

**ANALISIS PERBANDINGAN STRATEGI MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH DI BMT UGT SIDOGIRI DAN BMT NU
(Studi Kasus BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan
BMT NU Cabang Kalisat Kabupaten Jember)**



OLEH :

FADLAN MAHBUBI

NIM: 083 122 015

DOSEN PEMBIMBING

Busriyanti., M.Ag

NIP. 19710610 199803 2 002

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

2017

**ANALISIS PERBANDINGAN STRATEGI MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH DI BMT UGT SIDOGIRI DAN BMT NU**

**(Studi Kasus BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan
BMT NU Cabang Kalisat Kabupaten Jember)**

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 Ekonomi Syariah

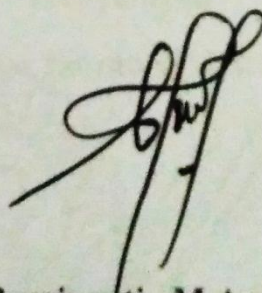
Oleh:

FADLAN MAHBUBI

NIM: 083 122 015

IAIN JEMBER

Disetujui Pembimbing,



Busriyanti., M.Ag

NIP. 19710610 199803 2 002

**ANALISIS PERBANDINGAN STRATEGI MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH DI BMT UGT SIDOGIRI DAN BMT NU
(Studi Kasus BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan
BMT NU Cabang Kalisat Kabupaten Jember)**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Pada:

Hari : Jum'at
Tanggal : 12 Mei 2017

Tim Penguji

Ketua Sidang,

Sekretaris

M.F. Hidayatullah S.H.I., M.S.I
NIP.19760812 200801 1 015

Retna Anggitaningsih, S.E., M.M
NIP.19740420 199803 2 001

Anggota

1. **Moch. Chotib, S.Ag., MM**
2. **Busriyanti, M.Ag**

Menyetujui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Moch. Chotib, S.Ag., MM
NIP.19740627 200212 1 003

MOTTO

وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسِطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا مَّحْسُورًا

Artinya: “Dan janganlah kamu jadikan tanganmu terbelenggu pada lehermu dan janganlah (pula) kamu terlalu mengulurkannya (maksudnya: terlalu kikir dan terlalu pemurah), karena itu kamu menjadi tercela dan menyesal.” (QS. Al-Isra’ : 29)¹



¹Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Jakarta: PT. Sukses Mandiri, 2012), 388.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis dedikasikan untuk pihak-pihak yang membantu dan membimbing akan terciptanya karya ini. Sungguh besar jasa kalian terhadap penulis yang hanya mampu mempersembahkan ucapan terima kasih yang tiada batas dengan ketulusan dan keikhlasan.

Kami ucapkan terima kasih kepada :

1. Ahmad Muddzarah. Abah terkasih yang selalu menjadi teman dan mampu menenangkan dikala penulis mengalami kebuntuan dalam problematika kehidupan.
2. Mahda Jamila. Umi tersayang yang senantiasa memberikan spirit dan mengajarkan arti tak kenal lelah dalam kehidupan penulis.
3. Rifki Habibi. Kakak kandung yang menjadi teman diskusi penulis.
4. K. Sholehuddin Baihaqi, K. Samsul Arifin dan Drs. K.H. Ahmad Rosidi Baihaqi. Guru besar penulis dalam mengenalkan ilmu agama, kajian kitab kuning dan beberapa ilmu lainnya di Pondok Pesantren Miftahul Ulum Sumber Taman Glagahwero Kalisat Jember.
5. Desi Rahmawati, Novi Irmawati, dan Lailatul Istiqlalia. Sahabat sejawat yang selama ini menjadi teman diskusi dan memberikan motivasi untuk menyelesaikan karya ini.
6. Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII). Organisasi tempat belajar penulis mengembangkan keilmuannya. Dan angkatan 2012 PMII Bongkar

yang selalu menjadi sahabat seperjuangan dan pembangkit semangat penulis dalam menjalani kehidupan.

7. *Acoustic Theater Of Syariah*. Sebuah komunitas ekstra kesenian yang membesarkan dan mengembangkan skill kesenian penulis.
8. Mashur Imam. Senior penulis yang menjadi kawan dan lawan disaat kajian diskusi perihal pengetahuan umum maupun khusus.
9. Kelas Muamalah C 2012. Teman seperjuangan dan sepenanggungan penulis dalam kelas-kelas kuliah untuk menambah wawasan.
10. Dan untuk pihak-pihak lainnya yang tidak bisa penulis secara detail, namun tidak mengurangi rasa hormat dan terima kasih yang tiada tara karena telah membantu dan membimbing penulis dalam mendayuh kehidupan, khususnya dalam penyelesaian karya ini.



KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

Alhamdulillah *robbi al-'alamin*, segala puja dan puji syukur penulis dihaturkan kehadiran Allah SWT *azzawajallah*, yang memberikan keistimewaan kepada manusia dengan memberikan akal sehingga menjadikan makhluk sebaik-baik ciptaan-Nya dan semoga selaku berdzikir serta mohon ampun atas segala kekhilafan penulis sebagai manusia yang hina. Dengan rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan tugas akhir skripsi dengan judul “Analisis Perbandingan Strategi Meningkatkan Jumlah Nasabah Di BMT UGT Sidogiri Dan BMT NU (Studi Kasus BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat Dan BMT NU Cabang Kalisat Kabupaten Jember)”.

Dan tak lupa, sholawat serta salam tercurah limpahkan keharibaan Baginda Rasulullah SAW, yang membawa hari demi hari semakin terang-benderang dengan *Islam rahmatan al-'alamin* sebagai wadah yang sangat istimewa guna menjadikan tauladan *uswatun hasanah* yang bisa penulis ambil dari beliau dan semoga syafaatnya teruntuk ummat yang masih cinta damai.

Tidak akan pernah sempurna jikalau terlalu membanggakan diri. Karya ini pun masih juga jauh dari kata sempurna. Sebab itu, segala kritik dan saran yang tertuju untuk karya ini serta diskusi dari berbagai pihak, penulis buka dengan lapang dada demi kesempurnaan dari karya ini.

Penulis menyadari, skripsi ini tidak akan pernah selesai tanpa bantuan banyak pihak, khususnya dalam diskusi dan memberikan pemahaman konstruktif

yang semuanya telah mewarnai uraian-uraian dari skripsi ini. Dalam kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Babun Suharto, S.E.,MM selaku Rektor IAIN Jember yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menyusun skripsi ini.
2. Moch. Chotib, S.Ag.,MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam yang selalu memberikan arahan dan motivasi terhadap penulis.
3. Drs. H. Sutrisno, RS, M.H.I selaku Dekan Fakultas Syari'ah yang membina penulis untuk selalu bertawakal kepada Allah SWT.
4. Abdul Rokhim, S.Ag.,M.E.I selaku Wakil Dekan I Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah berkenan mengajari penulis tentang menjadi manusia yang terus berjuang tanpa henti.
5. Pujiono, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Akademik yang senantiasa memberikan motivasi pendidikan terhadap penulis.
6. M.F, Hidayatullah.,S.H.I.,M.S.I dan Daru Anondo., S.E.,M.Si selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam dan Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam yang selalu mengingatkan tentang disiplin dan menghargai waktu terhadap penulis.
7. Nikmatul Masruroh, M.E.I selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, yang selalu memberikan motivasi menuntut ilmu kepada penulis.
8. Mahmudah, M.Ag selaku Dosen Syari'ah yang mengajarkan arti pentingnya berpendidikan terhadap penulis.

9. Busriyanti, M.Ag selaku Dosen Pembimbing yang senantiasa membimbing dengan penuh kesabaran dan keikhlasan penulis dalam pembuatan karya ini.
10. Segenap Dosen”Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam” dan “Fakultas Syari’ah” yang telah mencurahkan ilmu dan pengalamannya kepada penulis sebagai bekal dalam mengarungi di kehidupan dunia dan akhirat.
11. Bapak Edi Efendi, selaku Kepala BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat yang telah memberikan izin untuk melaksanakan penelitian.
12. Bapak A. Taufiqurrahman, selaku Kepala BMT NU Cabang Kalisat yang telah memberikan izin untuk melaksanakan penelitian.
13. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu-persatu.

Semoga budi baik yang diberikan kepada penulis tercatat sebagai amal shaleh dan mendapat balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT.

Akhirnya, penulis berharap skripsi ini bisa memberikan manfaat terhadap pembacanya dan semoga terhitung pahala disetiap lembaran uraiannya.

Jember, 18 Jumadil-Akhirah 1438 H
17 Maret 2017 M

Penulis,

Fadlan Mahbubi
NIM.083 122 015

ABSTRAK

Fadlan Mahbubi, Busriyanti, M.Ag, 2017: Analisis Perbandingan Strategi Meningkatkan Jumlah Nasabah Di BMT UGT Sidogiri Dan BMT NU (Studi Kasus BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat Dan BMT NU Cabang Kalisat Kabupaten Jember)

Baitul Maal Wat Tamwil atau yang sering kita kenal dengan BMT merupakan suatu Lembaga Keuangan Mikro Syariah Non Bank yang hadir di tengah-tengah masyarakat saat ini. Dalam operasional usahanya hampir mirip dengan perbankan yaitu melakukan kegiatan penghimpunan dana dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan, serta memberikan jasa pada dasarnya merupakan pengembangan dari konsep ekonomi dalam Islam terutama dalam bidang keuangan.

Istilah BMT adalah penggabungan dari *Baitul Maal dan Baitul Tamwil*. *Baitul Maal* adalah lembaga keuangan yang berkegiatan mengelola dana yang bersifat nirlaba (sosial). Sumber dana diperoleh dari zakat, infaq, sedekah, atau sumber lain yang halal. Sedangkan *Baitul Tamwil* adalah lembaga keuangan yang berkegiatan menghimpun dana dan menyalurkan dana masyarakat serta bersifat *profite motive*. Penghimpunan dana diperoleh melalui simpanan pihak ketiga dan penyalurannya dilakukan dalam bentuk pembiayaan atau investasi, yang dijalankan berdasarkan prinsip syari'at.

Fokus penelitian ini adalah: 1) Bagaimana strategi di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah. 2) Bagaimana perbandingan peningkatan jumlah nasabah dari BMT UGT Sidogiri dan BMT NU Cabang Kalisat. 3) Bagaimana analisis strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah antara BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat.

Penelitian merupakan penelitian kualitatif. Penentuan informan menggunakan teknik *purpose sampling*. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik observasi, wawancara, dan komentar. Analisis data menggunakan analisis deskriptif. Uji keabsahan data dilakukan dengan triangulasi sumber.

Hasil penelitian ini adalah dalam lembaga keuangan syari'ah, sudah tidak asing lagi yang namanya strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah. Dalam hal strategi dalam peningkatan jumlah nasabah yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat yaitu dengan meningkatkan sistem pelayanan, strategi pemasaran produk dan kendala-kendala disetiap lembaga yang meliputi tertib administrasi dan kebutuhan kantor.

Selain itu, persaingan diantara kedua lembaga tersebut berjalan dengan baik tanpa menjelek-jelekan lembaga yang lainnya. Di dalam dunia bisnis yang berlandaskan syariah, transparansi adalah termasuk konsep Syariah dalam berbisnis. Dalam hal ini kedua lembaga menjelaskan dan memaparkan produk-produknya ke para nasabah agar mengetahui kelebihan dan kelemahan disetiap produk-produknya serta para nasabah bisa memikirkan produk lembaga apa dan yang mana yang sesuai dengan kebutuhannya.

DAFTAR ISI

HALAMAN COVER.....	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PENGESAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN	Error! Bookmark not defined.
MOTTO	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR ISI.....	xi
BAB I.....	Error! Bookmark not defined.
PENDAHULUAN	Error! Bookmark not defined.
A. Latar Belakang Masalah	Error! Bookmark not defined.
B. Fokus Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
C. Tujuan Penelitian	Error! Bookmark not defined.
D. Manfaat Penelitian	Error! Bookmark not defined.
E. Definisi Istilah.....	Error! Bookmark not defined.
F. Sistematika Pembahasan.....	Error! Bookmark not defined.
BAB II.....	Error! Bookmark not defined.
KAJIAN KEPUSTAKAAN.....	Error! Bookmark not defined.
A. Penelitian Terdahulu	Error! Bookmark not defined.
B. Kajian Teori	Error! Bookmark not defined.
BAB III	Error! Bookmark not defined.
METODE PENELITIAN.....	Error! Bookmark not defined.
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	Error! Bookmark not defined.

B. Lokasi Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
C. Tahap-Tahap Penelitian	Error! Bookmark not defined.
D. Instrument Penelitian	Error! Bookmark not defined.
E. Sumber Data.....	Error! Bookmark not defined.
F. Teknik Pengumpulan Data.....	Error! Bookmark not defined.
G. Analisis Data.....	Error! Bookmark not defined.
H. Keabsahan Data	Error! Bookmark not defined.
BAB IV	Error! Bookmark not defined.
PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS.....	Error! Bookmark not defined.
A. Gambaran Objek Penelitian	Error! Bookmark not defined.
B. Penyajian Data dan Analisis	Error! Bookmark not defined.
C. Pembahasan Temuan	Error! Bookmark not defined.
BAB V.....	Error! Bookmark not defined.
PENUTUP.....	Error! Bookmark not defined.
A. Kesimpulan	Error! Bookmark not defined.
B. Saran	Error! Bookmark not defined.
LAMPIRAN – LAMPIRAN	
1. Surat pernyataan keaslian tulisan	
2. Matrik penelitian	
3. Pedoman wawancara	
4. Responden	
5. Surat ijin penelitian skripsi BMT UGT Sidogiri	
6. Surat ijin penelitian skripsi BMT NU	
7. Surat keterangan selesai penelitian BMT UGT Sidogiri	
8. Jurnal kegiatan penelitian BMT UGT Sidogiri	
9. Surat keterangan selesai penelitian BMT NU	
10. Jurnal kegiatan penelitian BMT NU	

11. Dokumentasi BMT UGT Sidogiri

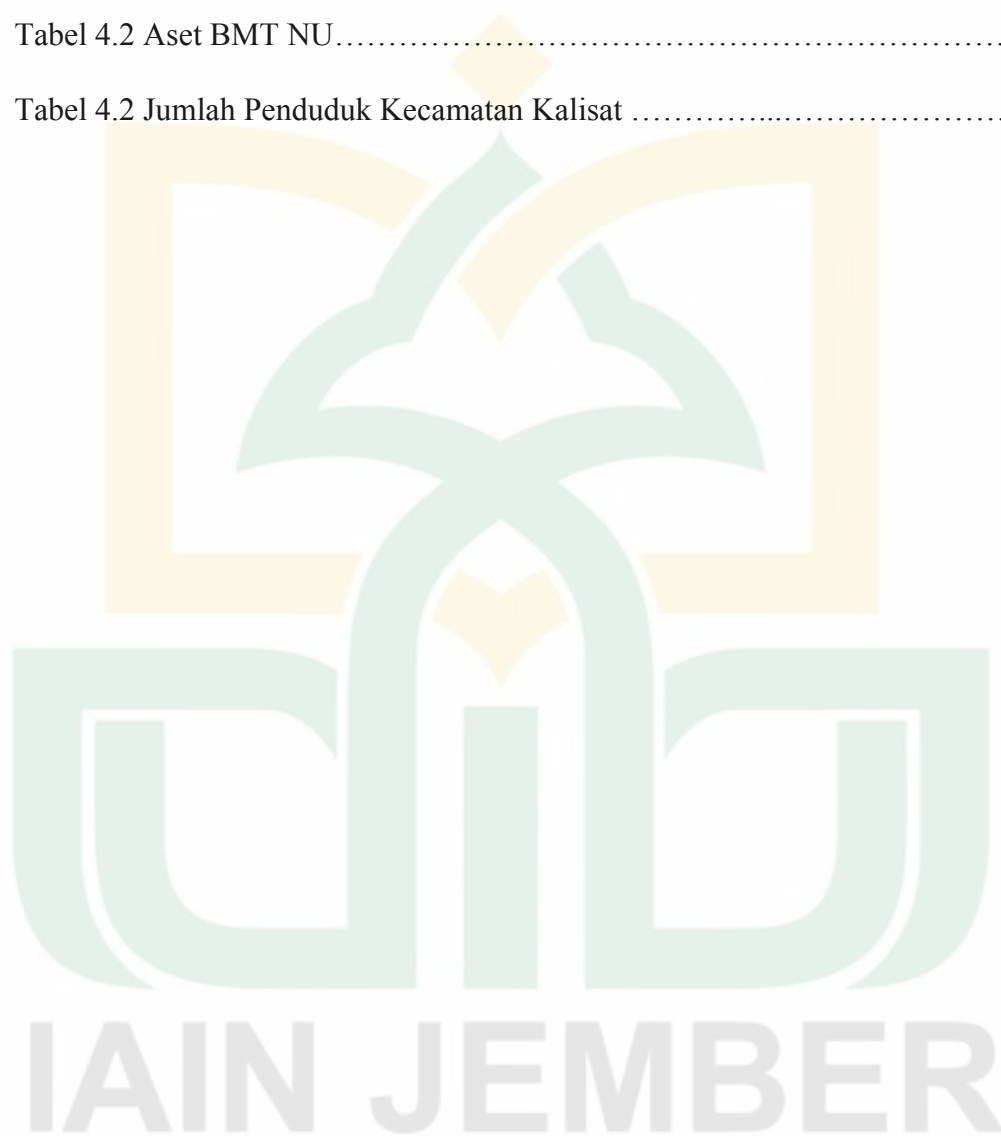
12. Dokumentasi BMT NU

13. Biodata penulis



DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Perbandingan Strategi	82
Tabel 4.2 Aset BMT UGT Sidogiri	83
Tabel 4.2 Aset BMT NU.....	83
Tabel 4.2 Jumlah Penduduk Kecamatan Kalisat	83



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Upaya intensif pendirian Bank Syariah di Indonesia dapat ditelusuri jejaknya sejak tahun 1988 di saat pemerintah mengeluarkan Paket Kebijakan Oktober (Pakto) pada tanggal 27 Oktober 1988 yang berisi liberalisasi industri perbankan. Yakni jumlah perbankan di Indonesia mulai bertambah pada saat itu, sebelum dikeluarkannya *deregulasi dan debirokrasi* pada tanggal 1 Juni 1983. Dunia perbankan di tandai dengan campur tangan Bank Indonesia sebagai Bank Sentral. Bank-bank swasta cenderung konvensional dan kurang profesional dalam mengelolanya.¹ Para ulama waktu itu telah berusaha untuk mendirikan bank bebas bunga, tapi tidak ada satupun jenis perangkat hukum yang dapat dirujuk kecuali bahwa perbankan dapat saja menetapkan bunga sebesar 0%.

Setelah adanya rekomendasi dari lokakarya ulama tentang bunga bank dan perbankan di Cisarua, Bogor tanggal 19-22 Agustus 1990, kemudian diikuti dengan UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan, dimana perbankan bagi hasil diakomodasikan, maka Bank Muamalat Indonesia merupakan Bank Umum Syariah pertama yang beroperasi di Indonesia. Pendirian Bank Muamalat ini diikuti oleh pendirian Bank Perkreditan Rakyat Syariah. Namun demikian, adanya kedua jenis bank tersebut belum sanggup menjangkau

¹Syamsu Iskandar, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: In Media, 2013), 10.

masyarakat Islam lapisan bawah. Oleh karena itu, maka dibangunlah lembaga-lembaga simpan pinjam yang disebut Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS).²

Kalangan umat Islam sendiri secara emosional menunjukkan antusiasmenya. Harapan menjalani hidup secara syariah dunia akhirat sudah di depan mata. Mereka dapat menjalankan ibadah dengan tenang, menghidupi keluarganya dengan rejeki yang halal. Sebab konsep syariah ini dikembangkan mengiringi kebutuhan sektor riil, yang melarang jual beli uang, spekulasi, dan tidak mengakui nilai mendatang. Ini semua bentuk riba menurut sistem syariah.³

Sampai saat ini belum diperoleh data yang memberikan gambaran seberapa besar potensi masyarakat yang menjadi sasaran utama pemasaran produk perbankan Islam tersebut, yang memang memilih Lembaga Keuangan Syariah karena menganggap bunga bank itu riba, mengingat banyaknya nasabah dari lembaga-lembaga keuangan syariah tersebut tidak berbank tunggal. Di saat tingkat bagi hasil yang di terima oleh para deposan Bank Syariah kurang lebih setara atau lebih baik dari pada tingkat bunga yang ditawarkan oleh Bank Konvensional, maka Bank Syariah akan menjadi prioritas pertama. Apabila yang terjadi adalah sebaliknya maka prioritas pemilihan bank tersebut berpindah kepada Bank Konvensional.

²Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah, Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*. (Jakarta: Alvabet, 1999), 26.

³Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: STIM YKPN, 2011), 19.

Banyaknya bank-bank baru akan menjadikan persaingan semakin ketat di antara bank tersebut. Bagi seorang konsumen atau nasabah hal tersebut akan membuat mereka lebih selektif di dalam memilih bank-bank yang menjamur. Lembaga Keuangan Syariah sebagai sebuah bank pada awal berdirinya mempunyai tujuan untuk bisa bermuamalah dalam bidang ekonomi yang sesuai dengan syariat Islam, juga harus bersaing dengan bank lainnya untuk merebut nasabah. Akan tetapi yang menjadi permasalahan adalah motivasi dari nasabah di Lembaga Keuangan Syariah sangat beraneka ragam.

Meskipun pada mulanya Lembaga Keuangan Syariah ingin mewadahi dan menampung masyarakat yang tidak setuju dengan sistem bunga Bank Konvensional, akan tetapi tidak menutup kemungkinan karena motivasi lainnya, seperti karena hanya faktor dekatnya letak bank tersebut dari tempat tinggal nasabah atau karena faktor pelayanan ataupun faktor lainnya. Dengan mengetahui motivasi dari nasabah tentunya hal ini akan bermanfaat bagi usaha untuk mengembangkan Lembaga Keuangan Syariah dan dalam hal ini keberadaan BMT diharapkan mampu mengatasi masalah melalui pemenuhan kebutuhan ekonomi kemasyarakatan.

Baitul Maal Wat Tamwil atau yang sering kita kenal dengan BMT merupakan suatu Lembaga Keuangan Mikro Syariah Non Bank yang hadir di tengah-tengah masyarakat saat ini. Dalam operasional usahanya hampir mirip dengan perbankan yaitu melakukan kegiatan penghimpunan dana dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan, serta memberikan

jasa pada dasarnya merupakan pengembangan dari konsep ekonomi dalam Islam terutama dalam bidang keuangan.

Istilah BMT adalah penggabungan dari *Baitul Maal dan Baitul Tamwil*. *Baitul Maal* adalah lembaga keuangan yang berkegiatan mengelola dana yang bersifat nirlaba (sosial). Sumber dana diperoleh dari zakat, infaq, sedekah, atau sumber lain yang halal. Sedangkan *Baitul Tamwil* adalah lembaga keuangan yang berkegiatan menghimpun dana dan menyalurkan dana masyarakat serta bersifat *profite motive*. Penghimpunan dana diperoleh melalui simpanan pihak ketiga dan penyalurannya dilakukan dalam bentuk pembiayaan atau investasi, yang dijalankan berdasarkan prinsip syari'at.⁴

Dalam sejarah pendiriannya, Koperasi Usaha Gabungan Terpadu disingkat koperasi UGT Sidogiri mulai beroperasi pada tanggal 5 *Rabiul awal* 1421 *Hijriah* atau 6 Juni 2000 Masehi di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan hukum Koperasi dari Kantor Wilayah Dinas Koperasi PK dan Propinsi Jawa Timur dengan surat keputusan nomor : 09/BH/ KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000.⁵

Pada tahun tersebut para pengurus BMT Sidogiri mulai berusaha mengembangkan misinya ke seluruh Indonesia. Pembukaan cabang pertama bertempat di Surabaya. Pembukaan BMT Sidogiri cabang Surabaya diberi nama BMT Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri. Dan tempat kedua berada di kota Jember. Usaha pengembangan koperasi yang dilakukan dengan adanya pembukaan cabang baru tersebut masih tetap berlanjut hingga sekarang.

⁴Hertanto Widodo, M. Asmaldi Firman dkk, *Panduan Praktis Operasional BMT*, (Bandung: Mizan, 1999), 81.

⁵Laporan Rapat Anggota Tahunan 2014 BMTUGT Sidogiri.

Sehingga BMTUGT Sidogiri menjadi sebuah lembaga yang memiliki asset yang besar. Dalam setiap tahun Koperasi UGT Sidogiri diharapkan bisa membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten atau kota-kota yang dinilai memiliki potensi untuk pengembangan BMT Sidogiri.

Koperasi UGT didirikan oleh beberapa guru dan pimpinan madrasah filial Madrasah Miftahul Ulum (MMU) pondok pesantren Sidogiri, alumni pondok pesantren Sidogiri dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas (UGT) pondok pesantren Sidogiri. Dalam jangka panjang koperasi UGT diharapkan bisa dibuka beberapa unit pelayanan kabupaten-kabupaten yang banyak ditempati oleh anggota koperasi UGT.

Koperasi UGT merupakan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) kedua yang berlatar belakang pondok pesantren Sidogiri. Sebelumnya, pada 17 Juli 1997, berdiri koperasi BMT MMU yang beroperasi di kabupaten Pasuruan dengan memiliki 12 unit pelayanan, delapan diantaranya merupakan BMT dengan usaha simpan pinjam pola syariah dan tiga unit merupakan unit usaha riil.

Sedangkan sejarah awal dari BMTNU berangkat dari keprihatinan terhadap kondisi perekonomian Indonesia yang sedang lesu pada saat itu, maka kaum Nahdliyin (NU) sebagai organisasi dengan basis kemasyarakatan yang besar, tersebar merata di seluruh penjuru nusantara dengan struktur organisasi yang tertata dan mengakar kuat, dengan jutaan umat pengikutnya dari berbagai kalangan. Maka dipandang perlu untuk membangun sebuah lembaga keuangan

syariah yang mampu mengembangkan ekonomi umatnya yang kebanyakan berada di level grass root (usaha mikro dan kecil).

Kemudian pada pelaksanaan Konferensi Pertemuan Cabang (KONPERCAB) NU Kabupaten Sumenep pada bulan Juli 2006, mengamanatkan agar pengurus cabang NU di Pulau Sapudi mendirikan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS NU). Kemudian Pimpinan Cabang (PC) NU terpilih membentuk PC Lembaga Perekonomian, yang kemudian PC Lembaga Perekonomian Kota Semarang ini membentuk Koperasi NU (NU) / KSU NUS. Namun karena semakin tinggi minat masyarakat untuk memanfaatkan jasa keuangan syariah yang merupakan konsekuensi logis semakin membaiknya pemahaman masyarakat terhadap ajaran Islam yang memberikan pedoman dalam setiap aspek kehidupan, termasuk dalam berbisnis.

Disisi lain, minat masyarakat terhadap jasa keuangan syariah ini juga disebabkan karena beberapa keunggulan yang dimiliki oleh lembaga keuangan syariah itu sendiri yang tercermin dari prinsip-prinsip yang digunakan, khususnya prinsip yang menjunjung tinggi nilai-nilai keadilan dan kesetaraan. Maka, dalam koperasi NU ini, dibentuk Unit Keuangan Syariah yang dinamai BMT "NU". Sebagai kepastian hukum atas keberadaan lembaga yang diharapkan mampu menjadi pengayom dan pengembangan perekonomian ummat dengan basis syariah.

Pada umumnya orang mengasumsikan mengenai pemasaran atau memasarkan barang yaitu menjual barang agar laku terjual. Hal tersebut

hanyalah sebagian kecil dari kegiatan pemasaran. Pemasaran memiliki cakupan kegiatan yang luas dari itu yakni meliputi perumusan jenis produk, bagaimana cara menyalurkan produk tersebut kepada konsumen, bagaimana cara promosi untuk mengkomunikasikan produk tersebut kepada konsumen, serta bagaimana mengatasi kondisi persaingan yang dihadapi oleh perusahaan dan sebagainya.⁶

Oleh karena itu penulis ingin mengangkat skripsi tentang lembaga tersebut dengan judul "Analisis Perbandingan Strategi Meningkatkan Jumlah Nasabah di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu dan BMT NU Cabang Kalisat". Disana sudah berdiri BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dengan kurun waktu 3 tahun sudah memiliki 7.231 nasabah dengan rincian, 5.731 diproduk Tabungan dan 1518 nasabah di produk Pembiayaan Sedangkan diBMT NU Cabang Kalisat mempunyai 1225 dan 2170 nasabah di masing – masing produk yaitu Tabungan dan Pembiayaan selama kurun waktu 1 tahun berjalan. Dalam data tersebut, peneliti akan berusaha mencari tahu strategi apa saja yang di gunakan oleh BMTUGT Sidogiri dan BMTNU dalam meningkatkan jumlah nasabahnya.

B. Fokus Penelitian

Dari latar belakang permasalahan di atas, maka pokok permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah ?

⁶Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Strategis*, (Yogyakarta: BPFE, 2001), 183.

2. Bagaimana perbandingan peningkatan jumlah nasabah dari BMT UGT Sidogiri dan BMT NU Cabang Kalisat ?
3. Bagaimana analisis strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah antara BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan fokus penelitian, maka penelitian ini mempunyai tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui strategi-strategi management di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat terhadap peningkatan jumlah nasabah.
2. Untuk mengetahui perbandingan dan peningkatan jumlah nasabah dari BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat dengan masing-masing strategi.
3. Untuk mengetahui analisis strategi yang digunakan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat dalam meningkatkan jumlah nasabah.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Memberikan gambaran lebih jauh kepada para ilmuwan, peneliti, pembaca, dan masyarakat bahwa ada berbagai strategi management di

BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat terhadap peningkatan jumlah nasabah.

2. Sebagai bahan pertimbangan pihak Lembaga Keuangan Syariah di dalam mengembangkan sistem bagi hasil.
3. Untuk memberikan gambaran kepada pihak-pihak yang berminat untuk mengembangkan Bank Islam tentang pemahaman masyarakat selama ini tentang bank.

E. Definisi Istilah

1. Fokus pembahasan

Untuk menghindari kesalahan persepsi dan pembiasan makna maka peneliti menegaskan maksud masing-masing bagian judul.

- a. Analisis Deskriptif adalah analisis laporan keuangan yang bertujuan untuk mendapat kaninformasi perkembangan keadaan keuangan perusahaan dengan cara menganalisa secara spesifik guna mendapatkan hasil yang akurat.
- b. Strategi meningkatkan nasabah adalah kecenderungan atau kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu. Cara yang digunakan oleh lembaga terkait untuk lebih meningkatkan daya jual dan daya tarik terhadap pangsa pasar dalam hal ini adalah nasabah.
- c. *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam yang tata cara beroperasinya

mengacu kepada ketentuan-ketentuan Alquran dan Hadist. *Baitul Maal wa Tamwil* beroperasi mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara Islam.

Dalam tata cara bermuamalat itu di jauhi praktek-praktek yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur ribah untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan. Untuk menjamin operasi bank Islam tidak menyimpang dari tuntunan syari'ah, maka pada setiap bank Islam hanya diangkat manager dan pimpinan bank yang sedikit banyak menguasai prinsip muamalah Islam.

Amin Aziz mengungkapkan bahwa BMT adalah balai usaha mandiri terpadu yang dikembangkan dari konsep *Baitul Maal wa Tamwil*. Dari segi *Baitul Maal*, BMT menerima titipan zakat, infaq, sedekah, manfaatnya untuk kesejahteraan masyarakat kecil, fakir, dan miskin. Pada aspek *Baitul Tamwil*, BMT mengembangkan usaha-usaha produktif untuk meningkatkan pendapatan pengusaha kecil dan anggota.⁷

2. Pengertian Analisis Menurut Para Ahli

Kamus Besar Bahasa Indonesia : Analisis adalah penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri serta

⁷Neni Sri Imanayati, *Aspek-Aspek Hukum BMT*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2010), 72.

hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.

Kamus Akuntansi : Analisis adalah melakukan evaluasi terhadap kondisi dari pos-pos atau ayat-ayat yang berkaitan dengan akuntansi dan alasan-alasan yang memungkinkan tentang perbedaan yang muncul.

Anne Gregory : Analisis adalah langkah pertama dari proses perencanaan.

Dwi Prastowo Darminto & Rifka Julianty : Analisis merupakan penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri, serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.

Syahrul & Mohammad Afdi Nizar : Analisis berarti melakukan evaluasi terhadap kondisi dari pos-pos atau ayat-ayat yang berkaitan dengan akuntansi dan alasan-alasan yang memungkinkan tentang perbedaan yang muncul.

Wiradi : Analisis adalah aktivitas yang memuat sejumlah kegiatan seperti mengurai, membedakan, memilah sesuatu untuk digolongkan dan dikelompokkan kembali menurut kriteria tertentu kemudian dicari kaitannya dan ditaksir maknanya.

Komaruddin : Analisis adalah kegiatan berfikir untuk menguraikan suatu keseluruhan menjadi komponen sehingga dapat mengenal tanda-

tanda komponen, hubungannya satu sama lain dan fungsi masing-masing dalam satu keseluruhan yang terpadu.⁸

3. Pengertian dan Konsep Strategi

Istilah strategi berasal dari kata Yunani *strategia* (*Stragos* = militer dan *ag* = memimpin), yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jenderal. Konsep ini relevan dengan situasi pada zaman dulu yang sering diwarnai perang, dimana jenderal dibutuhkan untuk memimpin suatu angkatan perang agar dapat selalu memenangkan perang. Strategi juga bisa diartikan sebagai suatu rencana untuk pembagian dan penggunaan kekuatan militer dan material pada daerah tertentu untuk mencapai tujuan tertentu. Strategi militer didasarkan pada pemahaman akan kekuatan dan penempatan posisi lawan, karakteristik medan perang kekuatan dan karakter sumber daya yang tersedia, sikap orang-orang yang menempati teritorial tertentu, serta antisipasi terhadap perubahan yang mungkin terjadi.⁹

Menurut Stoner, Freeman, dan Gilberg, Jr. (1995) konsep strategi dapat didefinisikan 2 perspektif yang berbeda yaitu: apa yang organisasi itu akan dilakukan (*intends to do*), apa yang organisasi akhirnya lakukan (*eventually does*).

⁸http://www.academia.edu/8798195/Definisi_dan_Pengertian_Analisis_Menurut_Para_Ahli_-_Fatih_iO

⁹Fandy Tjiptono, Chandra Gregorius, dan Adriana Dedi, *Pemasaran Strategik*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2008), 324.

Berdasarkan perspektif yang *pertama*, strategi dapat didefinisikan sebagai program untuk menentukan dan mencapai tujuan organisasi dan mengimplementasikan misinya. Sedangkan berdasarkan perspektif yang *kedua* strategi didefinisikan sebagai pola tanggapan atau respon organisasi terhadap lingkungannya sepanjang waktu.

Pernyataan strategi secara eksplisit merupakan kunci keberhasilan dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis. Strategi memberikan kesatuan arah bagi semua anggota organisasi. Bila konsep strategi tidak jelas, maka keputusan yang diambil akan bersifat subyektif atau berdasarkan intuisi belaka dan mengabaikan keputusan yang lain.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi pembahasan yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Format penulisan sistematika pembahasan adalah bukan seperti daftar isi, melainkan dalam bentuk deskriptif naratif.¹⁰

Adapun sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah:

BAB : Pendahuluan. Pada bab ini dibahas mengenai gambaran singkat tentang keseluruhan pembahasan untuk dituangkan pada bab-bab selanjutnya. Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan penelitian terdahulu.

¹⁰Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: Stain pres, 2014), 48.

BAB II : Kajian pustaka. Bab ini berisi tentang kajian teori sebagai pendukung karya ilmiah ini yang digunakan sebagai menganalisa masalah yang sedang diteliti dalam hal ini tentang Analisis Perbandingan Strategi Meningkatkan Jumlah Nasabahdi BMT UGT Sidogiri dan BMT NU(studi kasus BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu

Kalisatdan BMT NU Cabang Kalisat).

BAB III : Metode penelitian. Mendeskripsikan tentang metode penelitian yang mencakup pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, tahap-tahap penelitian, instrument penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, analisis data, dan keabsahan data.

BAB IV : Penyajian data dan hasil. Memaparkan gambaran obyek penelitian, penyajian dan analisis data serta pembahasan temuan. Bagian ini adalah yang diperoleh dilapangan dan juga untuk menarik kesimpulan dalam rangka menjawab masalah yang telah dirumuskan.

BAB V : Berisi tentang kesimpulan dan saran. Kesimpulan ini berisi tentang rangkuman dari hasil jawaban dari fokus penelitian. Sedangkan saran-saran merupakan tindak lanjut dari hasil temuan.¹¹

¹¹Ibid, 69.

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian terdahulu, dalam penelitian ini digunakan untuk membantu mendapatkan gambaran dalam menyusun kerangka pikir mengenai penelitian ini. Disamping itu untuk mengetahui persamaan dan perbedaan dari beberapa penelitian dan faktor-faktor penting lainnya, sebagai kajian yang dapat mengembangkan wawasan berpikir peneliti. Beberapa penelitian yang dikaji yaitu:

- a. Penelitian Okrisal Eka Putra 2013 dengan judul “ *Strategi Keunggulan Bersaing Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah di PT BPRS Mitra Cahaya Indonesia Ngaglik Sleman.*”

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui

- 1) Untuk mengetahui Strategi bersaing PT. BPRS Mitra Cahaya Indonesia dalam pasar perbankan.
- 2) Untuk mengetahui PT. BPRS Mitra Cahaya Indonesia dalam meningkatkan jumlah nasabah.
- 3) Untuk mengetahui keunggulan bersaing PT. BPRS Mitra Cahaya Indonesia dalam untuk meningkatkan jumlah nasabah.¹³

¹³ Okrisal Eka Putra, “*Strategi Keunggulan Bersaing Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah di PT BPRS Mitra Cahaya Indonesia Ngaglik Sleman.*”

Persamaan penelitian Okrisal Eka putra dengan penelitian ini adalah penelitian tersebut meneliti perilaku konsumen dalam proses keputusannya untuk menabung. Untuk metode analisisnya juga menggunakan analisis faktor dan untuk uji instrumen menggunakan validitas dan reliabilitas serta metode regresi linier berganda. Perbedaannya adalah penelitian Okrisal Eka Putra dilakukan pada PT. BPRS Mitra Cahaya Indonesia, sedangkan penelitian ini menyoroti Lembaga Keuangan Syariah Baitul Maal wa Tamwildi cabang pembantu Kalisat. Disamping itu Okrisal Eka putra hanya menyoroti pada faktor motivasi saja, yang termasuk aspek psikologis. Sedangkan penelitian ini menyoroti pada faktor lingkungan (sosial budaya) dan faktor stimuli pemasaran.

- b.** Penelitian Fahrul Ulum 2015 Skripsi yang berjudul “Strategi Keunggulan Bersaing Bank BNI Syariah cabang Dharmawangsa Surabaya dalam Meningkatkan jumlah Nasabah” ini merupakan hasil penelitian kualitatif yang bertujuan untuk mengetahui strategi-strategi apa saja yang dilakukan BNI Syariah cabang Dharmawangsa Surabaya untuk meningkatkan jumlah nasabah. BNI Syariah cabang Dharmawangsa Surabaya merupakan perbankan Islam yang beroperasi sejak tahun 2011 ini perlu strategi untuk meningkatkan jumlah nasabah. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan metode teknik analisis deskriptif kualitatif yaitu

menggunakan tehnik pengumpulan berupa observasi, dokumentasi dan wawancara, data penelitian yang diperoleh terhimpun dari wawancara yang dilakukan secara langsung dengan unit pemasaran dan unit pelayanan yang menangani strategi-strategi yang dilakukan BNI Syariah cabang Dharmawangsa Surabaya untuk meningkatkan jumlah nasabah. Sebagai panduan untuk menganalisis, penulis menggunakan teori pendukung strategi keunggulan bersaing dari Michael Porter, yaitu biaya rendah, diferensiasi dan fokus. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan oleh BNI Syariah cabang Dharmawangsa Surabaya untuk meningkatkan jumlah nasabah adalah dengan menaikkan nilai rata-rata bagi hasil pada tabungan, menurunkan nilai rata-rata margin pembiayaan dan meningkatkan intensitas promosi. Oleh karena itu perlu pembenahan atas strategi-strategi yang sudah ada dengan inovasi baru yang akan menjadi keunggulan baru bagi BNI Syariah cabang Dharmawangsa Surabaya.¹⁴

- c. Penelitian Maryatul Kiftiah. 2015. “Strategi Keunggulan Bersaing BRI Syariah KCP Tanjung Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah”. Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Penelitian ini dilatarbelakangi dari perlunya strategi yang dilakukan oleh perusahaan atau lembaga, karena masyarakat Tanjung itu masih banyak yang belum mengetahui tentang perbankan syariah,

¹⁴Fahrul Ulum, “Strategi Keunggulan Bersaing Bank BNI Syariah cabang Dharmawangsa Surabaya dalam Meningkatkan jumlah Nasabah”

sehingga banyak metode-metode yang dilakukan oleh setiap perusahaan dalam melakukan strategi, salah satunya dengan menggunakan promosi setidaknya dapat memberikan penjelasan atau pengetahuan kepada masyarakat mengenai perbankan syariah. Dengan demikian tidak dapat dipungkiri lagi bahwa promosi adalah salah satu senjata ampuh perusahaan dalam mengembangkan dan mempertahankan usahanya. Penelitian ini didasarkan oleh dua permasalahan yaitu, bagaimana strategi atau upaya BRI Syariah KCP Tanjung dalam meningkatkan jumlah nasabah dan apa saja faktor-faktor yang menjadi kendala dalam menerapkan strategi untuk meningkatkan jumlah nasabah. Skripsi ini disusun berdasarkan suatu penelitian lapangan (field research), Metode penelitian yang digunakan adalah wawancara. Penelitian dilakukan di BRI Syariah KCP Tanjung. Subjek penelitian adalah pimpinan BRI Syariah KCP Tanjung, karyawan BRI Syariah KCP Tanjung. Sedangkan analisisnya dengan teknik analisis deskriptif dengan mengacu pada landasan teori yang ada. Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini yaitu, Pertama: strategi yang digunakan oleh BRI Syariah KCP Tanjung menggunakan strategi 4 P yaitu Strategi *Product, Price, Place and Promotion*. Dari ke empat strategi tersebut strategi yang paling bagus digunakan untuk menarik minat nasabah adalah strategi promotion, yang terdiri dari seribu pasar, membagikan brosur, menyediakan jasa untuk menjemput nasabah yang ingin menabung (jemput bola), melakukan promosi produk dengan

terjun langsung ke pelosok desa dengan cara *Personal Selling* yaitu secara langsung *face to face* kepada nasabah. Kedua: faktor-faktor yang menjadi kendala BRI Syariah KCP Tanjung itu ada dua yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal terdiri dari kurangnya fasilitas ATM BRI Syariah karena hanya ada di kantor cabang, dan masih rendahnya daya saing dengan produk lain karena Bank BRI Syariah ini terbilang masih baru berdiri, sedangkan faktor eksternal yaitu kurangnya minat nasabah terhadap bank syariah karena masih banyak yang belum mengetahui tentang perbankan syariah. Dari hasil penelitian ini mengenai strategi yang telah digunakan oleh BRI Syariah KCP Tanjung dalam meningkatkan jumlah nasabah sudah baik, karena nasabah bisa merasakan kenyamanan dalam menggunakan produk bank BRI Syariah KCP Tanjung.¹⁵

B. Kajian Teori

1. Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah

Strategi meningkatkan jumlah nasabah bank dan penabung dilakukan di bidang perbankan dengan tujuan memperbesar penyimpanan dana dari masyarakat. Bisnis perbankan memang mengandalkan dana dari masyarakat yang disimpan dalam bank yang bersangkutan.

Tanpa adanya dana tersebut, sebuah bank tidak dapat menjalankan operasionalnya. Oleh karena itu, semakin banyak dana dari masyarakat

¹⁵ Maryatul Kiftiah. "*Strategi Keunggulan Bersaing BRI Syariah KCP Tanjung Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah*".

yang terkumpul untuk disimpan atau di tabung di bank, berarti semakin berkembang bank tersebut. Akan tetapi, semakin banyaknya bank yang bermunculan membuat antarbank saling bersaing dengan ketat untuk mendapatkan nasabah dan penabung di masyarakat.

Oleh karena itu perlunya mengonsep strategi pemasaran yang sesuai dengan lapangan agar minat dari nasabah menjadi meningkat dan antusias dalam menginvestasikan modalnya atau meminjam dana ke lembaga terkait, dalam hal ini yaitu BMT yang mengelola operasionalnya berlandaskan syariah. Senyampang dengan hal itu, Manajemen Pemasaran Bank adalah suatu proses perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian dari kegiatan menghimpun dana, menyalurkan dana, dan jasa-jasa keuangan lainnya dalam rangka memenuhi kebutuhan, keinginan, dan kepuasan nasabahnya.¹⁶

Dalam meningkatkan jumlah nasabah yaitu diperlukan memahami medan lingkungan yang akan dihadapi, baik secara mikro maupun makro. Dikarenakan karakter di setiap nasabah dan lingkungannya yang berbeda-beda pun dengan kepentingannya. Pengamatan secara detail dan menyeluruh akan memudahkan merumuskan strategi dalam menarik nasabah. Pusat perhatian yang besar terhadap nasabah, dan perbaikan produk maupun jasa, baik di bidang administrasi atau pelayanan yaitu dengan menggunakan teknik strategi *Total Quality Management* (TQM) yang berfalsafah manajemen yang didorong oleh perbaikan terus-

¹⁶Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), 169.

menerus dan menanggapi kebutuhan-kebutuhan serta harapan-harapan pelanggan.¹⁷

2. Perkembangan Strategi

Sebelum awal tahun 1970-an, para manager yang membuat rencana jangka panjang lazimnya mengandaikan bahwa masa depan adalah masa yang lebih baik. Rencana-rencana bagi masa depan sekedar perpanjangan dari sesuatu yang telah dilakukan oleh organisasi itu di masa lampau. Namun, kejutan-kejutan seperti krisis energi, deregulasi banyak industri, percepatan perubahan teknologi, dan meningkatnya persaingan global merongrong pendekatan terhadap perencanaan jangka panjang ini. Perubahan - perubahan dalam “peraturan permainan” ini memaksa para manager untuk menyusun suatu pendekatan sistematis untuk menganalisis lingkungan, menilai kekuatan dan kelemahan organisasi mereka, dan mengidentifikasi peluang dimana organisasi itu dapat memiliki keunggulan kompetitif.

Adapun strategi yang begitu matang, tidaklah sukses dan berhasil jikalau langkah-langkah sistematis tidak direncanakan dan dilaksanakan.

Proses manajemen strategi merupakan sebuah proses untuk merencanakan, melaksanakan, dan mengawasi. Langkah-langkah tersebut adalah sebagai berikut:¹⁸

a. Mengidentifikasi misi, sasaran-sasaran, dan strategi-strategi organisasi

¹⁷Stephen P. Robins, dan Mary Coulter, *Manajemen*, (Jakarta: PT. Prenhallindo, 1999), 60.

¹⁸Ibid, 221.

Merumuskan suatu misi organisasi memaksa para manager untuk mengidentifikasi jangkauan produk-produknya atau jasa-jasanya dengan seksama. Sasaran sebuah perusahaan memberi target kinerja yang dapat diukur yang diusahakan untuk dicapai oleh para karyawan. Mengetahui sasaran-sasaran perusahaan sekarang ini member manager suatu dasar untuk menentukan apakah sasaran ini perlu diubah atau tidak. Demi alasan yang sama adalah perlu bagi para manager untuk mengidentifikasi strategi organisasi sekarang ini.

b. Menganalisis lingkungan luar

Lingkungan sebuah organisasi sebagian besar membatasi pilihan-pilihan yang tersedia bagi manajemen. Sebuah strategi yang berhasil merupakan strategi yang sangat sesuai dengan lingkungan. Manager-manager di setiap organisasi harus menganalisis lingkungan tadi. Mereka perlu mengetahui, misalnya, apa yang dilakukan oleh pesaing, undang-undang apa yang berlaku yang dapat mempengaruhi organisasi itu, dan seperti apa pasokan tenaga kerja dimana tenaga kerja beroperasi.

c. Mengidentifikasi peluang dan ancaman

setelah menganalisis lingkungan, manajemen harus menilai apa yang telah diketahuinya dalam rangka peluang yang dapat dimanfaatkan oleh organisasi itu serta ancaman yang dihadapinya. Peluang adalah faktor-faktor lingkungan luar positif, sedangkan ancaman adalah faktor-faktor lingkungan luar yang negatif.

Lingkungan yang sama dapat merupakan peluang bagi satu organisasi dan menjadi ancaman-ancaman bagi organisasi lain dalam industry yang sama sebab perbedaan sumber daya manajemen mereka.

d. Menganalisis sumber daya organisasi

Para manager harus menyadari bahwa setiap organisasi, tanpa memperdulikan seberapa besar atau berkuasanya, dalam segi tertentu dibatasi oleh sumber daya dan keterampilan-keterampilan yang dimiliki organisasi tersebut. Analisis internal itu memberi informasi penting tentang aset, keterampilan, dan aktivitas kerja spesifik dari sebuah organisasi. Apabila setiap keterampilan atau sumber-sumber organisasi ini unggul atau unik, keterampilan atau sumber daya itu disebut kompetensi inti organisasi tersebut. Kompetensi ini merupakan keterampilan penting menciptakan nilai, kemampuan-kemampuan, dan sumber daya organisasi yang menentukan senjata-senjata persaingan organisasi itu.

e. Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan

Analisis dalam langkah *keempat* diatas, seharusnya membawa pada penilaian yang jelas tentang sumber daya internal organisasi itu (missal: modal, keahlian teknis, angkatan kerja yang terampil, para manager yang berpengalaman, dan selanjutnya). Analisis itu juga harus mengungkapkan kemampuan organisasi tersebut dalam melaksanakan berbagai kegiatan fungsional (seperti; pemasaran, produksi, dan pabrikasi, riset, dan pengembangan, keuangan, dan

akunting, sistem informasi, pengelolaan sumber daya manusia, dan seterusnya).Setiap kegiatan yang dilakukan dengan baik oleh organisasi tersebut atau setiap sumber daya yang dimilikinya disebut kekuatan.Kelemahan adalah kegiatan-kegiatan yang tidak dilakukan dengan baik oleh organisasi tersebut atau sumber daya yang dibutuhkannya tetapi tidak dimilikinya.

f. Merumuskan strategi

Para manager perlu menyusun dan mengevaluasi alternatif-alternatif strategis dan kemudian memilih strategi-strategi yang cocok pada setiap tingkatan dan strategi yang memungkinkan organisasi untuk memanfaatkan kekuatan dan peluang lingkungan secara paling baik.

g. Melaksanakan strategi

Sebuah strategi hanya bagus kalau dilaksanakan.Tanpa peduli betapa efektifnya sebuah perusahaan telah merencanakan strategi-strateginya, perusahaan tersebut tidak dapat berhasil seandainya strategi-strategi itu tidak dilaksanakan semestinya.

h. Mengevaluasi hasil

Rancangan strategi dan pelaksanaan pastinya tidak luput dari kesalahan perhitungan atau manajemen risiko. Maka, perlu ada pengevaluasian untuk memperbaiki strategi yang kurang cocok dan fleksibel di organisasi tersebut.

Jika profesi dan tugas-tugas jabatan penting sudah digambarkan, kriteria kinerja dapat dikembangkan. Kriteria adalah dimensi-dimensi pengevaluasian kinerja seorang pemegang jabatan, suatu tim, suatu unit kerja. Secara bersama-sama, dimensi-dimensi itu merupakan harapan kinerja yang berusaha dipenuhi individu dan tim guna mencapai strategi organisasi. Jika pekerjaan telah dirancang dengan baik, dengan perhatian pada bagaimana tuntutan jabatan berhubungan dengan kebutuhan bisnis, maka pelaksanaan analisis jabatan harus memastikan bahwa penilaian kinerja mencerminkan persoalan-persoalan strategis.¹⁹

Jenis-jenis strategi dalam pengklasifikasiannya yang diterima secara umum untuk menjelaskan beberapa dimensi strategi. *Pertama*, klasifikasi berdasarkan ruang lingkup yaitu strategi secara khusus adalah penempatan misi perusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan mengingat kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan dan strategi tertentu untuk mencapai sasaran dan memastikan implementasinya secara tepat, sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi akan tercapai.

Kedua, strategi dapat diklasifikasikan dalam hubungannya dengan tingkat organisasi. Di dalam sebuah perusahaan yang terdiri atas sejumlah divisi, kita akan melihat sekurang-kurangnya dua tingkat, yaitu strategi kantor pusat dan strategi divisi.

¹⁹Randal S. Schuler, dan Susan E. Jackson, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Erlangga, 1999), 8.

Ketiga, strategi dapat diklasifikasikan berdasarkan apakah strategi itu berkaitan dengan sumber material atau bukan material. Kebanyakan strategi berkenaan dengan sumber yang bersifat fisik. Namun, strategi dapat mengenai penggunaan tenaga manajer, tenaga ilmuwan, dan lain-lain. Strategi dapat berkenaan dengan gaya manajemen, pola berfikir, atau falsafah tentang hal-hal yang merupakan sikap suatu perusahaan terhadap tanggung jawab sosial.

Keempat, strategi dapat dikelompokkan menurut tujuan dan atau fungsi. Sebagai contoh, pertumbuhan adalah sasaran utama dari kebanyakan perusahaan dan terdapat banyak strategi yang dapat dipilih untuk menjamin pertumbuhan tersebut. Strategi produk-produk pasar adalah klasifikasi penting lainnya. Termasuk didalamnya adalah strategi yang dibuat untuk mengembangkan dan memanfaatkan produk baru, strategi yang dirancang untuk memperluas penjualan dan pasar yang dilayani, strategi yang didiversifikasi, dan strategi yang berhubungan dengan siklus hidup produk.

Strategi keuangan sangat penting dan menentukan bagi kelangsungan hidup dan pertumbuhan perusahaan. Sudah barang tentu berhasil atau tidaknya semua strategi, bergantung pada tingkat sejauh mana strategi itu mempengaruhi posisi keuangan perusahaan.

Kelima, strategi pribadi manager. Semakin tinggi tingkat manager, semakin penting artinya strategi ini bagi kehidupan organisasi. Strategi pribadi adalah strategi praktis yang meliputi nilai-nilai, motivasi,

perlindungan terhadap sikap bermusuhan dari lingkungan, metode untuk mengubah lingkungan, teknik bergaul dengan orang-orang dan untuk terlaksananya sesuatu (pekerjaan) dengan baik, dan cara untuk memaksimalkan kepuasan pribadi serta kebutuhan dasar.²⁰

Agar tujuan suatu perusahaan tercapai, maka perusahaan harus selalu mengikuti perkembangan usahanya, karena perkembangan usaha akan memengaruhi kondisi usaha tersebut. Dalam mengembangkan usaha diperlukan strategi sesuai dengan kondisi usaha tersebut dan setiap strategi juga perlu disusun untuk setiap perkembangan usaha.

Strategi pertumbuhan pasar meliputi hal-hal sebagai berikut:

a. Strategi Penetrasi Pasar (*market penetration strategy*)

Merupakan strategi yang diarahkan untuk meningkatkan penjualan saat ini pada pasar yang sudah ada. Dengan cara meningkatkan promosi seperti periklanan, distribusi, atau promosi penjualan lainnya.

b. Strategi integrasi (*integration strategy*)

Merupakan strategi dengan cara memperluas usaha perusahaan melalui perluasan jaringan distribusi.

c. Strategi pengembangan produk (*produk development strategy*)

Merupakan strategi pengembangan produk baru untuk pasar yang sudah ada guna menyamai penawaran pesaing yang ada atau pesaing baru.

²⁰George A. Steiner dan John B. Miner, *Kebijakan dan Strategi Manajemen*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 1988), 19.

3. *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)

a. Pengertian

Istilah *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) berasal dari dua suku kata, yaitu *Baitul Maal* dan *Baitut Tamwil*. Istilah *Baitul Maal* berasal dari kata *bait* dan *al mal*. *Bait* artinya bangunan atau rumah, sedangkan *al mal* berarti harta atau kekayaan. Jadi *Baitul Maal* secara harfiah seperti rumah, harta benda atau kekayaan. Meskipun demikian, kata *Baitul Maal* biasa diartikan sebagai pembendaharaan (umum atau negara). Sedangkan *Baitul Maal* dilihat dari segi istilah fiqh adalah suatu lembaga atau badan yang bertugas untuk mengurus kekayaan negara terutama keuangan, baik yang berkenaan dengan soal pemasukan dan pengelolaan, maupun yang berhubungan dengan masalah pengeluaran dan lain-lain. *Baitut Tamwil* berarti rumah penyimpanan harta milik pribadi yang dikelola oleh suatu lembaga.²¹

Baitul Maal waTamwil (BMT) adalah lembaga swadaya masyarakat, dalam artinya, didirikan dan dikembangkan oleh masyarakat. Terutama sekali pada awal pendiriannya, biasanya dilakukan dengan menggunakan sumber daya, termasuk dana atau modal, dari masyarakat setempat itu sendiri.²² Sedangkan menurut Nurul Huda dan Mohammad Haykal dalam Bukunya Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis, yang dimaksud dengan

²¹Suhrawadi K. Lubis, dan Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), 123-124.

²²Euis Amalia, *Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2009), 82.

BMT adalah lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan Islam. Lembaga ini didirikan dengan maksud untuk memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan Bank Islam dan Badan Perkreditan Rakyat (BPR) Islam. *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah yaitu:

Pertama, Baitul Maal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang *nonprofit*, seperti; *zakat, infaq, dan shadaqah*. *Kedua, Baitul Tamwil* adalah sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial.²³ Sebagai *Bait al-Maal*, beberapa bagian dari kegiatan BMT dijalankan tanpa orientasi mencari keuntungan. BMT berfungsi sebagai pengembalian amanah, serupa dengan amil zakat, menyalurkan bantuan dana secara langsung kepada pihak yang berhak dan membutuhkan. Sumber dana kebanyakan berasal dari zakat, infaq dan shadaqah. Adapun bentuk penyaluran dana atau bantuan yang diberikan cukup beragam. Ada yang murni bersifat hibah, dan adapula yang merupakan pinjaman tanpa dibebani biaya dalam pengembalianya.

Sebagai *Bait at Tamwil*, BMT terutama berfungsi sebagai suatu lembaga keuangan syariah yang melakukan upaya penghimpunan dana penyaluran dana prinsip syariah. Prinsip syariah yang paling

²³Nurul Huda dan Mohammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: PT Kencana, 2010), 363.

mendasar dan sering digunakan adalah sistem bagi hasil yang adil, baik dalam hal penghimpunan maupun penyaluran dana.²⁴

b. Fungsi *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT)

Dalam rangka mencapai tujuannya, BMT berfungsi sebagai berikut;

1. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat (POKUSMA) dan daerah kerjanya.
2. Meningkatkan kualitas SDM anggota dan pokusma menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan modal.
3. Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
4. Menjadi perantara keuangan (financial intermediary) antara agninya sebagai *shohibul maal* dengan *du'afa* sebagai *mudhorib*, terutama untuk dana-dana sosial seperti *zakat*, *infaq*, *sedekah*, *wakaf*, *hibah*, dll.
5. Menjadi perantara keuangan (financial intermediary), antara pemilik dana (*shohibul maal*), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (*mudhorib*) untuk pengembangan usaha produktif.²⁵

²⁴Amalia, *Keadilan Distributif*, 86.

²⁵Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Press, 2009), 447.

c. Peran *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)

Secara umum peran BMT adalah melakukan pembiayaan dan pendanaan yang berdasarkan sistem syari'ah. Peran ini menegaskan arti penting prinsip-prinsip dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan syari'ah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba cukup dalam hal ilmu pengetahuan dan materi, maka BMT mempunyai tugas penting dalam mengemban misi keislaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat.

Maraknya rentenir atau lintah darat ditengah-tengah masyarakat juga mengakibatkan masyarakat semakin terjurumus pada masalah ekonomi yang tidak menentu. Besarnya pengaruh rentenir terhadap perekonomian masyarakat tidak lain karena tidak adanya unsur yang cukup akomodif dalam menyelesaikan masalah yang masyarakat hadapi. Oleh karena itu BMT diharapkan mampu berperan lebih aktif dalam memperbaiki kondisi ini. Dengan keadaan tersebut keberadaan BMT setidaknya memiliki beberapa peran diantaranya:

1. Menjauhkan masyarakat dari praktek ekonomi non syari'ah, aktif melakukan sosialisasi ditengah masyarakat tentang arti penting tentang ekonomi islami.
2. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil, BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro.

3. Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu tersedia dana setiap saat, birokrasi yang sederhana dan lain sebagainya.
4. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks dituntut harus pandai bersikap, oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan.

d. Produk dan Jasa *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT)

Pendirian BMT didesain untuk bermitra dengan usaha-usaha mikro yang tidak bisa dijamah oleh perbankan, baik konvensional maupun syariah. Selama ini perbankan masih kesulitan untuk mengalirkan dananya ke usaha mikro, hal ini karena jenis usaha ini dinilai kurang ekonomis untuk mendapatkan pembiayaan dari bank. Belum lagi karena berbagai kendala seperti masalah agunan, serta kondisi administrasi keuangan yang dinilai kurang memenuhi syarat.

Kegiatan utama BMT adalah menghimpun dana dan mendistribusikan kembali kepada anggota dengan imbalan bagi hasil atau mark up/margin sesuai syariah.²⁶

²⁶Soemitra, *Bank dan Lembaga*, 457.

Prinsip bagi hasil (*profit sharing*) merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi Perbankan Syari'ah secara keseluruhan. Secara syari'ah, prinsip ini berdasarkan kaedah *Al-Mudharabah*. Secara terminologi fiqih, mudharabah adalah akad kerjasama antara dua pihak, yakni pihak pemilik modal (*shahibul maal*) dan pihak yang mengerjakan usaha (*mudharib*), dalam suatu pekerjaan dimana hasil dari menjalankan usaha itu dibagi antar keduanya.

Dalam konteks perbankan, prinsip mudharabah akan menempatkan Bank Syari'ah berfungsi sebagai mitra, baik dengan penabung maupun dengan pengusaha yang meminjamkan dana. Dengan penabung bank, bank akan bertindak sebagai pengelola (*mudharib*), sedangkan penabung bertindak sebagai penyandang dana (*shahibul maal*). Di sisi lain, dengan pengusaha atau peminjam dana, Bank Syari'ah bertindak *shahibul maal* baik yang berasal dari tabungan, deposito, giro, maupun dana bank sendiri yang berasal dari pemegang modal saham.

Selain prinsip bagi hasil, perolehan keuntungan (*margin*) dapat diperoleh Perbankan Syari'ah melalui pengembangan prinsip jual beli yang didasarkan atas *Mu'amalah* Islam. Prinsip jual beli ini dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan barang. Dengan demikian prinsip jual beli sebagai salah satu prinsip operasionalnya, Bank Syari'ah dapat mengambil keuntungan yang ditetapkan didepan

dan menjadi harga atas barang yang dibiayai bank. Melalui prinsip ini, Bank Syari'ah berposisi sebagai pihak yang menyediakan barang untuk melayani permintaan para nasabahnya.

Dalam prakteknya, prinsip ini merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, dimana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank untuk melakukan pembelian barang atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah dengan keuntungan (*margin*).

Salah satu ajaran penting dalam Islam yang berhubungan dengan aktifitas keuangan adalah adanya larangan riba. Menurut etimologi, riba berarti *Zidayah* (tambahan). Menurut terminologi riba adalah tambahan pada harta pengganti dalam pertukaran harta dengan harta.²⁷

Bagi Al-Ghazali, larangan riba adalah yang sering dipandang sama dengan bunga adalah mutlak. Terlepas dari alasan dosa, argument lainnya yang menentang riba adalah kemungkinan terjadinya eksploitasi ekonomi dan ketidakadilan dalam transaksi.²⁸

Dasar-dasar pengelolaan BMT dengan sistem syari'ah tidak menggunakan bunga sebab bunga adalah riba. Komitmen ini berdasarkan pada pengertian mengenai Q.S. Al-Baqarah ayat: 278-279.

²⁷Rachmat Syafi'i, *Fiqih Mu'amalah* (Bandung: CV. Pustaka Setia), 259.

²⁸Boedi Abdullah, *Ekonomi Mikro Islam*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2013), 141-142.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ٢٧٨ فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا
بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِن تُبْتِغُوا فَلَئِمَّ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ٢٧٩²⁹

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.

Q.S. Al-Baqarah ayat:275-276,

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا
إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَن جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا
سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥ يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا
وَيُزِيهِ الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ ٢٧٦³⁰

Artinya: Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah. Dan Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran, dan selalu berbuat dosa.

Q.S Al-Imron ayat:130,

²⁹Al-Qur'an, 2:278-279.

³⁰Ibid, 2: 275-276.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ١٣٠³¹

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda] dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.

Q.S An-nisa' ayat:29,

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ٢٩³²

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Prinsip melaksanakan aktivitas bisnis dan kegiatan transaksi yang halal menjadi salah satu prinsip utama yang dikembangkan dalam sistem Perbankan Syari'ah. Secara praktis, prinsip ini melahirkan beragam ketentuan, diantaranya:

Pertama, prinsip penghindaran gharar. Prinsip ini merupakan prinsip utama dalam keuangan Islam. Gharar mengacu kepada pengikatan kontrak / akad yang mengandung resiko atau ketidakpastian mutlak atas akhir kontrak.

³¹Ibid, 3: 130.

³²Ibid, 4: 29.

Kedua, prinsip penghindaran dari perjudian. Perjudian yang dalam bahasa Syari'ah menggunakan istilah *maisir*. Secara harfiah, *maisir* berasal dari kata *yusr* yang berarti mengharap sesuatu yang berharga dengan mudah tanpa membayar kompensasi sepadan melalui permainan peluang. *Maisir* juga merupakan transaksi yang digantungkan kepada suatu keadaan yang tidak pasti dan bersifat untung-untungan.³³

Penetapan prinsip kehalalan dalam transaksi dengan melarang praktik gharar dan aktivitas yang mengarah pada perjudian menjadi prinsip dasar bagi operasional bank Syari'ah. Oleh karena itu, segala bentuk kegiatan transaksi yang mengarah kepada kedua aktivitas tersebut, tidak diperkenankan dalam Perbankan Syari'ah.

Apalagi setelah Majelis Ulama Indonesia (MUI), dalam Rapat Kerja Nasional (RAKERNAS) di Jakarta Desember 2004, menyatakan fatwanya bahwa bunga bank haram hukumnya sebab bunga bank adalah riba. Seiring dengan gagasan Islamisasi perbankan, maka BMT pun mempedomani prinsip bagi hasil sebagai pengganti sistem bunga.

Selama ini demi menjaga konsistensi lembaga keuangan yang mengatasmakan Islam di Indonesia terutama pada level BMT, saat ini lingkup lembaga keuangan Islam sangat mendesak untuk mengembangkan pertukaran pandangan mengenai kemampuan

³³Soemitra, *Bank dan Lembaga*, 36.

produk-produk keuangan mereka sebagai satu kesatuan dalam kerangka pengganti sistem bunga, yang seharusnya lebih mampu membentuk keadilan ekonomi. Upaya itu adalah kebutuhan dalam kerangka menghilangkan kelemahan lembaga keuangan Islam karena tidak sinkron teori dengan praktik atau antara ilmu dengan kenyataan.

Dalam pembiayaan, fungsi dan layanan BMT tidak berbeda dengan bank syari'ah. BMT juga menjadi penyangga dana bagi pengusaha yang datang kepadanya untuk mengajukan permohonan dana. Besar kecil dana dalam permohonan pengusaha itu pada akhirnya mendapatkan ketetapannya dari pihak BMT.

Jenis-jenis layanan melalui produk BMT pun tidak berbeda dari jenis layanan Bank Syari'ah, yang dapat dibagi menjadi 3 :

1. Sistem jual beli

a. *Ba'i Bitsaman Ajil*

Penjualan barang kepada anggota dengan mengambil keuntungan (margin) yang diketahui dan disepakati bersama, pembayaran dilakukan dengan cara mengangsur.

b. *Murobahah*

Penjualan barang kepada anggota dengan mengambil keuntungan (margin) yang diketahui dan disepakati bersama, pembayaran dilakukan dengan cara jatuh tempo/sekaligus.

c. *Ba'i As-Salam*

Penjualan hasil produksi (komoditi) yang terlebih dahulu dipesan anggota dengan kriteria tertentu yang sudah umum. Anggota harus membayar uang muka kemudian barang dikirim belakangan (setelah jadi).

d. Jual beli Istisna'

Penjualan hasil produksi (komoditi) pesanan yang didasarkan kriteria tertentu (yang tidak umum) anggota boleh membayar pesanan ketika masih dalam proses pembuatan/setelah barang itu jadi dengan cara sekaligus/mengangsur.

e. Ijarah

Pembelian suatu barang yang dilakukan dengan cara sewa terlebih dahulu setelah masa sewa habis maka anggota membeli barang sewa tersebut.

2. Sistem Bagi Hasil

a. Musyarokah

Kerjasama penyertaan modal dan masing-masing menentukan jumlahnya sesuai kesepakatan bersama yang digunakan untuk mengelola suatu usaha/proyek tertentu.

Pada prinsipnya dalam pembiayaan musyarokah tidak ada jaminan, namun untuk menghindari terjadinya penyimpangan, Lembaga Keuangan Syariah dapat meminta jaminan. Kerugian

harus dibagi antara para anggota secara proporsional menurut saham masing-masing dalam modal.

Partisipasi para mitra dalam pekerjaan merupakan dasar pelaksanaan musyarokah akan tetapi kesamaan porsi kerja bukanlah merupakan syarat. Seorang mitra boleh melaksanakan kerja lebih banyak dari lainnya dalam hal ini ia boleh menuntut bagian keuntungan tambahan bagi dirinya. Hal ini dapat dijadikan dasar dalam penentuan nisbah dimana anggota BMT sebagai pengelola usaha mendapatkan porsi yang lebih tinggi.

b. *Mudharabah*

Pemberian modal kepada anggota yang mempunyai skill untuk mengelola usaha/proyek yang dimilikinya. Pembagian bagi hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan. Modal 100 % dari shohibul maal, tidak terdapat jadwal angsuran, bagi hasil tidak ditetapkan dimuka dan sifatnya tidak tetap, tergantung fluktuasi keuntungan yang diperoleh.

BMT sebagai penyandang dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah kecuali jika mudharib /anggota melakukan kesalahan yang disengaja, lalai/menyalahi perjanjian. Dalam akad ini biaya operasional dibebankan kepada mudharib.

3. Sistem Jasa

a. *Qord*

Pemberian pinjaman untuk kebutuhan mendesak dan bukan bersifat konsumtif. Pengembalian pinjaman sesuai dengan jumlah yang ditentukan dengan cara angsur atau tunai. Contohnya untuk biaya rumah sakit, biaya pendidikan, biaya tenaga kerja.

b. *Al-Wakalah*

Pemberian untuk melaksanakan urusan dengan batas kewenangan dan waktu tertentu. Penerima kuasa mendapat imbalan yang ditentukan dan disepakati bersama.

c. *Al-Hawalah*

Penerimaan pengalihan utang/ piutang dari pihak lain untuk kebutuhan mendesak dan bukan bersifat konsumtif. BMT sebagai penerima pengalihan hutang/ piutang akan mendapatkan fee dari pengaturan pengalihan (management fee).

d. *Rahn*

Pinjaman dengan cara menggadaikan barang sebagai jaminan utang dengan membayar jatuh tempo. Ongkos dan biaya penyimpanan barang (marhum) ditanggung oleh penggadai (rahin). Barang jaminan adalah milik sendiri (rahin), untuk itu hendaknya rahin bersedia mengisi surat pernyataan kepemilikan.

e. *Kafalah*

Pemberian garansi kepada anggota yang akan mendapatkan pembiayaan (pelaksanaan suatu usaha/proyek) dari pihak lain. BMT mendapatkan fee dari anggota sesuai dengan kesepakatan bersama.

Sejalan dengan sejarah kemunculan Bank Islam, disini diperlukan suatu penegasan terhadap kedudukan produk-produk tersebut sebagai pengganti bunga bank. Prinsip bagi hasil didalam BMT menjadi gagasan yang mengemuka dalam upaya mencari pengganti bunga, dan penerapannya dilaksanakan dalam pembiayaan mudharabah dan musyarakah.³⁴

e. Karakteristik *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT)

Adapun beberapa poin dari karakteristik *Baitul Maal wa Tamwil* yaitu sebagai berikut:

1. Mandiri, yakni swadaya dan mampu membiayai usahanya sendiri.
2. Profesional.
 - a. Dikelola dengan penuh waktu
 - b. Adanya fasilitasi pendampingan dan pelatihan yang dilengkapi modul-modul aplikatif
 - c. Produk simpanan dan pembiayaan disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat

³⁴Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008).

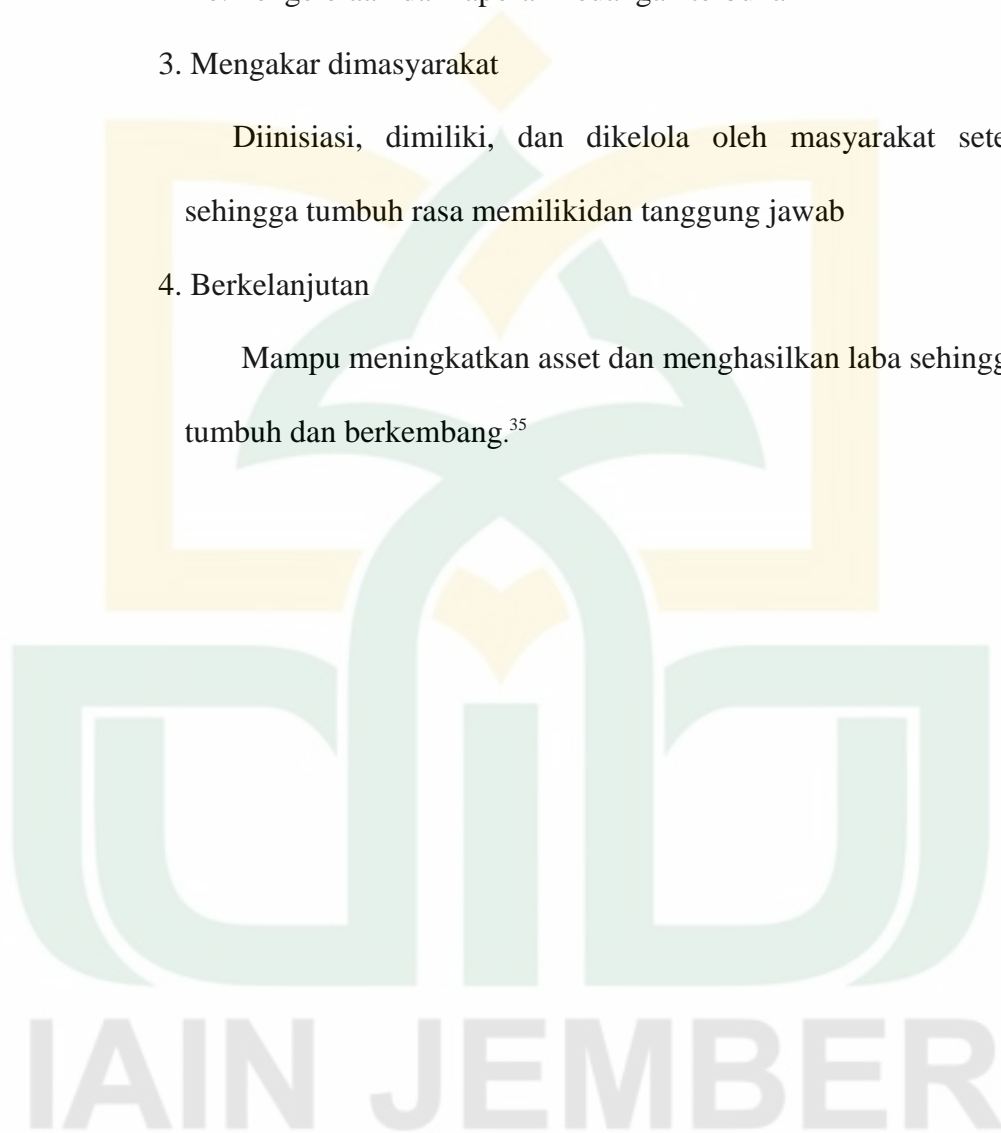
- d. Menerapka sistem, prosedur, administrasi, dan akuntansi standart lembaga keuangan yang dirancang sedemikian rupa sehingga sederhana, efisien, dan efektif
- e. Pengelolaan dan laporan keuangan terbuka

3. Mengakar dimasyarakat

Diinisiasi, dimiliki, dan dikelola oleh masyarakat setempat sehingga tumbuh rasa memilikidan tanggung jawab

4. Berkelanjutan

Mampu meningkatkan asset dan menghasilkan laba sehingga tumbuh dan berkembang.³⁵



³⁵Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2007)



BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian adalah cara-cara untuk memperoleh pengetahuan atau memecahkan suatu permasalahan yang dihadapi. Pada dasarnya, metode penelitian merupakan metode ilmiah (*scientific method*). Metode ilmiah adalah cara penerapan terhadap prinsip-prinsip logis dalam penemuan, pengesahan, dan penjelasan kebenaran. Metode penelitian ini sering juga disebut pendekatan, karena pendekatan penelitian pada dasarnya merupakan keseluruhan cara serta kegiatan yang dilakukan dalam pelaksanaan peneliti, mulai memilih masalah sampai penulisan laporan.³⁶

Sedangkan menurut Sugiyono, metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci. Teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi.³⁷

Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yaitu suatu prosedur penelitian yang menghasilkan

³⁶Toto Syatori Nasehuddin, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2012), 37-38.

³⁷Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, 2009), 2.

data deskriptif berupa tulisan dan perilaku yang dapat diamati dari subyek itu sendiri.³⁸

Pada dasarnya metode kualitatif memiliki beberapa ciri yang sangat jelas yaitu antara lain:

1. Desain penelitian bersifat lentur dan terbuka.

Peneliti akan meneliti secara terang-terangan kepada pihak nara sumber artinya tidak ada sesuatu hal dalam mengumpulkan ataupun mencari informasi yang bersifat rahasia.

2. Data penelitian diambil dari latar alami (*natural setting*)

Artinya data yang di ambil oleh peneliti langsung dari apa yg terjadi di lapangan yaitu di BMT UGT Sidogiri dan BMT NU.

3. Data yang dikumpulkan berupa data deskriptif.

Maksudnya data-data yang terkumpul berupa tulisan atau pun perilaku yang di amati oleh peneliti terhadap subyek yang ada dilapangan.

4. Lebih meningkatkan proses dari pada hasil.

Artinya proses pencarian dan pengumpulan data lebih di tingkatkan dari pada hasil yang nantinya kurang maksimal.

5. Analisis data dilakukan pada saat dan setelah pengumpulan data.

Kesimpulan dari penelitian kualitatif dikonfirmasi dengan informasi. Sedangkan jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus yaitu merupakan pengujian secara rinci terhadap, suatu latar,

³⁸Arif Furchan, *Pengantar Metode Penelitian Kualitatif*, (Surabaya: Usaha Nasional, 1992), 21.

satu subyek, satu tempat penyimpanan, atau satu peristiwa tertentu. Dalam penelitian ini studi kasus dititik beratkan pada analisis perbandingan strategi peningkatan jumlah nasabah antara BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dengan BMT NU Cabang Kalisat.

Lokasi Penelitian

Di daerah Jawa Timur, Kabupaten Jember, khususnya Jember bagian utara terdapat Kecamatan Kalisat dengan jumlah penduduk mencapai kisaran 75 juta jiwa. Masyarakat yang rata-rata muslim di daerah tersebut, tentunya menginginkan segala sesuatunya yang berlandaskan dengan Al-Qur'an *Kalamullah*, baik secara batiniah maupun lahiriah.

Termasuk dalam hal investasi yakni lahir Lembaga Keuangan berbasis Syariah yang sistem penerapannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip Al-Quran. Tak tanggung-tanggung, berdiri dua Lembaga Keuangan Syariah di Kecamatan Kalisat yang *notabenenya* mempunyai prinsip dan tujuan yang sama. Kedua Lembaga tersebut adalah BMT UGT Sidogiri dan BMT NU, walaupun lahir berdirinya tidak sama, namun kedua lembaga tersebut saling bersaing dalam meningkatkan jumlah nasabah.

Dalam 1 Kecamatan, mempunyai dua Lembaga Keuangan Syariah yang mempunyai prinsip dan tujuan yang sama, namun pastinya memiliki daya tarik dan nilai tukar yang berbeda dalam merekrut nasabah serta adu strategi dalam memasarkan produk-produknya. Oleh karena itu, penulis

ingin meneliti apa saja perbedaan di kedua lembaga tersebut. Dengan bertujuan untuk lebih memahami karakteristik Lembaga Keuangan Syariah dan penulis ingin mendalami teori yang sudah didapat di perkuliahan, serta mempelajari pengelolaan lembaga yang menjadi fokus peneliti.

Tahap-Tahap Penelitian

Tahapan penelitian ini melalui empat tahap, yaitu tahap sebelum lapangan, tahap pekerjaan lapangan, tahap analisis data, dan tahap penelitian laporan.

Tahapan - tahapan tersebut diantaranya sebagai berikut:

1. Tahap sebelum ke lapangan, meliputi kegiatan:

- ✓ Menyusun proposal penelitian
- ✓ Menentukan fokus penelitian
- ✓ Konsultasi fokus penelitian
- ✓ Menghubungi lokasi penelitian

Dalam hal ini peneliti datang ke BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat di kabupaten Jember.

- ✓ Mengurus perizinan.
- ✓ Peneliti mengurus perizinin melalui Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
- ✓ Seminar proposal penelitian.

2. Tahap pekerjaan lapangan, meliputi kegiatan:

Setelah menyelesaikan tahapan-tahapan pada tahap pra atau sebelum kelapangan, peneliti dapat mengawali dan memulai penelitian sesuai rancangan penelitian yang telah disusun sebelumnya.³⁹

- ✓ Memahami latar penelitian dan persiapan diri.

Sebelum terjun kelapangan peneliti perlu memahami latar penelitian seperti memahami kebudayaan dan adat masyarakat kecamatan Kalisat dan kecamatan Mayangserta persiapan diri berupa mempersiapkan sejumlah pertanyaan-pertanyaan dan mental diri.

- ✓ Memasuki lapangan.

Meneliti di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat kabupaten Jember.

- ✓ Pengumpulan data atau informasi yang terkait dengan fokus penelitian.

Fokus pengumpulan informasi disini adalah strategi meningkatkan jumlah nasabah di Lembaga Keuangan Syariah yaitu di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat Kabupaten Jember.

- ✓ Pencatatan data.

3. Tahap analisis data, meliputi kegiatan:

- ✓ Analisis data
- ✓ Penafsiran data

³⁹Lexi J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2011), 127-148.

- ✓ Pengecekan keabsahan data

4. Tahap penelitian laporan, meliputi kegiatan:

- ✓ Penyusunan hasil penelitian
- ✓ Konsultasi hasil penelitian kepada pembimbing
- ✓ Perbaikan hasil konsultasi
- ✓ Pengurusan kelengkapan persyaratan ujian
- ✓ Munaqosah skripsi.

Instrument Penelitian

Instrumen adalah alat yang dapat dipakai peneliti untuk mendapatkan data. Dalam penelitian kuantitatif instrument penelitian itu berupa test, kuesioner, pedoman wawancara dan lain-lain. Sedangkan dalam penelitian kualitatif instrument utama dalam penelitian adalah peneliti sendiri atau anggota tim peneliti. Bagian terakhir ini dimungkinkan bila penelitian dilakukan secara tim. Jadi instrument utama dalam penelitian ini yaitu peneliti sendiri. Selain itu peneliti juga menggunakan instrument lain seperti kuesioner dan wawancara terhadap objek yang diteliti.⁴⁰

Semisal dapat berupa alat perekam untuk wawancara dan foto digital untuk dokumentasi.

⁴⁰Sarwono Jonathan, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006).

Sumber Data

Seluruh informasi yang diperoleh dapat dibedakan berdasarkan sumbernya yaitu :

1. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya. Data ini dapat diperoleh langsung dari pimpinan beserta karyawan BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat kabupaten Jember.

2. Data Sekunder

Yaitu data yang bukan diusahakan sendiri pengumpulnya oleh peneliti atau data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi berupa publikasi misalnya dari brosur, blog internet, keterangan-keterangan atau publikasi lainnya. Data sekunder dapat berupa data internal, yaitu data yang tersedia di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat kabupaten Jember.

Teknik Pengumpulan Data

1. *Field Research*

Yaitu penelitian secara langsung terhadap obyek yang diteliti guna memperoleh data yang diperlukan, dilakukan dengan cara :

✓ Wawancara

Yang dimaksud dengan wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya

jawab sambil beratap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan interview guide (panduan wawancara)⁴¹.

Dalam penelitian kualitatif, teknik sampling yang sering digunakan adalah *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi objek atau situasi sosial yang diteliti.⁴²

Pengumpulan data ini melalui tanya jawab langsung dengan pihak Lembaga Keuangan Syariah BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat kabupaten Jember. Dalam hal ini peneliti akan melibatkan Kepala cabang pembantu beserta karyawannya.

✓ Observasi

Observasi merupakan metode pengamatan dan pencatatan secara jelas sistematis terhadap unsur-unsur yang tampak dalam suatu gejala atau gejala-gejala dalam objek penelitian.⁴³ Dalam observasi ini, data yang ingin penulis peroleh secara langsung bersumber dari lingkungan kecamatan Kalisat kabupaten Jember

⁴¹Moh Nasir, *Metode Penelitian*, (Jakarta : Ghalia Indonesia, 1988), 234.

⁴²Sugiyono, *Metode Penelitian*, 300.

⁴³Ibid, 134.

khususnya yang berhubungan dengan strategi meningkatkan jumlah nasabah di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisatkabupaten Jember.

✓ Dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dan informasi melalui pencairan dan penemuan bukti-bukti.⁴⁴

Di teknik ini guna untuk mendapatkan data yang berupa catatan, transkrip, foto, buku, surat kabar, majalah, prasasti leger, notulen, agenda dan sebagainya. Peneliti disini menggunakan data berupa transkrip dan foto.

Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.⁴⁵

Model analisis data dalam penelitian ini mengikuti konsep yang diberikan Miles and Huberman. Miles and Huberman mengungkapkan bahwa aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan

⁴⁴Ibid, 140-141.

⁴⁵Ibid, 329.

secara interaktif danberlangsung secara terus-menerus pada setiap tahapan penelitian sehinggasampai tuntas. Komponen dalam analisis data :⁴⁶

1. Reduksi data

Data yang diperoleh dari laporan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.

2. Penyajian data

Penyajian data penelitian kualitatif bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya.

3. Verifikasi atau penyimpulan data

Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif, instrumen utamanya adalah manusia, karena itu yang diperiksa adalah keabsahan datanya.⁴⁷ Untuk menguji

⁴⁶Ibid, 244.

kredibilitas data penelitian peneliti menggunakan data triangulasi. Data triangulasi ialah menggunakan berbagai sumber data seperti: dokumen, arsip, hasil wawancara, hasil observasi, atau juga dengan mewawancarai lebih lanjut dari satu objek yang dianggap memiliki sudut pandang berbeda.⁴⁸

Sugiyono membedakan empat macam triangulasi diantaranya dengan memanfaatkan penggunaan sumber, metode, penyidik dan teori. Triangulasi dengan sumber artinya membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif.

Adapun untuk mencapai kepercayaan itu, maka ditempuh langkah sebagai berikut :⁴⁹

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
2. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.
3. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu.
4. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

⁴⁷Nusa Putra dan Ninin Dwilestari, *Penelitian Kualitatif, Pendidikan Anak Usia Dini*, (Jakarta : Rajagrafindo Persada, 2012), 87.

⁴⁸Arifuddin, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2009), 143.

⁴⁹Jonathan, *Metode Penelitian*, 267.

Jadi setelah peneliti melakukan penelitian dengan menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi kemudian data hasil dari penelitian itu digabungkan sehingga saling melengkapi.



BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah BMT UGT Sidogiri

Koperasi Usaha Gabungan Terpadu disingkat koperasi UGT Sidogiri mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul awal 1421 *Hijriah* atau 6 Juni 2000 Masehi di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan hukum Koperasi dari Kantor Wilayah Dinas Koperasi PK dan Propinsi Jawa Timur dengan surat keputusan nomor : 09/BH/ KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000.⁵⁰

Pada tahun tersebut para pengurus BMT Sidogiri mulai berusaha mengembangkan misinya ke seluruh Indonesia. Pembukaan cabang pertama bertempat di Surabaya. Pembukaan BMT Sidogiri cabang Surabaya diberi nama BMT Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri. Dan tempat kedua berada di kota Jember. Usaha pengembangan koperasi yang dilakukan dengan adanya pembukaan cabang baru tersebut masih tetap berlanjut hingga sekarang. Sehingga BMTUGT Sidogiri menjadi sebuah lembaga yang memiliki aset yang besar. Dalam setiap tahun Koperasi UGT Sidogiri diharapkan bisa membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten atau kota kota yang dinilai memiliki potensi untuk pengembangan BMT Sidogiri. Saat ini Koperasi UGT Sidogiri telah berusia enam belas tahun dan telah memiliki 350 unit

⁵⁰Laporan Rapat Anggota Tahunan BMTUGT Sidogiri, 2014.

layanan BMT (*Baitul Mal wa Tamwil* atau Unit Jasa Keuangan syariah), dan 1 unit pelayanan transfer.

Simpanan pokok yang ditetapkan bagi anggota koperasi sebesar Rp. 1.000.000,- koperasi ini juga akan membuka CPK (Cabang Pelayanan Koperasi) di beberapa kabupaten di Jawa Timur yang berdekatan dengan domisili anggota koperasi. Dalam pengembangannya, Koperasi BMT *Madrasah Miftahul Ulum* (MMU) ini bermitra dengan koperasi UGT. Hal tersebut dikarenakan kedua lembaga memiliki kesamaan dalam mengelola usaha BMT atau simpan pinjam dan saling mengisi aktiva dan pasiva BMT.

Koperasi UGT didirikan oleh beberapa guru dan pimpinan *madrasah filial Madrasah Miftahul Ulum* (MMU) pondok pesantren Sidogiri, alumni pondok pesantren Sidogiri dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas (UGT) pondok pesantren Sidogiri. Dalam jangka panjang koperasi UGT diharapkan bisa dibuka beberapa unit pelayanan kabupaten-kabupaten yang banyak ditempati oleh anggota koperasi UGT.

Koperasi UGT merupakan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) kedua yang berlatar belakang pondok pesantren Sidogiri. Sebelumnya, pada 17 Juli 1997, berdiri koperasi BMT MMU yang beroperasi di kabupaten Pasuruan dengan memiliki 12 unit pelayanan, delapan diantaranya merupakan BMT dengan usaha simpan pinjam pola syariah dan tiga unit merupakan unit usaha *riil*.

2. Visi dan Misi BMT UGT Sidogiri:⁵¹

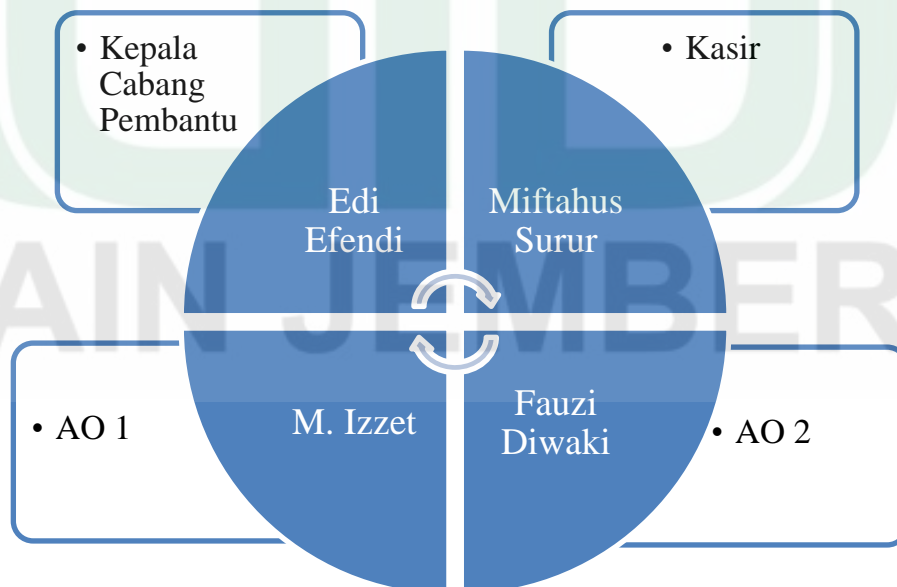
Visi

- a. Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat Islam dengan landasan syariah Islam.
- b. Terwujudnya budaya *ta'awun* dalam kebaikan dan ketakwaan dibidang sosial ekonomi.

Misi

- a. Menerapkan dan memasyarakatkan syariat Islam dalam aktifitas ekonomi.
- b. Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah dibidang ekonomi adalah ADIL, MUDAH dan *MASLAHAH*.
- c. Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota.
- d. Melakukan aktifitas ekonomi dengan budaya STAF (*Shiddiq/jujur, Tabligh/komunikatif, Amanah/dipercaya dan Fatonah/profesional*).

Gambar 1 : Struktur Organisasi BMTUGT Sidogiri⁵²



⁵¹Laporan Rapat Anggota Tahunan BMTUGT Sidogiri, 2014.

⁵²Dokumentasi BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat, 2017.

Rincian tugas:⁵³

1. Kepala cabang pembantu : meng-koordinir seluruh kegiatan yang berada di BMT UGT Cabang Pembantu.
2. Customer service: menangani segala bentuk layanan bagi anggota yang ingin melakukan pembiayaan, atau membuka tabungan baru.
3. Pemasaran: memasarkan produk-produk BMT kepada masyarakat sekitar, biasanya mereka yang bertugas di bagian pemasaran lebih sering berada di luar kantor.
4. Kasir: menangani seluruh kegiatan yang berhubungan dengan keuangan (keluar masuknya uang).

3. Kegiatan Umum BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat⁵⁴

a. Permodalan

Modal BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat mengikuti ketentuan dari pusat, modal koperasi terdiri dari modal sendiri dan modal dari luar (modal pinjaman dan modal penyertaan) seperti yang tercantum dalam anggaran dasar koperasi, modal sendiri tersebut meliputi :

1. Simpanan pokok ialah sejumlah uang yang diwajibkan kepada anggota untuk diserahkan kepada koperasi pada waktu seseorang masuk menjadi anggota koperasi dan besarnya sama untuk semua anggota. Simpanan pokok tidak bisa diambil kembali selama yang

⁵³Dokumen BMTUGT SidogiriCabang PembantuKalisat, 2017.

⁵⁴Laporan Rapat Anggota Tahunan BMTUGT Sidogiri, 2014.

bersangkutan masih menjadi anggota. Simpanan pokok ini ikut menanggung kerugian, simpanan pokok yang ditetapkan BMT UGT Sidogiri Rp. 1.000.000.

2. Simpanan wajib menjadi sumber modal yang mengalir terus setiap waktu. Simpanan wajib yang ditetapkan BMT UGT Sidogiri Rp.110.000 kepada setiap anggota.
 3. Simpanan khusus yaitu simpanan modal penyertaan, yang dapat dimiliki oleh individu maupun lembaga dengan jumlah setiap penyimpan tidak harus sama, dan jumlah dana tidak mempengaruhi suara dalam rapat. Simpanan hanya bisa ditarik setelah jangka waktu satu tahun melalui musyawarah tahunan. Atas simpanan ini, penyimpan akan mendapatkan mendapatkan porsi laba/SHU pada setiap akhir tahun secara proposional dengan jumlah modalnya.
 4. Dana cadangan adalah dana yang disisihkan dari SHU sebesar 20%
 5. Hibah
- b. Produk BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat

Produk - produk yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat ada bermacam-macam mulai dari produk tabungan, pembiayaan, sampai pada pelayanan jasa. Produk tersebut dijalankan berdasarkan ketentuan dan prinsip syariah. Produk-produk tersebut meliputi :

1. Tabungan

Ada beberapa jenis produk tabungan yang dijalankan di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat diantaranya :

a) Tabungan Umum

Tabungan umum syariah adalah simpanan yang dapat disetor dan diambil sewaktu-waktu dengan menggunakan akad *al-wadi'ah yad addlomanah* atau *al-qord*.

b) Tabungan Haji (al-Haromain)

Tabungan *Al-Haromain* adalah tabungan untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dengan akad *wadi'ah yad-addlamanah*.

c) Tabungan Umrah (al-hasanah)

Tabungan Umrah *al-hasanah* adalah tabungan yang berguna untuk membantu pelaksanaan ibadah umrah dengan menggunakan akad *al-wadi'ah yad addlomanah*.

Keuntungan bagi penabung:

- 1) Setoral awal minimal Rp. 1.000.000
- 2) Setoran berikutnya sesuai perencanaan keberangkatan.
- 3) Ketentuan pemberangkatan adalah sesuai jadwal travel umrah
- 4) Perencanaan keberangkatan minimal 3 bulan dan maksimal 36 bulan.
- 5) Setoran dapat dilakukan setiap pekan, bulan, atau musim.
- 6) Dana dapat dicairkan hanya untuk keperluan keberangkatan ibadah umroh kecuali udzur syar'i.
- 7) Administrasi pembukaan tabungan Rp. 20.000

d) Tabungan Idul Fitri

Tabungan idul fitri adalah simpanan dana dengan akad *al-wadi'ah yad addlamanah* yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hari raya Idul Fitri.

Syarat dan ketentuan sama dengan tabungan umum kecuali pengambilan. Penarikan tabungan dapat dilakukan paling awal 15 hari sebelum Idul Fitri.

Keuntungan bagi mitra penabung:

Ketentuan lain bagi penabung berupa setoran awal minimal Rp. 10.000, Biaya administrasi Rp. 5.000, Mengisi formulir pembukaan rekening, menyerahkan fotokopi identitas diri (KTP/SIM) yang masih berlaku dan penarikan tabungan paling awal 15 hari sebelum idul fitri.

e) Tabungan Peduli Siswa

Tabungan peduli siswa adalah layanan penyimpanan dana yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa dengan akad *al-wad'iah yad addlomanah*.

Keuntungan bagi penabung:

- 1) Aman dan transparan sehingga dengan mudah memantau perkembangan dana setiap bulan.
- 2) Transaksi mudah dan bebas riba.

- 3) Pengurus lembaga tidak disibukkan dengan urusan keuangan terutama pada saat pembagian tabungan murid di akhir tahun pendidikan.
 - 4) Mendapatkan bonus bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan.
 - 5) Mendapatkan dana beasiswa untuk untuk siswa tidak mampu sebesar Rp. 150.000,- sesuai kebijakan koperasi BMT UGT Sidogiri.
 - 6) Bebas biaya administrasi.
- f) Deposito *Mudharabah*
- Simpanan ini bisa ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati yaitu 3 bulan, 6 bulan atau 12 bulan.

Keuntungan bagi mitra:

- 1) Sama dengan keuntungan bagi mitra penabung.
- 2) Bisa dijadikan jaminan pembiayaan.
- 3) *Nisbah* (proporsi) bagi hasil lebih besar dari tabungan.

Proporsi (nisbah) bagi hasil penyimpanan BMT:

- 1) 1 bulan 50:50
- 2) 3 bulan 52:48
- 3) 6 bulan 55:45
- 4) 9 bulan 57:43
- 5) 12 bulan 60:40
- 6) 24 bulan 70:30

Syarat-syarat dan ketentuan permohonan adalah mengisi formulir permohonan pembukaan mudharabah berjangka atau (deposito), Fotokopi identitas diri (KTP/SIM), dan setoran minimal Rp. 500.000,-

g) Tabungan Kurban

Tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah kurban dan aqiqah

Ketentuan bagi penabung :

Setoran awal minimal 50.000, setoran berikutnya minimal 25.000.

Saldo setelah pelaksanaan aqiqah dan ibadah kurban minimal 50.000.

2. Pembiayaan

a. *Mudharabah* (bagi hasil)

Pembiayaan modal kerja sepenuhnya oleh BMT, sedangkan anggota atau calon anggota menyediakan usaha dan manajemennya. Hasil keuntungan akan dibagikan sesuai dengan kesepakatan bersama berdasarkan ketentuan hasil.

b. *Musyarakah* (penyertaan)

Pembiayaan berupa sebagian modal yang diberikan kepada anggota dari modal keseluruhan. Masing-masing pihak bekerja dan memiliki hak untuk turut serta mewakili atau menggugurkan hak-haknya dalam manajemen usaha tersebut.

Keuntungan dari usaha ini akan dibagi menurut proporsi penyertaan modal sesuai dengan kesepakatan bersama.

c. *Murabahah* (jual beli).

Pembiayaan atas dasar jual beli dimana harga jual didasarkan atas harga asal yang diketahui bersama ditambah keuntungan untuk BMT UGT. Keuntungan adalah selisih harga jual dengan harga asal yang disepakati bersama.

d. *Bai' bitsamanil 'ajil* (jual beli)

Pembiayaan dengan sistem jual beli yang dilakukan secara angsuran terhadap pembelian suatu harga. Jumlah kewajiban yang harus dibayar oleh pengguna jasa sebesar jumlah harga barang dan *mark up* yang telah disepakati bersama.

e. *Rahn*

Akad perjanjian pinjam meminjam dengan menyerahkan barang sebagai tanggungan utang, dan BMT mendapatkan jasa atas penitipan agunan sesuai kesepakatan.

4. Sejarah BMT NU

Berawal dari keprihatinan terhadap kondisi perekonomian Indonesia yang sedang lesu pada saat itu, maka kaum *Nahdliyin Ulama* (NU) sebagai organisasi dengan basis kemasyarakatan yang besar, tersebar merata di seluruh penjuru nusantara dengan struktur organisasi yang tertata dan mengakar kuat, dengan jutaan umat pengikutnya dari berbagai

kalangan. Maka dipandang perlu untuk membangun sebuah Lembaga Keuangan Syariah yang mampu mengembangkan ekonomi ummatnya yang kebanyakan berada di level *grass root* (usaha mikro dan kecil).

Kemudian pada pelaksanaan Konferensi Cabang (KONFERCAB) NU Kabupaten Sumenep pada bulan Juli 2006, mengamanatkan agar pengurus cabang NU di Pulau Sapudi mendirikan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS NU). Kemudian Pimpinan Cabang (PC) NU terpilih membentuk PC Lembaga Perekonomian, yang kemudian PC Lembaga Perekonomian Kota Semarang ini membentuk Koperasi NU (NU) / KSU NUS. Namun karena semakin tinggi minat masyarakat untuk memanfaatkan jasa keuangan syariah yang merupakan konsekuensi logis semakin membaiknya pemahaman masyarakat terhadap ajaran Islam yang memberikan pedoman dalam setiap aspek kehidupan, termasuk dalam berbisnis.

Disisi lain, minat masyarakat terhadap jasa keuangan syariah ini juga disebabkan karena beberapa keunggulan yang dimiliki oleh lembaga keuangan syariah itu sendiri yang tercermin dari prinsip-prinsip yang digunakan, khususnya prinsip yang menjunjung tinggi nilai-nilai keadilan dan kesetaraan. Maka, dalam kopersai NU ini, dibentuk Unit Keuangan Syariah yang dinamai BMT "NU". Sebagai kepastian hukum atas keberadaan lembaga yang diharapkan mampu menjadi pengayom dan pengembang perekonomian ummat dengan basis syariah.

Berdasarkan Akta No. 180.08/315, tertanggal 20 Maret 2014 dibentuk badan hukum koperasi sebagai wadah dari BMT NU Sejahtera. PAD Badan Hukum ; 05/PAD/KDK.11/III/2015 tertanggal 12 April 2015, dan Surat Ijin Usaha Simpan Pinjam Koperasi Nomor : 02/SISPK/KDK.11 / I / 2010. Tanggal 11 Januari 2020.1 Untuk mendukung kegiatan kegiatan di BMT NU, pelaksanaan operasional didampingi oleh Dewan Pengawas Syariah yang bertindak sebagai pengawas, penasehat, dan pemberi saran kepada Direksi, Direktur Operasional dan Pimpinan Kantor Cabang mengenai hal-hal yang terkait dengan prinsip syariah, khususnya memastikan bahwa seluruh produk dan jasa yang dipasarkan sesuai dengan ketentuan syariah. Dewan Pengawas Syariah adalah badan independent yang ditetapkan oleh Dewan Syariah Nasional- Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada bank.

5. Visi dan Misi BMT NU

VISI :

“Menjadi lembaga pemberdaya ekonomi masyarakat NU Yang mandiri dengan syari’ah.”

MISI :

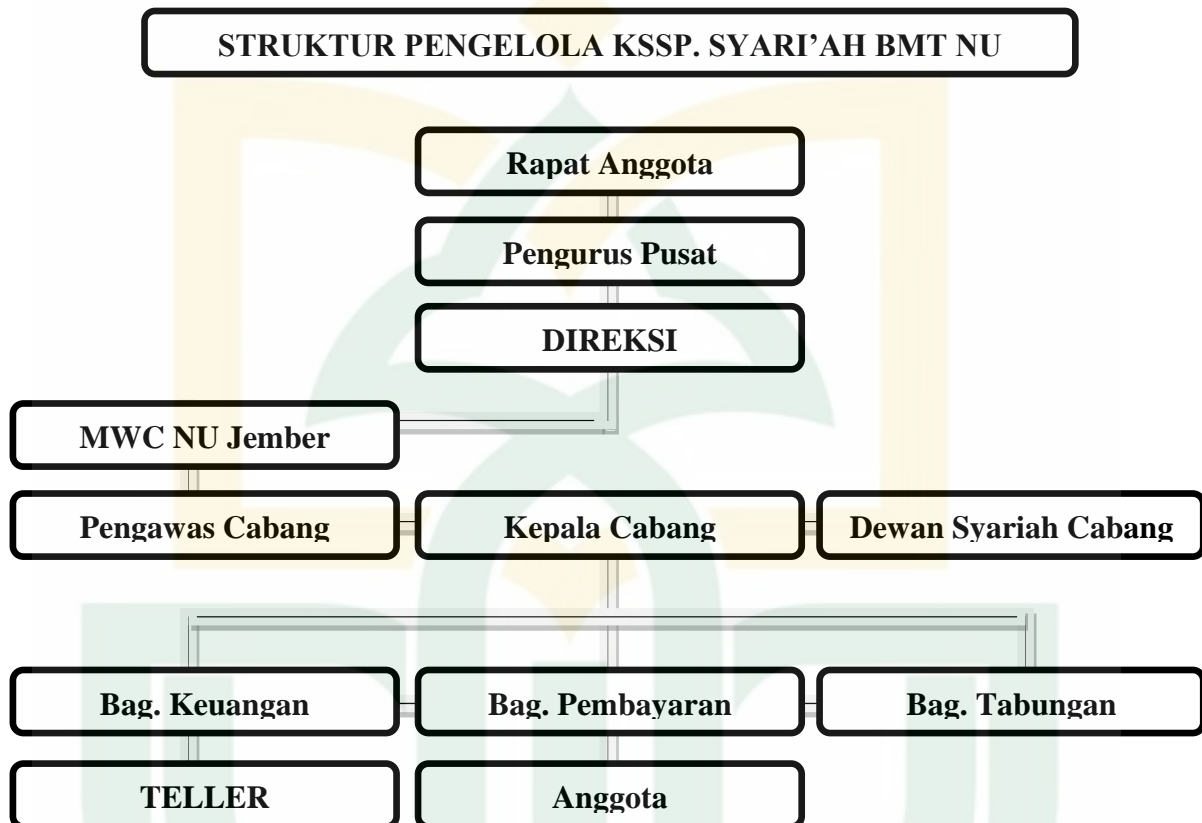
“Membangun dan mengembangkan ekonomi umat dengan konsep Syari’ah Islam”

“Menciptakan *wata’awanu ‘alalbirri wat taqwa* lewat ekonomi umat”

“Menanamkan pembelajaran konsep Syari’ah Islam dan *masalah ummah* “

“Melayani ummat dengan amanah dan profesional”

Gambar 2: Struktur Organisasi BMT NU



6. Poduk dan Jasa BMT NU

1. Tabungan

a) Simpanan Anggota (SIAGA)

Disediakan bagi anda yang berminat menjadi anggota sekaligus pemilik BMT NU dengan bagi hasil yang menguntungkan yaitu 70% dari SHU (max.60% sebagai partisipasi modal dan 10% sebagai dana cadangan) dengan menggunakan akad

Musyarakah. SIAGA terdiri-dari: SIAGA pokok di bayar satu kali sebesar Rp 100.000,- , SIAGA wajib dibayar setiap bulan Rp 20.000,- dan SIAGA khusus dibayar kapan saja dengan setoran minimal Rp 100.000,-. SIAGA pokok dan wajib hanya dapat ditarik ketika berhenti dari keanggotaan, sedangkan SIAGA khusus dapat ditarik setiap bulan Januari.

b) Tabungan *Mudharabah* (TABAH)

Tabungan yang bisa mempermudah nasabah dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja dan memperoleh keuntungan bagi hasil 40%. Menggunakan akad *mudharabah muttlaqah*. Setoran awal Rp 10.000,- dan selanjutnya minimal Rp 2.500,-.

c) Simpanan Pendidikan *Fathonah* (SIDIK *Fathonah*)

Simpanan untuk siswa dan orang tua siswa yang ingin meraih cita-cita pendidikan secara sempurna dengan bagi hasil 45% yang menguntungkan. Menggunakan akad *mudharabah muttlaqah* yang dapat disetor kapan saja dan dapat ditarik pada saat tahun ajaran baru dan semesteran. Setoran awal Rp 2.500,- dan setoran selanjutnya minimal Rp 500,-

d) Simpanan Haji Sejahtera (SAHARA)

Simpanan yang dapat mempermudah nasabah menunaikan ibadah haji dan umrah dengan memperoleh keuntungan yang melimpah dengan bagi hasil 65% sebagai bekal tambahan biaya

haji dan umrah. Menggunakan akad *mudharabah muttlaqah*. Setoran awal minimal Rp 1.000.000,- dan setoran selanjutnya sesuai kemampuan. Setoran kapan saja dan penarikan hanya dapat dilakukan saat akan melaksanakan haji dan umrah kecuali *udzur syar'i*.

e) Tabungan *Ukhrawi* (TARAWI)

Tabungan sekaligus beramal tanpa kehilangan uang tabungan, karena bagi hasil tabungan nasabah disedekahkan kepada fakir miskin dan anak yatim piatu. Akad *mudharabah muttlaqah* dengan setoran awal Rp 25.000,- dan selanjutnya minimal Rp 5.000,- dengan bagi hasil 50%.

f) Simpanan Lebaran (SABAR)

Simpanan yang bisa memudahkan nasabah memenuhi kebutuhan lebaran dengan memperoleh keuntungan dari bagi hasil sebesar 55%. Akad *mudharabah muttlaqah* dengan setoran awal Rp 25.000,- dan selanjutnya minimal Rp 5.000,-. Setoran kapan saja dan penarikan hanya bisa dilakukan setiap bulan ramadhan.

g) Simpanan Berjangka *Wadiah* Berhadiah (SAJADAH)

Simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati di awal dengan memperoleh hadiah langsung tanpa diundi. Menggunakan akad *wadiah yad al-dhamanah* dan dapat ditarik pada waktu berdasarkan ketentuan yang berlaku.

h) Simpanan Berjangka *Mudharabah* (SIBERKAH)

Simpanan dengan keuntungan yang melimpah dengan bagi hasil 55%. Menggunakan akad *mudharabah muttlaqah*. Setoran minimal Rp 500.000,- dengan jangka minimal 1 tahun.

2. Pembiayaan

a) *Ba'i Tsamani Al-Ajil (BBA)*

Pembiayaan dengan pola jual-beli barang. Harga pokok diketahui bersama dengan harga jual berdasarkan kesepakatan bersama. Selisih harga pokok dengan harga jual merupakan *margin* atau keuntungan KSPP. Syariah BMT NU. Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan pembayaran angsuran mingguan dan bulanan.

b) *Murabahah*

Pembiayaan dengan pola jual-beli barang. Harga pokok diketahui bersama dengan harga jual berdasarkan kesepakatan bersama. Selisih harga pokok dengan harga jual merupakan *margin* atau keuntungan KSPP. Syariah BMT NU. Jangka waktu maksimal 4 bulan dengan pembayaran pokok secara *cash tempo* atau akhir jangka waktu.

c) *Mudharabah*

Pembiayaan seluruh modal kerja yang dibutuhkan dan disediakan oleh BMT NU dengan pola bagi hasil. Bagi hasil dihitung berdasarkan keuntungan yang sebenarnya dengan bagi

hasil berdasarkan kesepakatan bersama. Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan atau *cash tempo*.

d) *Musyarakah*

Pembiayaan sebagian modal kerja disediakan BMT NU dengan pola bagi hasil. Bagi hasil dihitung berdasarkan keuntungan yang sebenarnya dengan bagi hasil sesuai proporsi modal antara BMT NU dengan mitra. Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan atau *cash tempo*.

e) *Al-qordul Hasan*

Pembiayaan dengan jasa seikhlasnya (tanpa bagi hasil dan *margin*) dengan jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran mingguan, bulanan atau *cash tempo*.

f) *Rahn* (Gadai)

Pembiayaan dengan menyerahkan barang dan atau bukti kepemilikan barang sebagai tanggungan pinjaman maksimal 85% dari harga barang. Masa pinjaman maksimal 4 bulan dan diperpanjang maksimal 3 kali. Barang diserahkan berupa barang berharga, seperti: perhiasan emas dan sebagainya. Biaya taksir dan uji barang ditanggung pemilik barang. KSPS.Syariah BMT NU mendapatkan *Ujrah* atau ongkos penitipan barang setiap harinya sebesar Rp 6,- untuk setiap kelipatan Rp 10.000,- dari harga barang.

Penyajian Data dan Analisis

1. Strategi BMT UGT Sidogiri dalam meningkatkan jumlah nasabah

Dalam meningkatkan jumlah calon anggota, pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat melakukan beberapa strategi, antara lain:

a. Pelayanan

Memberikan pelayanan yang ramah, mudah dan cepat. Secara umum pelayanan seperti ini adalah pelayanan yang dicari oleh masyarakat, karena dengan pelayanan yang ramah, mudah dan cepat masyarakat akan merasa puas dengan pelayanan yang diberikan. Memberikan sikap yang ramah pada masyarakat membuat masyarakat merasa dihormati dan dihargai, sehingga ketertarikan masyarakat untuk bergabung menjadi calon nasabah di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat akan semakin kuat.

Pelayanan prima mampu menjadi senjata yang ampuh untuk menarik minat nasabah karena nasabah akan merasa diorbankan.⁵⁵

b. Pemasaran/Marketing

1) Jemput Bola (Pick-Up Service) yaitu salah satu cara efektif yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat untuk mencapai target-target marketingnya, termasuk juga dalam hal peningkatan jumlah nasabah di BMT UGT Sidogiri Cabang

⁵⁵Edi Efendi, *Wawancara*, Jember, 11 Maret 2017.

Pembantu Kalisat. Pendekatan ini dilakukan dengan cara petugas langsung mendatangi calon nasabah, petugas leluasa menjelaskan mengenai konsep keuangan syariah serta sistem dan prosedur operasional BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat. Dan juga layanan tersebut diberikan kepada nasabah yang ingin dananya diambil langsung tidak perlu nasabah datang ke kantor, akan tetapi dari pihak pegawai BMT akan langsung mendatangi nasabah yang ingin bertransaksi.

2) Kerjasama dengan lembaga pendidikan dan masjid. Strategi ini merupakan strategi yang efisien. Karena dengan adanya kerja sama dengan lembaga pendidikan secara otomatis jumlah calon anggota dan dana yang terhimpun akan semakin banyak. Hal ini dibuktikan pada catatan penambahan jumlah nasabah pada dari tahun 2013 sampai 2016 sebanyak 6.556 orang. Dengan aliran dana yang besar maka peluang BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat untuk menyalurkan pembiayaan pada masyarakat khususnya kalangan menengah ke bawah akan semakin besar. Hal ini dapat membantu perekonomian masyarakat menengah ke bawah secara bertahap.

3) Pendekatan emosional kekeluargaan. Dalam menggaet masyarakat untuk di jadikan calon nasabah, para petugas BMT juga memanfaatkan hubungan erat emosional mereka dengan masyarakat pasar tradisional Kalisat, mengingat letak kantor BMT UGT Sidogiri dan pasar Tradisional Kalisat yang berdekatan. Mereka

mengajak keluarga dan saudaranya untuk bergabung menjadi calon nasabah di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat. Selain itu seluruh petugas yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat semuanya bertempat tinggal di daerah dekat pasar tradisional Kalisat, tak heran jika mereka banyak kenal bahkan dekat dengan warga pasar tradisional Kalisat. Hubungan erat emosioanal itulah yang mereka gunakan sebagai salah satu strategi untuk menarik masyarakat setempat menjadi nasabah di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat.

- 4) Sosialisasi produk. Dengan maksud mempermudah pemahaman istilah dalam produk-produk di BMT UGT Sidogiri, karena mayoritas masyarakat pasar tradisional Kalisat adalah masyarakat yang awam tentang produk-produk Perbankan Syariah. misalnya produk *mudharabah* diganti dengan istilah tabungan.

Istilah tabungan adalah istilah yang mudah di pahami oleh masyarakat umum. Karena dengan istilah yang mudah dipahami oleh masyarakat maka akan mudah menarik masyarakat untuk menjadi nasabah. Dengan bahasa yang sederhana membuat nasabah jadi mudah memahami dan mau untuk diajak kerjasama.⁵⁶

2. Strategi BMT NU Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah

a. Strategi Pemasaran

⁵⁶Mohammad Izzet, *Wawancara*, Jember, 11 Maret 2017.

BMT NU Cabang Kalisat sebenarnya tidak banyak berbeda dengan konsep pemasaran untuk lembaga keuangan syaria'ah lainnya.

Strategi pemasaran BMT NU Cabang Kalisat yang berlandaskan pada bauran pemasaran atau *marketing mix* terdiri dari *product*, *price*, *place*, *promotion*, yaitu:

1) Strategi produk (*product*)

BMT NU Cabang Kalisat dalam menetapkan strategi produk adalah dengan menitik beratkan pada produk yang banyak diminati masyarakat.

2) Strategi harga (*price*)

Penentuan strategi harga BMT NU Cabang Kalisat adalah dengan harga yang murah sehingga diharapkan jumlah nasabah meningkat dan diharapkan pula pelanggan pesaing beralih ke produk yang ditawarkan seperti penentuan bagi hasil atau bonus.

3) Strategi tempat/lokasi (*place*)

Lokasi BMT yang strategis ditujukan agar nasabah mudah menjangkau lokasi BMT berada yaitu di pasar tradisional Kalisat. Selain itu juga lebih mudah untuk memasarkan produk dan jasa yang ditawarkan oleh BMT. Hal ini bertujuan agar nasabah mudah menjangkau BMT yang ada. BMT juga melihat adanya prospek yang potensial yaitu masyarakat yang berada disekitar lokasi tersebut. Sehingga dapat menarik minat calon nasabah yang baru

atau dapat mempertahankan nasabah yang sudah ada. Strategi lokasi yang digunakan oleh BMT NU.

Karena tempat yang strategis juga menentukan tahu tidaknya masyarakat terhadap lembaga kita yang bertujuan untuk mempermudah akses jangkauan.⁵⁷

4) Strategi promosi (*promotion*)

Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan dalam upaya memberitahukan sesuatu produk kepada konsumen dan juga berperan dalam mempengaruhi minat konsumen untuk membeli. Tujuan dari promosi yang dilakukan oleh BMT NU adalah untuk menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha untuk menarik nasabah yang baru dan meningkatkan daya tabungan atau simpanan nasabah yang sudah bergabung.

Ada tiga macam sarana promosi yang digunakan BMT NU dalam mempromosikan produknya, adalah:

1) Periklanan

Periklanan yang digunakan BMT NU Cabang Kalisat melalui pemasangan *Billboard* (papan nama) di jalan - jalan strategis, percetakan brosur disebarakan disetiap kantor pusat, kantor cabang dan kantor cabang pembantu BMT, pemasangan spanduk di lokasi strategis, melalui koran atau majalah dan melalui radio atau media lainnya.

⁵⁷A. Taufiqurrahman, *Wawancara*, Jember, 16 Maret 2017.

2) Promosi penjualan

BMT NU Cabang Kalisat menggunakan Promosi penjualan untuk menarik nasabah agar tetap loyal dengan BMT, media yang digunakan adalah dengan memanfaatkan cinderamata atau kenang-kenangan seperti payung, pulpen, gelas dan lain-lain.

3) Publisitas

Kegiatan publisitas ini dimaksudkan untuk menjaga hubungan baik dengan seluruh masyarakat yang berada dalam wilayah operasional BMT NU Cabang Kalisat. Kegiatan yang dilakukan antara lain mengikuti pameran, mengikuti kegiatan amal, kegiatan sosial dan berpartisipasi dalam sponsorship kegiatan.

Adanya pameran ataupun di kecamatan Kalisat menjadi moment bagi kami untuk berpartisipasi guna lebih mengakrabkan terhadap masyarakat sekitar. Contoh acara imtihan di pondok pesantren setempat atau acara HUT desa dan lain sebagainya.⁵⁸

Pembahasan Temuan

1. Analisis Perbandingan Strategi

Dalam lembaga keuangan syari'ah, sudah tak asing lagi yang namanya strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah. Dalam hal ini perlu kiranya adanya analisis dalam strategi tersebut. Supaya mengetahui kekurangan dan kelebihan dalam strategi peningkatan nasabah di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat.

⁵⁸Moh. Ainul Holib, *Wawancara*, Jember, 16 Maret 2017.

Sebenarnya strategi dalam peningkatan jumlah nasabah yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat tidak jauh berbeda yaitu sebagai berikut:

a. Pelayanan

Dalam memberikan pelayanan yang BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat dengan ramah, mudah dan cepat. Dengan pelayanan yang seperti itu membuat masyarakat merasa dihormati dan dihargai, sehingga ketertarikan masyarakat untuk Lembaga Keuangan Syariah menjadi meningkat.

b. Pemasaran

Dilihat dari segi pemasaran BMTUGT Sidogiri dan BMT NU, strategi BMTUGT Sidogiri lebih mengutamakan hubungan emosional dengan masyarakat setempat dan para alumni Sidogiri. Sedangkan BMT NU menggunakan teknik jamaah NU atau *Nadhlatul 'Ulama* yang mayoritas penduduk di Jember khususnya di Kalisat adalah warga NU.

Selain itu dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dapat disimpulkan beberapa kendala yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat sebagai berikut:

1) Tertib administrasi

Banyak yang mengeluh ketika para nasabah atau calon nasabah berkeinginan menabung atau meminjam, disebabkan keharusan dalam tertib administrasi. Sebagaimana yang tercantum

dalam Undang-undang RI nomor 25 Tahun 1992 pasal 21 “Perangkat koperasi terdiri dari Rapat Anggota, Pengawas, dan Pengurus”. Pasal 38 ayat 2 “Pengawas bertanggung jawab kepada Rapat Anggota” dan pasal 39 ayat 1, yang berbunyi:

- a. Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan kebijaksanaan dan pengelolaan koperasi.
- b. Membuat laporan tertulis tentang hasil pengawasan.⁵⁹

ketika berbenturan dengan *Standart Operasional Procedur*⁶⁰(SOP) yang mengharuskan tertib administrasi dengan melampirkan KTP, surat pernyataan, dan lain semacamnya. Itu dianggap mempersulit nasabah, padahal kita kan sudah kenal. Sehingga dari sana, kita harus juga membantu nasabah agar mau tertib administrasi. Dan itu adalah salah satu kendala yang sering kita alami.⁶¹

2) Kebutuhan kantor

Dalam organisasi modern, terutama yang besar pada umumnya terdapat satuan kerja yang tugas utamanya adalah menyelenggarakan kegiatan pengelolaan kantor. Satuan kerja demikian dipimpin oleh seorang pimpinan yang dikenal dengan berbagai titelatur seperti manager kantor, kepala tata usaha atau istilah lain yang sejenis. Cakupan tugasnya dapat digolongkan pada dua jenis utama, yaitu yang menyangkut prasarana fisik dan upaya pendukung kegiatan-kegiatan operasional.⁶²

⁵⁹Undang-undang RI no. 25 Tahun 1992 pasal 21, 38, dan 39.

⁶⁰Anggaran Dasar koperasi UGT Sidogiri pasal 35 ayat (2), pasal 36 ayat (1)a dan b.

⁶¹Edi Efendi, *Wawancara*, Jember, 9 Maret 2017.

⁶²Sondang P. Siagian, *Kerangka Dasar Ilmu Administrasi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2001), 274.

Perihal prasarana fisik, tugas seorang manager adalah mengatur pemanfaatan dan pemeliharannya dikarenakan kebutuhan kantor khususnya di BMT ini tidak tersedia di kecamatan Kalisat secara lengkap. Jika kurang slip atau kertas yang memang khusus dari pusat yang mencakup kantor harus memesan terlebih dahulu ke pusat, itupun masih lama datangnya paling cepat itu satu minggu kadang lebih.

3) Persaingan

Apalagi pada sekarang ada BMT NU yang sudah satu tahun berdiri dan ini merupakan saingan kami. BMTUGT Sidogiri ini tentunya kita harus bersaing secara sehat tidak menjelek-jelekan salah satu BMT dan berapapun nasabah yang memberi kepercayaan untuk menabung di BMTUGT Sidogiri ini.

Semua ini, adalah rejekinya kami, yang penting kita rukun dan sama-sama sukses, tapi terkadang dari orang banyak menfitnah ataupun menjelek-jelekan BMT kami tapi kami enggak terlalu merespon terhadap hal tersebut karena memang orang yang enggak punya kerjaan yang bisanya cuma melakukan hal yang enggak ada hasilnya cuma mencari kepuasan sendiri (sifat iri dan dengki) tidak mikir orang lain kayak gimana kalau jadi bahan pembicaraan dan difitnah tapi kita harus sabar dan tidak ada tempat pengaduan hal tersebut kecuali ALLAH SWT semata.⁶³

Table 4.1 Perbandingan Strategi

⁶³Edi Efendi, *Wawancara*, Jember, 11 Maret 2017.

No	Indikator	BMT UGT Sidogiri	BMT NU
1.	Strategi Penetrasi Pasar	<p>1) Jemput Bola (Pick-Up Service)</p> <p>Pendekatan ini dilakukan dengan cara petugas langsung mendatangi calon nasabah, petugas leluasa menjelaskan mengenai konsep keuangan syariah serta sistem dan prosedur operasional BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat.</p>	<p>1) Periklanan</p> <p>Periklanan yang digunakan BMT NU Cabang Kalisat melalui pemasangan <i>Billboard</i> (papan nama) di jalan - jalan strategis, percetakan brosur disebarakan di setiap kantor pusat, kantor cabang dan kantor cabang pembantu BMT, pemasangan spanduk di lokasi strategis, melalui koran atau majalah dan melalui radio atau media lainnya.</p> <p>2) Promosi penjualan</p> <p>BMT NU Cabang Kalisat menggunakan Promosi penjualan untuk menarik nasabah agar tetap loyal dengan BMT, media yang digunakan adalah dengan memanfaatkan cinderamata atau kenang-kenangan seperti payung, pulpen, gelas dan lain-lain.</p>
2.	Strategi Integrasi	<p>1) Kerjasama dengan lembaga pendidikan dan masjid.</p> <p>Strategi ini merupakan strategi yang efisien. Karena</p>	<p>1) Publisitas</p> <p>Kegiatan publisitas ini dimaksudkan untuk menjaga hubungan baik dengan seluruh</p>

		dengan adanya kerja sama dengan lembaga pendidikan secara otomatis jumlah calon anggota dan dana yang terhimpun akan semakin banyak.	masyarakat yang berada dalam wilayah operasional BMT NU Cabang Kalisat. Kegiatan yang dilakukan antara lain mengikuti pameran, mengikuti kegiatan amal, kegiatan sosial dan berpartisipasi dalam sponsorship kegiatan.
3.	Strategi Pengembangan Produk	<p>1) Tabungan Kurban</p> <p>Tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah kurban dan aqiqah</p> <p>Ketentuan bagi penabung :</p> <p>Setoran awal minimal Rp 50.000, setoran berikutnya minimal Rp 25.000. Saldo setelah pelaksanaan aqiqoh dan ibadah kurban minimal Rp 50.000,- .</p>	<p>a) Tabungan <i>Ukhrawi</i> (TARAWI).</p> <p>Tabungan sekaligus beramal tanpa kehilangan uang tabungan, karena bagi hasil tabungan nasabah disedekahkan kepada fakir miskin dan anak yatim piatu. Akad <i>mudharabah muttlaqah</i> dengan setoran awal Rp 25.000,- dan selanjutnya minimal Rp 5.000,- dengan bagi hasil 50%.</p>

IAIN JEMBER

2. Asset Dan Jumlah Nasabah BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu

Kalisat Dan BMT NU Cabang Kalisat

- a. Asset BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat 6,4 M dengan jumlah nasabah 7231 orang dari tahun 2015 sampai 2017.⁶⁴

NO	TAHUN	ASET	NASABAH
1	2015	415.000.000	412 Org
2	2016	2.075.000.000	2406 Org
3	2017	3.735.000.000	5731 Org

- b. Asset BMT NU Cabang Kalisat 1,5 M dengan jumlah nasabah 1225 orang dari tahun 2016 sampai tahun 2017.⁶⁵

NO	TAHUN	ASET	NASABAH
1	2016 – 2017	1,5 M	1225 Org

3. Data Penduduk Kecamatan Kalisat, Kabupaten Jember, Jawa Timur.⁶⁶

Camat	Sumanto., S.H
Luas Daerah	53,48 Km ²
Jumlah Penduduk	74.962
Kepadatan	1.401 Jiwa/Km ²

⁶⁴Dokumen BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat, 2017.

⁶⁵Dokumen BMT NU Cabang Kalisat, 2017.

⁶⁶Laporan Rapat Perangkat Tahunan Kecamatan Kalisat, 2016.

BAB V

PENUTUP

Kesimpulan

Setelah melihat hasil penelitian yang telah dibahas mengenai analisis strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi yang dipakai BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat ialah mengutamakan pelayanan dan promosi. Pelayanan yang ramah dan cepat kepada nasabah akan menambah loyalitas nasabah untuk menjadi nasabah di BMT tersebut. Di BMT UGT Sidogiri memberikan pelayanan yang ramah, mudah dan cepat. Secara umum pelayanan seperti ini adalah pelayanan yang dicari oleh masyarakat, karena dengan pelayanan yang ramah, mudah dan cepat masyarakat akan merasa puas dengan pelayanan yang diberikan. Memberikan sikap yang ramah pada masyarakat membuat masyarakat merasa dihormati dan dihargai, sehingga ketertarikan masyarakat untuk bergabung menjadi calon nasabah di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat akan semakin kuat. Sedangkan di BMT NU Cabang Kalisat yaitu menggunakan pelayanan berhadiah. Maksudnya adalah nasabah yang setia akan mendapatkan cinderamata dengan tujuan agar mampu berkomitmen dan

bekerjasama untuk membangun perekonomian sesuai visi-misi yang sudah dipahami bersama.

2. Di Kabupaten Jember, tepatnya di Kecamatan Kalisat, sudah berdiri BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dengan kurun waktu 3 tahun sudah memiliki 7.231 nasabah dengan rincian, 5.731 diproduk Tabungan dan 1518 nasabah di produk Pembiayaan Sedangkan di BMT NU Cabang Kalisat mempunyai 1225 dan 2170 nasabah di masing – masing produk yaitu Tabungan dan Pembiayaan selama kurun waktu 1 tahun berjalan.
3. Sebenarnya strategi dalam peningkatan jumlah nasabah yang di lakukan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat tidak jauh berbeda. Dari data peningkatan jumlah nasabah tersebut diatas, ada hal lain yang dilakukan oleh kedua Lembaga Keuangan Syariah tersebut yang bermuara terhadap perbedaan strategi pemasaran. BMT UGT Sidogiri dengan menjalin hubungan emosional terhadap masyarakat sekitar dan para alumni Sidogiri. Selain itu para karyawan BMT UGT Sidogiri juga mengajak saudara-saudaranya untuk menjadi anggota di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat. Sedangkan BMT NU Kalisat menggunakan kedekatan jamaah NU atau *Nadhlatul 'Ulama* sebagai jamaah Islam mayoritas di Kabupaten Jember khususnya di Kecamatan Kalisat.
4. Dalam prakteknya BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat terdapat beberapa kendala yaitu kendala tertib administrasi yang rumit menurut nasabah dan kebutuhan kantor yang

masih menunggu kiriman dari kantor pusat. Namun itu semua bukan menjadi kendala berarti bagi kedua lembaga. Pasalnya, nasabah diibaratkan raja yang harus dilayani, dan membantu meringankan beban orang karena perbuatan mulia. Oleh karena itu, dalam membantu mempercepat pemrosesan pencairan dana, baik produk Tabungan ataupun Pembiayaan, dikerjakan dengan cepat dan tanggap agar nasabah mendapatkan pelayanan prima.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Tingkatkan pelayanan dan promosi supaya masyarakat tetap berkomitmen untuk menjadi nasabah.
2. Dalam menjalin hubungan emosional dengan BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Kalisat sekiranya perlu dipertahankan.
3. Sebagai masyarakat mayoritas, pendekatan secara jamaah NU perlunya menanamkan dan mempertahankan nilai-nilai ke NU'an agar masyarakat yakin dengan kelembagaan tersebut karena berpegang teguh pada prinsip Islam *ala Nadhlatul 'Ulama*.
4. Meningkatkan produk dengan penerapan teknologi-teknologi terbaru dan perberdayaan nasabah agar terjalin *Simbiosis Mutualisme* atau saling menguntungkan antara nasabah dan Lembaga Keuangan Syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Boedi. 2013. *Ekonomi Mikro Islam*. Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Amalia, Euis. 2009. *Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Arifin, Zainul. 1999. *Memahami Bank Syariah, Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*. Jakarta: Alvabet.
- Arifuddin. 2009. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Ascarya. 2008. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Furchan, Arif. 1992. *Pengantar Metode Penelitian Kualitatif*. Surabaya: Usaha Nasional.
- Gitosudarmo, Indriyo. 2001. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: BPFE.
- Huda, Nurul dan Mohammad Heykal. 2010. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: PT Kencana.
- http://www.academia.edu/8798195/Definisi_dan_Pengertian_Analisis_Menurut_Para_Ahli_Fatih_iO.
- Imanayati, Neni Sri. 2010. *Aspek-Aspek Hukum BMT*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.
- Iskandar, Syamsu. 2013. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: In Media.

- Jonathan, Sarwono. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Kasmir. 2007. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kiftiah, Maryatul. 2015. *Strategi Keunggulan Bersaing BRI Syariah KCP Tanjung Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah*.
- Laporan Rapat Anggota Tahunan 2014 BMTUGT Sidogiri.
- Laporan Rapat Perangkat Desa Tahunan Kecamatan Kalisat, 2016.
- Lubis, Suhrawadi K. dan Farid Wajdi. 2012. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Moleong, Lexi J. 2011. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Muhammad. 2011. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: STIM YKPN.
- Nasehuddin, Toto Syatori. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Nasir, Moh.1988. *Metode Penelitian*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Putra, Nusa, dan Ninin Dwilestari. 2012. *Penelitian Kualitatif, Pendidikan Anak Usia Dini*. Jakarta : Rajagrafindo Persada.
- Putra, Okrisal Eka. 2013. *Strategi Keunggulan Bersaing Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah di PT. BPRS Mitra Cahaya Indonesia Ngaglik Sleman*.
- Robbins, Stephan P. Coulter, Mary. 1999. *Manajemen*. Jakarta: PT Prenhallindo.

- Schuler, Randall S. Jackson, Susan E. 1999. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Erlangga.
- Soemitra, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Press.
- Steiner, George A. Miner John B. 1988. *Kebijakan dan Strategi Manajemen*. Jakarta: Erlangga.
- Sudarsono, Heri. 2007. *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Syafi'i, Rachmat. *Fiqih Mu'amalah*. Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Tim Penyusun. 2014. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: Stain pres.
- Tjiptono, Fandy. Chandra Gregorius, dan Adriana Dedi. 2008. *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Ulum, Fahrul. 2015. *Strategi Keunggulan Bersaing Bank BNI Syariah cabang Dharmawangsa Surabaya dalam Meningkatkan jumlah Nasabah*.
- Widodo, Hertanto. M. Asmeldi Firman, dkk. 1999. *Panduan Praktis Operasional BMT*. Bandung: Mizan.

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : FADLAN MAHBUBI
NIM : 083 122 015
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Lembaga : Institut Agama Islam Negeri Jember

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul "Analisis Perbandingan Strategi Meningkatkan Jumlah Nasabah di BMT UGT Sidogiri dan BMT NU (Studi Kasus BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat Dan BMT NU Cabang Kalisat Kabupaten Jember)" adalah benar – benar hasil penelitian dan karya saya sendiri, kecuali kutipan – kutipan yang disebutkan sumbernya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar – benarnya dan atas kesadaran diri serta tanpa paksaan orang lain.

Jember, 18 Jumadil-Akhirah 1438 H
17 Maret 2017 M

Saya yang menyatakan,

METERAI
TEMPEL
9570BAEF500902437
6000
ENAM RIBU RUPIAH
Fadlan Mahbubi
NIM. 083 122 015

Matrik Penelitian

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	RUMUSAN MASALAH
Analisis Perbandingan Strategi Meningkatkan Jumlah Nasabah di BMT UGT Sidogiri Dan BMT NU (Studi Kasus BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat Kabupaten Jember)	1. Perbandingan strategi peningkatan jumlah nasabah	<p>a. Strategi management</p> <p>b. Pertumbuhan jumlah nasabah di masing-masing lembaga</p>	<p>1) Strategi Penetrasi Pasar</p> <p>2) Strategi integrasi</p> <p>3) Strategi pengembangan produk</p> <p>1) BMT UGT Sidogiri</p> <p>2) BMT NU</p>	<p>1. Data primer (para pegawai kantor)</p> <p>2. Data sekunder (berupa data tulisan dan iklan promosi)</p> <p>3. Dokumentasi</p> <p>4. Kepustakaan</p>	<p>1. Pendekatan penelitian menggunakan pendekatan kualitatif.</p> <p>2. Metode pengumpulan data :</p> <p>a. Wawancara</p> <p>b. Observasi</p> <p>c. Dokumentasi</p> <p>3. Analisis data :</p> <p>a. Reduksi data</p> <p>b. Penyajian data</p> <p>c. Verifikasi atau penyimpulan data</p>	<p>1. Bagaimana strategi di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah.</p> <p>2. Bagaimana perbandingan peningkatan jumlah nasabah dari BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat.</p> <p>3. Bagaimana analisis strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah antara BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat.</p>

Pedoman Wawancara

1. Bagaimana strategi di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah.

Pertanyaan wawancara:

- a. Sudah berapa lama Lembaga Keuangan Syariah ini berdiri ?
- b. Bagaimana upaya Lembaga Keuangan Syariah disini dalam meningkatkan jumlah nasabah ?
- c. Seperti apa bentuk strategi yang Lembaga Keuangan Syariah ini terapkan ?
- d. Bagaimana Lembaga Keuangan Syariah disini dalam mengenalkan produknya agar meningkatkan minat nasabah untuk bekerja sama?

Pedoman Dokumentasi

Dokumen yang harus diperoleh:

- a. Profil dan sejarah Lembaga Keuangan Syariah terkait.
- b. Struktur organisasi Lembaga Keuangan Syariah terkait.
- c. Visi dan misi Lembaga Keuangan Syariah terkait.
- d. Jumlah nasabah Lembaga Keuangan Syariah terkait.
- e. Foto/ gambar hasil observasi di Lembaga Keuangan Syariah terkait ?

Responden

1. Edi Efendi adalah Kepala BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat.
2. Mohammad Izzet adalah anggota bagian Customer Service di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat.
3. Ahmad Taufiqurrahman adalah Kepala BMT NU Cabang Kalisat.
4. Moh. Ainul Holib adalah anggota bagian Pembayaran di BMT NU Cabang Kalisat.



Nomor : B - 165/ In.20/ 7.a/ PP.00.9/ 93/2017
Lampiran : -
Perihal : **Izin Penelitian Skripsi**

Kepada:

Yth: Pimpinan Unit BMT Sidogiri Cabang Kalisat

Di

TEMPAT

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarokatuh

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

Nama : FADLAN MAHBUBI
NIM : 083 122 015
Semester : X
Prodi : Ekonomi Syariah
Jurusan : Ekonomi Islam
Alamat : Jl. Diponegoro 01 Glagahwero Kalisat Jember
No TLP : 0857-4662-5356
Judul Skripsi: ANALISIS PERBANDINGAN STRATEGI
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI
BMT-UGT SIDOGIRI DAN BMT NU.

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

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarokatuh

Jember, 6 Maret 2017
an. Dekan FEBI,

Wakil Dekan Bidang Akademik
Dan Pengembangan Lembaga,



Abdul Rokhim
Dr. Abdul Rokhim, S.Ag, M.EI
NIP. 19730830 199903 1 002

Nomor : B - 101 / In.20/ 7.a/ PP.00.9/ t.4/2017
Lampiran : -
Perihal : Izin Penelitian Skripsi

Kepada:

Yth: Pimpinan Unit BMT NU Cabang Kalisat

Di

TEMPAT

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarokatuh

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

Nama : FADLAN MAHBUBI
NIM : 083 122 015
Semester : X
Prodi : Ekonomi Syariah
Jurusan : Ekonomi Islam
Alamat : Jl. Diponegoro 01 Glagahwero Kalisat Jember
No TLP : 0857-4662-5356
Judul Skripsi: ANALISIS PERBANDINGAN STRATEGI
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI
BMT-UGT SIDOGIRI DAN BMT NU.

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

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarokatuh

Jember, 6 Maret 2017
an. Dekan FEBI,

Wakil Dekan Bidang Akademik
Dan Pengembangan Lembaga,



Dr. Abdul Rokhm, S.Ag, M.Ed
NIP. 19730830 199903 1 002



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. 58135
 Website : WWW.iain-jember.ac.id - e-mail : info@iain-jember.ac.id

J E M B E R

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini adalah Kepala Cabang Pembantu BMT Sidogiri kecamatan Kalisat, kabupaten Jember menerangkan bahwa:

Nama : FADLAN MAHBUBI

NIM : 083 122 015

Prodi : Ekonomi Syariah

Jurusan : Ekonomi Islam

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Alamat : Jl. Diponegoro no.01 Glagahwero Kalisat
 Jember

Mahasiswa tersebut diatas telah selesai melakukan penelitian untuk bahan pembuatan skripsi tentang Analisis Perbandingan Strategi Meningkatkan Jumlah Nasabah di BMT UGT Sidogiri dan BMT NU (Studi Kasus BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU di Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember).

Demikian Surat Keterangan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember,

Mengetahui,



[Handwritten signature]
 083-122-015



BMT UGT SIDOGIRI

Usaha Gabungan Terpadu

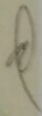
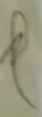



Badan Hukum : 09/BH/KWK.13/VIII/2000 (22 Juli 2000)

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

DI BMT UGT SIDOGIRI CABANG PEMBANTU KALISAT

Jalan Diponegoro ... Kecamatan Kalisat

Kabupaten Jember

No	Tanggal	Jenis Kegiatan	Paraf
1.	6 Maret 2017	Observasi awal, silaturahmi dan penyerahan surat izin penelitian kepada Kepala BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat	
2.	7 Maret 2017	Penyerahan surat izin penelitian kepada Kepala BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat	
3.	8 Maret 2017	Penembusan surat izin penelitian dan mendapat persetujuan penelitian di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat	
4.	9 Maret 2017	Interview tentang sejarah pendirian dan visi - misi BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat	
5.	11 Maret 2017	Interview tentang strategi marketing BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat	

IAIN JEMBER Jember,
Mengetahui,

Kepala BMT UGT Sidogiri CAPEM Kalisat



23-01
Edi Efendi



MAJELIS WAKIL CABANG NAHLATUL ULAMA
KOPERASI SIMPAN PINJAM PEMBIAYAAN SYARIAH (KSPPS)
BMT NU JAWA TIMUR
CABANG KALISAT JEMBER






Menyebarkan Manfaat Berbagi Keuntungan

Badan Hukum: 185/411/SHU/XXVI/26/435/11/3/2007 - Akte Notaris No. 06 Tgl. 04 Mei 2007
PAD: P2T/9/09.02/01/XXI/0014 - SIUSP: P2T/25/09/06/01/00/2014 - NPWP: 02.599.962.4-608.000

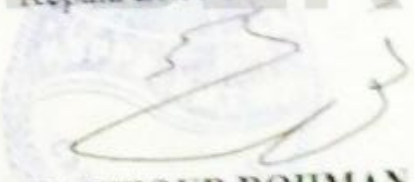
Alamat Kantor:

Jalan Imam Bonjol Desa Glegahweto
Kec. Kalisat Kab. Jember Kode Pos 68193
HP: 0823 3894 1777 - Telp./Fax: 0324 601054
Website: www.bmtgajuma.com
e-mail: bmtnu_kalisat17@bmtnu.co.id

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN DI BMT NU CABANG KALISAT

No.	Tanggal	Jenis Kegiatan	Paraf
1.	13 Maret 2017	Observasi awal, silaturahmi dan penyerahan surat izin penelitian kepada Kepala BMT NU Cabang Kalisat	
2.	14 Maret 2017	Penyerahan surat izin penelitian kepada Kepala BMT NU Cabang Kalisat	
3.	15 Maret 2017	Penembusan surat izin penelitian dan mendapat persetujuan penelitian di BMT NU Cabang Kalisat	
4.	16 Maret 2017	Interview tentang sejarah pendirian dan visi - misi BMT BMT NU Cabang Kalisat	
5.	17 Maret 2017	Interview tentang strategi marketing BMT NU Cabang Kalisat	

Jember, 01 April 2017
Mengetahui,
Kepala BMT NU Cabang Kalisat,


TAUFIQUR ROHMAN, S.Pd.I
NIP. : 2404 . 241115 . 0117

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini adalah Kepala BMT NU Cabang Kalisat kabupaten Jember, menerangkan bahwa:

Nama : FADLAN MAHBUBI
NIM : 083 122 015
Prodi : Ekonomi Syariah
Jurusan : Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Alamat : Jl. Diponegoro no.01 Glagahwero Kalisat Jember

Mahasiswa tersebut diatas telah selesai melakukan penelitian untuk bahan pembuatan skripsi tentang "Analisis Perbandingan Strategi Meningkatkan Jumlah Nasabah di BMT UGT Sidogiri dan BMT NU (Studi kasus di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Kalisat dan BMT NU Cabang Kalisat)".

Demikian Surat Keterangan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 01 April 2017

Mengetahui,
Kepala BMT NU Cabang Kalisat,


TAUFIQUR ROHMAN, S.Pd.I
NIP: 2404.241115.0117

Dokumentasi



Gambar 1.1 Pengambilan foto dalam kegiatan interview strategi marketing BMT UGT Sidogiri. Foto dari sebelah kiri: Miftahur Suhur (Customer Service), Fauzi Dawaki (Account Officer Marketing), Edi Efendi (Kepala Cabang Pembantu), dan Fadlan Mahbubi (Penulis Skripsi).





Gambar 1.2 Interview tentang strategi marketing BMT NU. Foto bersama Kepala BMT NU Cabang Kalisat, Taufiqur Rohman.,S.Pd.I



Gambar 1.3 Kegiatan interview strategi pemasaran di BMT NU Cabang Kalisat. Foto bersama Taufiq Rohman S.Pd.I selaku Kepala BMT NU Cabang Kalisat (depan penulis skripsi) dan Moh. Ainul Holib selaku anggota bagian Pembayaran.



BIODATA PENULIS



Nama : Fadlan Mahbubi

Tempat/Tanggal Lahir : Jember, 01 November 1992

Alamat : Dsn. Krajan 1, Ds. Glagahwero RT/RW 009/003
Kec. Kalisat Kab. Jember

Jenis Kelamin : Laki – laki

Agama : Islam

Riwayat Pendidikan : 1. TK. Nurul Huda Kalisat, 1997 – 1999.
2. SDN 01 Glagahwero Kalisat, 1999 – 2005.
3. SMPN 01 Kalisat, 2005 – 2008.
4. SMAN Kalisat, 2008 – 2010.
5. IAIN Jember, 2012 – 2017.

Pengalaman Organisasi : 1. Ketua Ekstrakurikuler musik SMAN Kalisat 2009 – 2010.
2. Anggota Bidang Skill, Himpunan Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Jember, 2013 – 2014.
3. Ketua Bidang Skill, Himpunan Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Jember , 2014 – 2015.
4. Ketua Biro Pengembangan Bakat dan Minat, Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII) Rayon Fakultas Syariah IAIN Jember, 2015 – 2016.
5. Wakil Ketua III Pengembangan Sumber Daya Mahasiswa, Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII) Komisariat IAIN Jember, 2016 – 2017.
6. Kepala Departement Pemberdayaan dan Pengembangan Sumber Daya Mahasiswa, Badan Eksekutif Mahasiswa (BEM) IAIN Jember, 2016 – 2017.