN Walisongo Semarang, 2015)

Soemitra, Andri. 2009. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.

Sugiyono. 2014. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Tim Penyusun. 2014. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: STAIN Jember Press.

Widodo, Hertanto. 1999. *Panduan Praktis Operasional Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)*. Bandung: Mizan.

Yunus, Jamal Lulail. 2009. *Manajemen Bank Syariah Mikro*. Malang: UIN Malang Press.

<http://www.bmtugtsidogiri.co.id/tentang-kami-6.html>

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

<http://www.bmtugtsidogiri.co.id/list-produk-0000000014.html>

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Mutia Sisilia Dewi  
NIM : 083 133 154  
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah  
Institusi : IAIN Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi yang berjudul “Analisis SWOT Pada Produk Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Capem Jember Kota” ini adalah hasil penelitian / karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk pada sumbernya. Apabila terjadi kesalahan, maka akan menjadi tanggung jawab penulis.

Jember, 07 September 2017

Saya yang menyatakan,



**Mutia Sisilia Dewi**

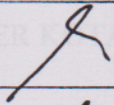

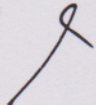
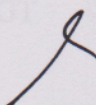
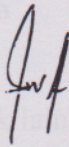
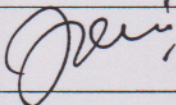

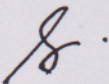
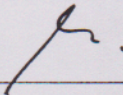
NIM. 083 133 154

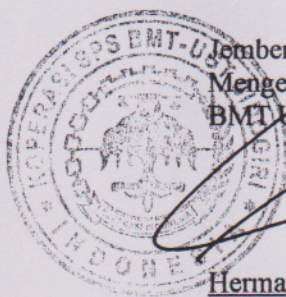
## MATRIK PENELITIAN

JUDUL PENELITIAN	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	FOKUS PENELITIAN
Analisis SWOT Pada Produk Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota	<ol style="list-style-type: none"> <li>Analisis SWOT</li> <li>Tabungan Haji Al-Haromain</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Analisis SWOT</li> <li>Tabungan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Analisi SWOT                             <ol style="list-style-type: none"> <li>Kegunaan analisis SWOT</li> <li>Manfaat Analisis SWOT</li> <li>Faktor-faktor Analisis SWOT</li> <li>Matrik Tows atau Swot</li> </ol> </li> <li>Tabungan</li> <li>BMT (Baitul Mal Wat Tamwil)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Sumber data primer Informan:                             <ol style="list-style-type: none"> <li>Kepala Cabang</li> <li>NPF / AOP/ Kolektor</li> <li>PC/Landing</li> <li>Nasabah</li> </ol> </li> <li>Sumber data sekunder:                             <ol style="list-style-type: none"> <li>Dokumentasi</li> <li>Kepustakaan</li> <li>Internet</li> </ol> </li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Pendekatan penelitian menggunakan penelitian kualitatif</li> <li>Lokasi Penelitian di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota</li> <li>Teknik pengumpulan data:                             <ol style="list-style-type: none"> <li>Observasi</li> <li>Interview</li> <li>Dokumentasi</li> </ol> </li> <li>Analisis Data menggunakan analisis deskriptif</li> <li>Keabsahan data menggunakan triangulasi sumber</li> </ol>	Bagaimana Analisis SWOT Pada Produk Tabungan Haji Al-Haromain di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota?

## JURNAL PENELITIAN

Lokasi Penelitian : BMT UGT Sidogiri Capem Jember Kota

NO	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
1	Selasa, 6 Juni 2017	Observasi tempat penelitian	
2	Rabu, 7 Juni 2017	Menyerahkan surat penelitian di BMT Sidogiri Capem Jember Kota	
3	Senin, 10 Juli 2017	Wawancara dengan Bapak Herman Widodo mengenai sejarah dan meminta struktur organisasi, dan meminta dokumentasi	
4	Sabtu, 15 Juli 2017	Wawancara dengan Bapak Herman Widodo selaku kapala BMT Sidogiri Capem Jember Kota	
5	Selasa, 18 Juli 2017	Wawancara dengan Bapak Yoyon Budiono Selaku NPF / Kolektor di BMT Sidogiri Capem Jember Kota	
6	Selasa, 8 Agustus 2017	Wawancara dengan Bapak Abd Ghofur selaku PC/Landing	
7	Kamis, 10 Agustus 2017	Wawancara dengan nasabah haji, Ibu Tutim dan Muhammad Sa'i	
8	Senin, 14 Agustus 2017	Wawancara dengan nasabah haji, Ibu Solehana dan Bapak Hasan	
9	Senin, 21 Agustus 2017	Meminta surat penyelesaian penelitian	



Jember, 21 Agustus 2017  
Mengetahui,  
BMT UGT Sidogiri Capem Jember Kota

Herman Widodo  
Kepala Cabang

## **DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA**

### **BMT UGT SIDOGIRI CABANG PEMBANTU JEMBER KOTA**

#### **PERTANYAAN UNTUK INFORMAN di BMT SIDOGIRI JEMBER KOTA**

1. Apa saja kekuatan yang ada pada produk tabungan haji Al-Haromain?
2. Apa saja kelemahan yang ada pada produk tabungan haji Al-Haromain?
3. Bagaimana peluang yang ada pada produk tabungan haji Al-Haromain?
4. Apakah ada ancaman pada produk tabungan haji Al-Haromain?

#### **PERTANYAAN UNTUK NASABAH**

1. Apa alasan anda menggunakan produk tabungan haji di BMT UGT Sidogiri Capem Jember Kota?
2. Pelayanan seperti apa yang sudah diberikan oleh pihak BMT?
3. Hal apa yang perlu ditingkatkan untuk memberikan kepuasan kepada nasabah?
4. Apa kelebihan tabungan haji ini daripada produk yang ada di bank lain?
5. Apakah ada masalah yang dikeluhkan oleh nasabah?

**IAIN JEMBER**



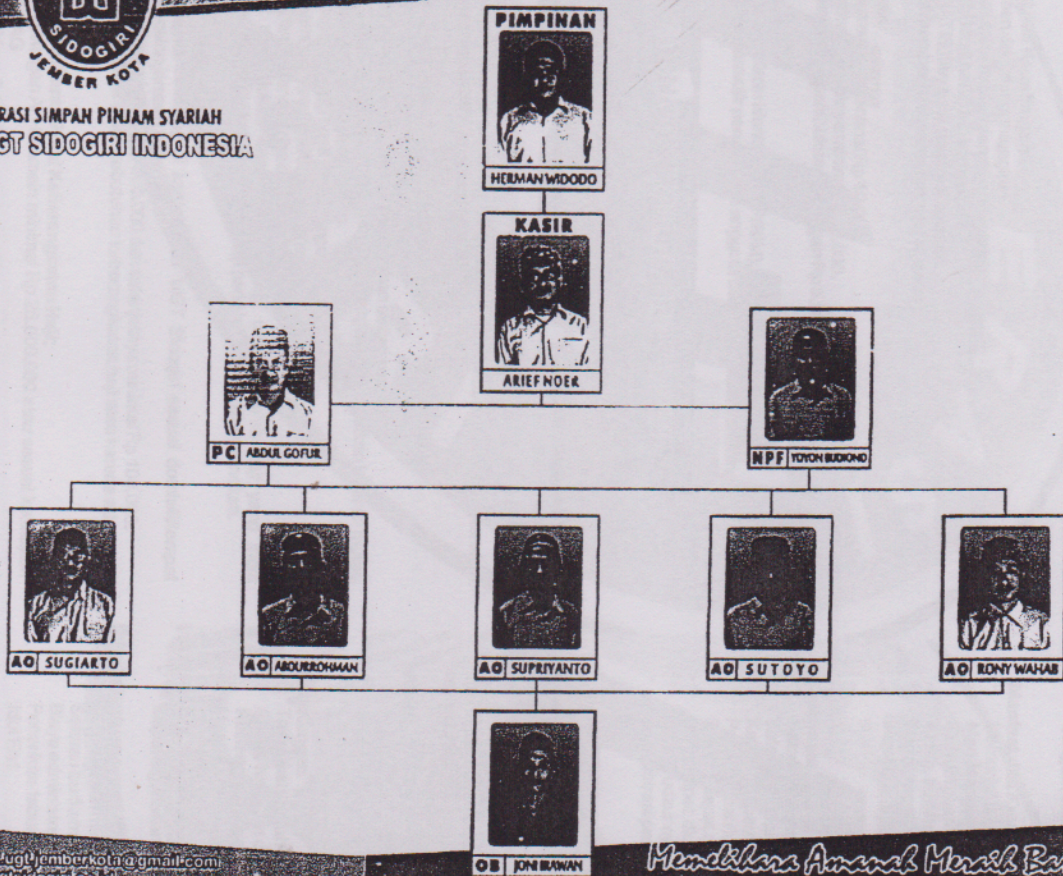
# STRUKTUR KEPENGURUSAN KSPS BMT UGT SIDOGIRI CAB. PEMBANTU JEMBER KOTA

- KEPALA CAB. PEMBANTU : HERMAN WIDODO
- KASIR / TELLER : ARIF NOER
- CAKUPAN / NPF / KOLEKTOR : YOYON BUDIONO
- PC / LANDING : ABD GHOFUR
- AO SP 1 : SUGIARTO
- AO SP 2 : ABDURROHMAN
- AO SP 3 : SUPRIYANTO
- AO SP 4 : SUTOYO
- AO SP 5 : RONY WAHAB
- OB : JONI IRAWAN



## STRUKTUR KEPENGURUSAN

KOPERASI SIMPAH PINJAM SYARIAH  
BMT UGT SIDOGIRI INDONESIA

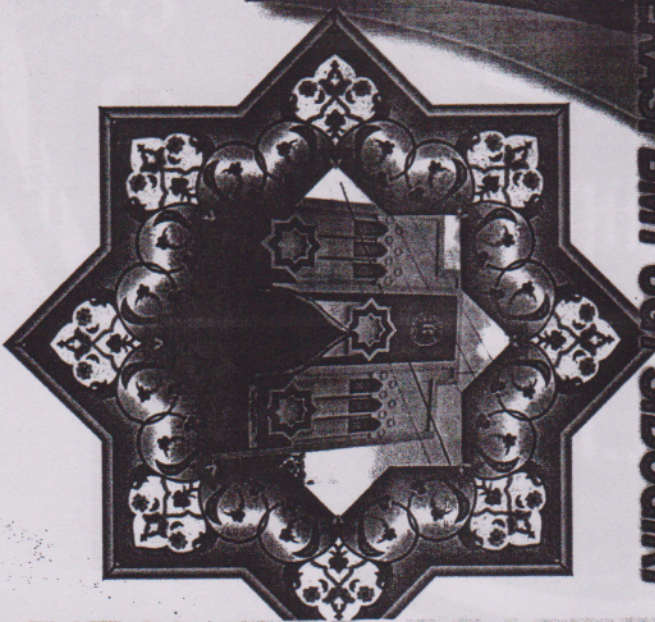




BADAN HUKUM:  
09/BH/HUK-13/VI/2000  
Ditandai dengan  
Materai Kupon Rp.20000/1417 Februari 2015

**PRODUK SIMPANAN**

**KOPERASI BMT UGT SIDOGIRI**



*Memelihara Amanah*

*Meraih Barakah*

KANTOR PUSAT:

Tabungun umum syariah yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota.

**Akad:**

Tabungun diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah, dengan nisbah 30% Anggota : 70% BMT

**Manfaat dan Keuntungan**

Aman dan menguntungkan  
Transaksi mudah dan sesuai syariah  
Bagi hasil halal dan komplitif  
GRATIS biaya administrasi bulanan  
Ikut membantu sesama umat (ta'awun)

**Ketentuan**

- Setoran awal minimal Rp 10.000
- Setoran berikutnya minimal Rp 1.000.
- Administrasi pembukaan tabungun Rp 5.000

**Persyaratan:**

- Foto kopi kartu identitas (KTP/SIM)
- Mengisi formulir pendaftaran anggota dan pembukaan rekening

**TABUNGAN HAJI AL-HAROMAIN**

*Muhammad Nidhan Hafi  
Menyukai Tanah Suci*

Tabungun umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah haji.

**Akad:**

Tabungun diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah, dengan nisbah 50% Anggota : 50% BMT

**Manfaat dan Keuntungan:**

Kemudahan melakukan setoran tabungun setiap saat.  
Mudah memantau perkembangan dana dengan mendapatkan laporan mutasi transaksi berupa buku tabungun.  
Mendapatkan bagi hasil yang komplitif  
Ikut membantu sesama umat (ta'awun)  
Aman, terhindar dari riba dan haram  
Dapat mengeluarkan dana talangan bagi calon jamaah haji yang ingin memperoleh porsi keberangkatan haji pada tahun yang direncanakan.

**Ketentuan:**

Pembukaan rekening di kantor BMT UGT Sidogiri sesuai domisili/tempat tinggal calon jamaah haji  
Setoran awal minimal Rp 500.000 dan selanjutnya minimal Rp 100.000.  
Pembuka tabungun untuk kebutuhan keberangkatan haji atau karena ada udzur syar'i.

**Ketentuan Pendaftaran Porsi Keberangkatan Haji:**

- Saldo Tabungun Al Haromain minimal Rp 25.000.000 atau sesuai ketentuan KEMENAG
- Menyerahkan 2 lembar foto kopi KTP suami istri, surat nikah, dan Kartu keluarga

Tabungun umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umrah.

**Akad:**

Tabungun diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT

**Manfaat dan Keuntungan:**

Kemudahan melakukan setoran tabungun setiap saat.  
Mendapatkan bagi hasil yang komplitif  
Ikut membantu sesama umat (ta'awun)  
Aman, terhindar dari riba dan haram  
Dapat mengeluarkan dana talangan umrah maksimal 50% dari kekurangan biaya umrah dengan ketentuan pembayaran yang berlaku

**Ketentuan:**

- Setoran awal minimal Rp 1.000.000.
- Setoran berikutnya sesuai perencanaan keberangkatan.
- Ketentuan pemberangkatan adalah sesuai jadwal dari travel umrah.
- Perencanaan keberangkatan minimal 3 bulan dan maksimal 36 bulan
- Setoran dapat dilakukan setiap pekan, bulan, atau musiman
- Dana dapat dicairkan hanya untuk keperluan keberangkatan ibadah umrah kecuali uzur syar'i
- Administrasi pembukaan tabungun Rp 150.000.

**TABUNGAN IDUL-FITRI**

*Tatang dan Bahagia  
Menyayang Idul Fitri*

Tabungun umum berjangka untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan raya idul Fitri.

**Akad:**

Tabungun diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT

**Keuntungan**

Transaksi mudah  
Aman, terhindar dari riba dan haram  
Ikut membantu sesama umat (ta'awun)  
Mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan atau dapat dirujukan barang untuk kebutuhan hari raya sesuai kebijakan BMT UG Sidogiri  
Dapat digunakan sebagai jampian pembiayaan.

**Ketentuan:**

- Setoran awal minimal Rp 10.000.
- Setoran berikutnya minimal Rp 1.000
- Biaya administrasi Rp 5.000.
- Penarikan tabungun dapat dilakukan paling awal 15 hari sebelum hari Ray Idul Fitri

**Persyaratan:**

Menyerahkan foto kopi identitas diri (KTP/SIM) yang masih berlaku

## TABUNGAN LEMBARA PEDULI SISWA

Kepedulian Lembar Menghaji Siswa Siswa  
Mendukung Sekolah Hadis

Tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa.

### Akad:

Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah, dengan nisbah 70% Anggota : 30% BMT

### Keuntungan:

Aman dan mudah menanganai perkembangan dana setiap bulan  
Transaksi mudah dan bebas dari riba  
Pergulir lembaga tidak disuburkan dengan urusan keuangan terutama pada saat pembagian tabungan siswa di akhir tahun pendidikan.  
Mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan.  
Mendapatkan dana BEA SISWA untuk siswa tidak mampu sebesar Rp 150.000 sesuai kebijakan BMT UGT Sidogiri  
GRATIS biaya administrasi

### Kelentuan:

Seloran awal Rp 100.000 dan seloran berikutnya minimal Rp 50.000  
Pembelian tabungan hanya boleh dilakukan di akhir tahun pelajaran.  
Pergulir BEA SISWA apabila masa tabungan minimal 5 bulan dan dana tabungan mencapai subokumulat Rp 5.000.000  
Pembelian BEA SISWA di akhir tahun pelajaran ketika tabungan akan diambil

### Persyaratan:

Polo Kopi KTP/SIM  
Formulir pembukaan rekening diandatangani oleh Pengurus lembaga cq ketua dan pendahara serta dibubuhi stempel  
Rekening tabungan atas nama Ketua/Bendahara QA nama lembaga

## TABUNGAN QURBAN

Memorandum  
Sangat Mudah

### Akad:

Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah, dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT

### Keuntungan:

Memperumudahi perencanaan keuangan untuk pembelian hewan Qurban dan eqqah  
Mendapatkan Bagi hasil yang halal dan kompetitif.  
Mendapatkan sesama umat (ta'awun)

### Kelentuan:

Seloran awal minimal Rp 50.000  
Seloran berikutnya minimal Rp 25.000  
Dana sebagai pelaksanaan Aqidah dan ibadah Qurban minimal Rp 50.000.  
Hanya dapat diambil pada saat akan melakukan ibadah Qurban atau aqqah  
Perencanaan ibadah Qurban 5 bulan sampai dengan 24 bulan.

### Persyaratan:

Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.  
Menyerahkan foto copy KTP/SIM.

### Spesifikasi biaya:

Tabarru' asuransi Rp. 5.000 perbulan (untuk Qurban kambing) dan Rp 20.000

## TABUNGAN TABARRU'

Memorandum Dana Pendidikan  
Yang berkesinambungan

Tabungan umum berjangka untuk keperluan pendidikan anak dengan jumlah seloran bulanan tetap (instalment) dan dilengkapi dengan asuransi.

### Akad:

Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah, dengan nisbah 30% Anggota : 70% BMT

### Mantaf:

GRATIS Tabarru' Asuransi  
Kemudahan perencanaan dana pendidikan masa depan putra/putri anda  
Mendapatkan perlindungan asuransi secara otomatis tanpa melalui pemeriksaan kesehatan  
Bonus Hadiah menarik

### Kelentuan:

Periode tabungan 1 s/d 10 tahun  
Usia anggota penabung minimal 20 tahun dan maksimal 55 tahun saat jatuh tempo  
Seloran bulanan Rp. 50.000.  
Jumlah setoran bulanan dan periode simpanan tidak bisa diubah namun dapat dilakukan seloran tambahan diluar seloran bulanan.  
Cover asuransi secara Gratis dengan syarat memenuhi seloran awal simpanan yaitu Rp. 1.500.000 untuk paket seloran bulanan Rp. 50.000 (berlaku kelipatan).

Memilih Tabungan umum syariah sebagai rekening asal (source account) bila seloran bulanan tidak masuk selama tiga bulan berturut-turut maka cover asuransi dihentikan dan dana Tabungan tabung akan dipindah bukukan ke Tabungan Jurnum Syariah secara otomatis  
Tabungan Jurnum Syariah tabung akan dipindah bukukan ke Satu Anggota bisa ikut lebih dari satu rekening

### Syarat:

Foto copy kartu identitas (KTP/SIM)

### Contoh:

Pilih paket seloran perbulan Rp. 2 juta, Periode kontrak 60 bulan pada bulan ke 30 apabila Anggota meninggal dunia maka dia akan mendapatkan asuransi pendidikan Rp. 200 juta dan pihak asuransi juga akan melanjutkan seloran tabungan Rp. 2 juta perbulan sampai selesai

## TABUNGAN MUDHARABAH BERJANGKA

Investasi Tepat Sesuai Syarif  
Dengan Keuntungan Berlipat

Tabungan berjangka yang seloran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu

### Akad:

Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah, dengan nisbah sebagai berikut:

- Jangka waktu 1 Bulan Nisbah 50% Anggota : 50% BMT
- Jangka waktu 3 Bulan Nisbah 52% Anggota : 48% BMT
- Jangka waktu 6 Bulan Nisbah 55% Anggota : 45% BMT
- Jangka waktu 9 Bulan Nisbah 57% Anggota : 43% BMT
- Jangka waktu 12 Bulan Nisbah 60% Anggota : 40% BMT
- Jangka waktu 24 Bulan Nisbah 70% Anggota : 30% BMT

## TABUNGAN MUDA BERJANGKA plus

Cara Investasi Mudah, Menguntungkan  
Dan Menantang

Tabungan berjangka khusus dengan mantaf asuransi santunan rawat inap dan kematian.

### Persyaratan:

- Mengisi formulir permohonan pembukaan Tabungan berjangka
- Polo kopi identitas diri (KTP/SIM)

### Akad:

Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah dengan nisbah 45% Anggota : 55% BMT

### Mantaf dan keuntungan:

GRATIS Tabarru' asuransi  
Mendapatkan santunan Rawat inap sebagai berikut:  
1. Rawat inap rumah sakit Rp. 200.000/Perhari (maksimal 180 hari setelahun  
2. Rawat ICU Rp. 400.000/perhari (maksimal 10 hari setelahun)  
3. Santunan biaya operasi Rp 2 juta (dalam setahun)  
Mendapatkan santunan kematian sebagai berikut :  
1. Santunan meninggal kecelakaan Rp 10 juta  
2. Santunan meninggal bukan kecelakaan Rp 5 juta

### Kelentuan:

Jangka waktu tabungan 36 bulan  
Nominal tabungan mulai dari Rp 25 juta dan berlaku kelipatan sampai dengan Rp 100 juta (santunan rawat inap dan kematian juga berlaku kelipatan)  
Tidak boleh diarik sebelum berakhirnya masa kontrak kecuali ada uzur syar  
Prosedur Klaim sesuai dengan ketentuan PT Asyik Saena Selanjera

### Persyaratan:

Harus menjadi anggota koperasi BMT UGT  
Membuka rekening tabungan umum syariah  
Mengisi formulir tabungan berjangka plus.  
Menyerahkan foto copy KTP

### DEFINISI AKAD

Mudharabah Musyarakah adalah bentuk akad Mudharabah dimana pengelola (mudharib/BMT) menyerahkan modalnya dalam kerjasama investasi tersebut

### Kelentuan Akad

1. Akad ini merupakan perpaduan dari akad Mudharabah dan aka Musyarakah.
2. BMT sebagai mudharib menyerahkan modal atau dananya dalam investasi bersama Anggota.
3. BMT sebagai pihak yang menyerahkan dananya (musytarik) memperoleh bagian keuntungan berdasarkan porsi modal yang disertakan.
4. Anggota sebagai Shohibul 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

## Koperasi BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Jember Kota (202)

28-08-2

## Laporan Saldo Tabungan

Sampai Tanggal : 28-08-2017

Golongan : 13 s/ 13  
 Golongan : 875 s/ 878  
 Antara AO : s/ AO  
 Antara Sal : 0.00 s/ 9,999,999,999.00

## [ 13 ] Tabungan Al Haromain

No.	Rekening	Gol Nas	Tgl Buka	Nama	JK	Alamat
1	202.13.001129.01	875	11-11-2008	MOHAMAT BAHYUS	L	KALISATAN BANGSALSARI
2	202.13.001130.01	875	11-11-2008	TIKMI NUR HAYATI	P	KALISATAN BANGSALSARI
3	202.13.001136.01	875	22-11-2008	SABUDIN	L	RENES WIROWONGSO AJUNG
4	202.13.001137.01	875	22-11-2008	B.FAIS SATRANI	P	RENES WIROWONGSO AJUNG
5	202.13.001173.01	875	11-01-2009	M.SOFYAN ARIFENDI	L	DURJO KARANGPRING SUKORAMB
6	202.13.001186.01	875	27-01-2009	NUR AZIZAH AKBARANI/H.ALI WAFA	P	DSN GENDIR KARANGPRING SUKO
7	202.13.001198.01	875	16-02-2009	AINUR ROFIK	L	KRAJAN KLOMPANGAN AJUNG
8	202.13.001199.01	875	16-02-2009	SITI KHOLIFAH	P	KRAJAN KLOMPANGAN AJUNG
9	202.13.001219.01	875	01-03-2009	SUKARDI S.SOS	L	DSN KRAJAN 02/02 KLUNGKUNG S
10	202.13.001220.01	875	01-03-2009	HAMAMI	P	DSN KRAJAN 02/02 KLUNGKUNG S
11	202.13.001639.01	875	19-12-2009	SI IRA WIJAYANTI	L	JL PEMUDA 1/80 GUDANG KARANG
12	202.13.001640.01	875	19-12-2009	SUPRIANTO	L	JL PEMUDA 1/80 GUDANG KARANG
13	202.13.001731.01	875	13-02-2010	ANA RIYATI	P	JL KACA PIRING 3/11 GEBANG PAT
14	202.13.001756.01	875	28-02-2010	LINDAWATI	P	JL MELATI 14/12 JEMBER KIDUL KA
15	202.13.001760.01	875	03-03-2010	B.FATIMAH	L	BANJARSENGON GENDIR
16	202.13.005160.01	878	12-11-2014	ABDUL WAFI k	L	SUMBER DANDANG 03/11 KERTOS
17	202.13.005361.01	878	04-03-2017	SUNARYO	L	DUSUN KLONING PAKUSARI JEMBE
18	202.13.005672.01	878	12-12-2013	TUTIM B. GHOFUR	P	JL. IKAN KAKAP KEBON AGUNG JE
19	202.13.005762.02	878	12-12-2013	TUTIM B. GHOFUR sty	P	JL.IKAN KAKAP 03/09 KEBON AGUN
20	202.13.005789.01	878	29-10-2013	ABDULLAH	L	JL. IKAN KAKAP LINGK GEBANG WA
21	202.13.006146.01	878	02-07-2014	FIRA NUR ALFAIN SALSABILA	P	JL LETJEN SUTOYO 177 KRANJING
22	202.13.006516.01	878	12-11-2014	ASMAUL HASANAH	P	SUMBER DANDANG 03/11 KERTOS
23	202.13.006538.01	878	24-11-2014	SARDIN	L	JL.IKAN KAKAP 01/09 KEBON AGUN
24	202.13.006741.01	875	07-05-2015	SUMAJI	L	DUSUN GEMPAL 1 RT.01RW.9 PAKU
25	202.13.006742.01	875	07-05-2015	HALIMA	P	DUSUN GEMPAL 1 RT.01 RW.09 PA
26	202.13.007020.01	875	06-08-2015	GIMAN	L	JL DR SUBANDI I / 57 LINK KREONG
27	202.13.007021.01	875	06-08-2015	WURJANDANI	P	JL DR SUBANDI I / 57 LINK KREONG
28	202.13.007281.01	875	07-10-2015	MUHAMMAD MUSLEH	L	DSN GENDIR KLUNGKUNG SUKOR
29	202.13.007292.01	875	08-10-2015	INSIYATI gfr	P	DUSUN ROWO PAKUSARI JEMBER
30	202.13.007415.01	875	25-11-2015	RUPA I	L	DSN TEGALAN SUMBER KEJAYAN
31	202.13.007756.01	875	17-03-2016	PARTO gfr/ar	L	LINGK SEMENGGU RT001/005 BINT
32	202.13.007757.01	875	17-03-2016	NUR HALIMA rhmn	L	LINK SEMENGGU RT1 RW5 BINTOR
33	202.13.008718.01	875	03-09-2016	JUMALIA m	P	DSN GENDIR RT1 RW10 KLUNGKUN
34	202.13.008831.01	875	13-10-2016	SYAIFUL RIJAL	L	JL IMAM BONJOL NO 48 LINK KRAJ
35	202.13.008832.01	875	13-10-2016	MALIHATIL UYUN	P	JL IMAM BONJOL NO 48 LINK KRAJ
36	202.13.008833.01	875	13-10-2016	ABDUL AL MALIK MADANI	L	JL IMAM BONJOL NO 48 LINK KRAJ
37	202.13.008834.01	875	13-10-2016	MUHAMMAD SUFYAN UMAIRY	L	JL IMAM BONJOL NO 48 LINK KRAJ
38	202.13.008835.01	875	13-10-2016	NIDA SAADATIDARAINI	P	JL IMAM BONJOL NO 48 LINK KRAJ
39	202.13.009014.01	875	22-12-2016	SODIKIN ant	L	DSN KRESEK PANCAKARYA AJUNG
40	202.13.009015.01	875	22-12-2016	BADRIAH atk	P	DSN KRESEK PANCAKARYA AJUNG
41	202.13.009023.01	875	26-12-2016	FITRIYAH sty	P	DSN GENDIR RT1 RW8 KLUNGKUN
42	202.13.009024.01	875	26-12-2016	ILHAM WAHYUDI sty	P	DSN GENDIR RT1 RW8 KLUNGKUN
43	202.13.009249.01	878	14-03-2017	SAHURAH	P	DUSUN TEGALAN RT02 RW01 SUM
Sub Total						
Total						



# KJKS BMT-UGT SIDOGIRI CAPEM JEMBER KOTA

Badan Hukum : 09/BH/KWK.13/VII/2000 (22 Juli 2000)

Kantor : Jl Kenanga Ruko Grace Jember Kidul Kaliwates Jember

Telp. (0331) 4431173

## TALANGAN & TAKE OVER HAJI

A. Dana talangan	: Rp. 22.500.000
Uang Masuk Diawal :	
1. Porsi	: Rp. 2.500.000
2. Ujroh	: Rp. 4.050.000
3. Saldo Muamalat	: Rp. 100.000
4. Tab Haromain BMT	: Rp. 100.000
5. Adm Buka Rek BMT	: Rp. 50.000
6. Materai	: Rp. 50.000
7. Ujroh Pengurusan	: Rp. 400.000
<b>TOTAL</b>	<b>: Rp. 7.250.000</b>
B. Take Over	: Rp. 22.500.000
Persyaratan	: Buku SPPH, Porsi, KTP/KK/Tab Bank Asli
Uang Masuk Diawal :	
1. Ujroh	: Rp. 4.050.000
2. Tab Haromain BMT	: Rp. 100.000
3. Adm Buka Rek BMT	: Rp. 50.000
4. Materai	: Rp. 50.000
5. Ujroh Pengurusan	: Rp. 400.000
<b>TOTAL</b>	<b>: Rp. 4.650.000</b>

14. Status Jemaah haji  
15. Status Perawatan

Mengatakan dengan sesungguhnya bahwa

1. Seluruh biaya dalam perjalanan haji dapat ditanggung/dibayarkan oleh jemaahnya
2. Apabila di kemudian hari ditemukan biaya dalam perjalanan yang disebutkan tidak benar, dan/atau melanggar peraturan yang berlaku maka saya bersedia untuk dituntaskan dan tidak menuntut pihak pengelola haji/ditanggung/dibayarkan dari BMT saya
3. Demikianlah Surat Pernyataan ini dibuat dengan sadar dan benar-benar dan tanpa paksaan dari pihak manapun

Mengatakan

Nama Petugas BMT/ BMT

Nama Calon Jemaah

**SURAT PERNYATAAN KEBENARAN IDENTITAS  
PENDAFTARAN JAMAAH HAJI  
(SPCH)**

Yang bertandatangan dibawah ini :

1. Nama : SOLEHAMA (1)
2. Nama Ayah Kandung : SOLEMAN (2)
3. Tempat/Tanggal lahir : Jember (3) 10-09-1977
4. Nomor KTP/NIK : 35092050004770001 (4)
5. Jenis Kelamin (5)  1. Pria 2. Wanita
6. Kewarganegaraan (6)  1. Indonesia 2. Asing
7. Alamat : JL. Manggar (7) 5/A liute Gebang Darwobayat
8. Kelurahan : Gebang (8)
9. Kecamatan : Patrang (9)
10. Kota : Jember (10)
11. Pekerjaan (11)  1. Pegawai Negeri Sipil 6. Pelajar/Mahasiswa  
2. TNI/Polri 7. Tani/Nelayan  
3. Dagang 8. BUMN/BUMD  
4. Swasta 9. Pensiunan  
5. Ibu Rumah Tangga
12. Pendidikan (12)  1. D 3. SLTA 5. S1 7. S3  
2. SLTP 4. D1/D2 6. S2
13. Pergi haji (13)  1. Pernah, Berangkat tahun ----- 2. Belum
14. Status Jemaah haji (14)  1. Reguler 2. Khusus 3. Pembimbing 4. Petugas
15. Status Perkawinan (15)  1. Sudah Menikah 2. Belum Menikah 3. Janda/Duda

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa :

- Seluruh data dalam dokumen adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan keabsahannya
- Apabila di kemudian hari ditemukan bahwa data dalam dokumen yang diberikan tidak benar dan/atau melanggar peraturan yang ada, maka saya bersedia untuk dibatalkan dan tidak dilanjutkan proses pendaftarannya dan dikembalikan dana BPIH nya.
- Demikianlah Surat Pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan tanpa paksaan dari pihak manapun

Mengetahui,

(17)

Nama Petugas BPS BPIH

(16) Jember, 13.07.2017

METERAI  
TEMPEL

F2B00AEF062908810

6000  
ENAM RIBU RUPIAH

Nama Calon Jemaah

**SURAT PENDAFTARAN PERGI HAJI (SPPH)**

Nomor Validasi : 14717071330644085811  
Nomor KTP : 3509205005770001  
Nama Lengkap : SOLEHANA  
Nama Ayah Kandung : SOLEMAN  
Tempat dan Tanggal Lahir : JEMBER, 10 MAY 1977  
Umur : 40 tahun  
Jenis Kelamin : WANITA  
Kewarganegaraan : INDONESIA  
Alamat : JL MANGGAR 5/A GEBANG DARWO BRT RT01 RW26  
Desa/Kelurahan : GEBANG  
Kecamatan : PATRANG  
Kabupaten : KAB. JEMBER  
Propinsi : JAWA TIMUR  
Kode Pos : 68117  
No Telp : 0 000  
No Handphone : 085100632104  
Pendidikan : SD  
Pekerjaan : DAGANG  
Pergi Haji : BELUM  
Golongan Darah : O  
Status Jamaah : BIASA  
Status Perkawinan : MENIKAH  
Kode Diagnosis :

Tanggal Set : 13 Juli 2017  
Bank : BMI  
No. Rekening : 7360002063



- Ciri - Ciri
1. Rambut LURUS
  2. Alis SEDANG
  3. Hidung MANCUNG
  4. Muka OVAL
  5. Tinggi 158 cm
  6. Berat 55 kg



KANTOR KEMENTERIAN AGAMA  
KAB. JEMBER

Penyelenggara Haji & Umrah

DRS. HAHMAD THOLABI, MHI  
NIP. 195911021995031002

KAB. JEMBER 14 JUL 2017

Calon Jemaah Haji

SOLEHANA

Catatan :

- Lembar 1 : Untuk Jamaah Haji
- Lembar 2 : Untuk BPS BPIH
- Lembar 3 : Untuk Kantor Kementerian Agama Kabupaten / Kota
- Lembar 4 : Untuk Kantor Wilayah Kementerian Agama Propinsi
- Lembar 5 : Untuk Direktorat Jendral Penyelenggara Haji dan Umrah

NO. VALIDASI : 14717071330641035611  
BANK : BMM  
KANTOR : BMM JEMBER  
ALAMAT : JL. PB. SUDIRMAN NO. 35,

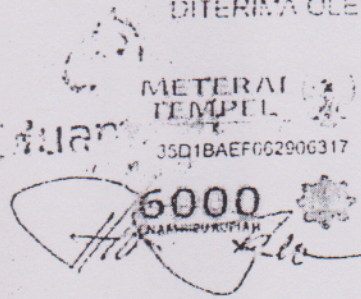
**TANDA BUKTI SETORAN  
BIAYA PENYELENGGARAAN IBADAH HAJI**

NOMOR REKENING : 7360002063  
NAMA JEMAAH : SOLEHANA  
JENIS KELAMIN : PEREMPUAN  
STATUS : MENIKAH  
TEMPAT LAHIR : JEMBER  
TANGGAL LAHIR : 10/05/1977  
ALAMAT : JL MANGGAR SA, 0317026,  
KODE POS : 68117  
DESA / KELURAHAN : GEBANG  
KECAMATAN : PATRANG  
KABUPATEN / KODYA : KAB. J E M B E R  
PROVINSI : JAWA TIMUR  
PENDIDIKAN : SD  
JUMLAH : Rp. 25.000.000  
TERBILANG : DUA PULUH LIMA JUTA RUPIAH

JEMBER, 13 JULY 2017  
DITERIMA OLEH

DISETOR OLEH

SOLEHANA





## SURAT KUASA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini, Calon Jemaah Haji:

Nama : SOLEHANA

Alamat : JL Manggar 5/A link Gebang Darwo barat - Gebang Patrang

No. KTP : 3509205005770001

Dengan ini memberikan kuasa kepada :

1. Kementerian Agama untuk mengelola dana Setoran Awal dan Setoran Lunas BPIH atas nama Saya;
2. PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk untuk memberikan informasi data Saya kepada Kementerian Agama dalam rangka pendaftaran BPIH.

Demikian Surat Kuasa ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya, dan Saya tunduk pada ketentuan dan syarat yang berlaku di Kementerian Agama maupun di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk, terima kasih.

Jkt 13.07.2017

S/put



Gbr. Wawancara Dengan Bapak Herman Widodo (Kepala Cabang), 15 Juli 2017



Gbr. Wawancara Dengan Bapak Yoyon Budiono (AOP/Kolektor), 18 Juli 2017



Gbr. Wawancara Dengan Bapak Abd Ghofur (PC/Landing), 8 Agustus 2017



Gbr. Wawancara Dengan Ibu Tutim (Nasabah), 10 Agustus 2017



Gbr. Wawancara Dengan Ibu Solehana (Nasabah), 14 Agustus 2017



# DENAH LOKASI BMT UGT SIDOGIRI CABANG PEMBANTU JEMBER KOTA



Nama : Mafiz Salsia Dewi

NIM : 083 133 134

Semester : VIII (Delapan)

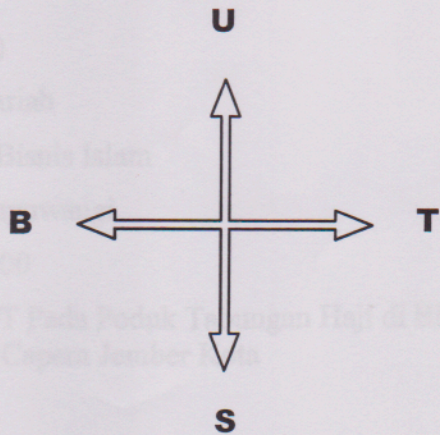
Prodi : Perbankan Syariah

Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam

Alamat : Songgol - Bangorejo

No TLP : 082 232 799 300

Judul Skripsi : Analisis SWOT Pada Podok Tawon Raj di BMT UGT Sidogiri Capem Jember Kota



Demikian Surat ini ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan  
terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surabaya, 07 Juni 2017

Ditanda

dan Nama Lengkap

dan Nama Lengkap



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. Mataram No. 1 Mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68138  
Website : WWW.in-jember.ac.id – e-mail : info@iain-jember.ac.id  
**J E M B E R**

Nomor : B-569/In.20//7.a/PP.00.9/ 06 /2017  
Lampiran : -  
Perihal : **Izin Penelitian Skripsi**

Kepada Yth.  
Pimpinan BMT-UGT Sidogiri Capem Jember Kota  
Di

TEMPAT

*Assalamu'alaikumWr.Wb.*

Diberitahukan dengan hormat bahwa untuk penyelesaian Program Sarjana S-1 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember, mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin penelitian kepada mahasiswa dengan identitas sebagai berikut:

Nama : Mutia Sisilia Dewi  
NIM : 083 133 154  
Semester : VIII (Delapan)  
Prodi : Perbankan Syariah  
Juruŝan : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Alamat : Songgon - Banyuwangi  
No TLP : 082 232 799 500  
Judul Skripsi : Analisis SWOT Pada Poduk Tabungan Haji di BMT UGT Sidogiri Capem Jember Kota

Demikian Surat izin ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terimakasih.

*Wassalamu'alaikumWr.Wb.*

Jember, 07 Juni 2017

an. Dekan,

Wakil Dekan Bidang Akademik  
Dan Pengembangan Lembaga



Muhammad Rokhim, S.Ag., M.F.I.W.



KOPERASI SIMPAN PINJAM SYARIAH  
**BMT UGT SIDOGIRI INDONESIA**

*Usaha Gabungan Terpadu*

Badan Hukum : 09/BH/KWK.13/VII/2000 (22 Juli 2000)  
Diubah dengan  
Badan Hukum : 199/PAD/M.KUKM.2/II/2015 (17 Februari 2015)



No : 12 /B.202/KOP. UGT/2017  
Perihal : Konfirmasi Penelitian  
Lampiran : ---- ooOoo ----

Kepada Yth;

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI & BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN ) JEMBER**  
Di Tempat

Assalamu'alaikum War. Wab.

Dengan hormat,  
Berdasarkan telah dilaksanakannya penelitian di kantor BMT UGT SIDOGIRI Cab.Pembantu Jember kota pada Hari Senin Tanggal 21 Agustus 2017 dengan nama mahasiswi sebagai berikut:

Nama : MUTIA SISILIA DEWI NIM: 083133154  
Semester : Ganjil  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam

Bersama ini kami sampaikan bahwa nama mahasiswi tersebut di atas telah selesai melaksanakan penelitian di BMT UGT SIDOGIRI Cab.Pembantu Jember kota.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.

Walaikum salam War. Wab.  
Jember, 21 Agustus 2017

Koperasi BMT UGT Sidogiri,  
Kepala Cab.Pembantu,

  
HERMAN WIDODO

## BIODATA PENULIS



Nama : Mutia Sisilia Dewi  
NIM : 083 133 154  
Jurusan / Prodi : Ekonomi Islam / Perbanka Syariah  
Tempat, Tanggal Lahir : Banyuwangi, 23 Mei 1995  
Alamat : Tampak Bayan RT 02 Rw 03 Desa Balak  
Kecamatan Songgon Kabupaten Banyuwangi  
Email : [mutiasisiliadewi@gmail.com](mailto:mutiasisiliadewi@gmail.com)

### Riwayat Pendidikan

1. (2001) Lulus RA Al-Anwar Balak Songgon
2. (2007) Lulus MI Hidayatul Mubtadiin Balak Songgon
3. (2010) Lulus SMP Unggulan Bustanul Makmur Genteng
4. (2013) Lulus MAN 1 Jember

# IAIN JEMBER