

**STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH DANA PIHAK
KETIGA MELALUI PRODUK SIMPANAN LEBARAN
DI KSP SYARIAH BMT NU CABANG TLOGOSARI
BONDOWOSO**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah



Oleh :

Rifqi
NIM. E20191122

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
DESEMBER 2023**

**STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH DANA PIHAK
KETIGA MELALUI PRODUK SIMPANAN LEBARAN DI KSPB
SYARIAH BMT NU CABANG TLOGOSARI
BONDOWOSO**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Ahmad Siddiq Jember Untuk
memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah

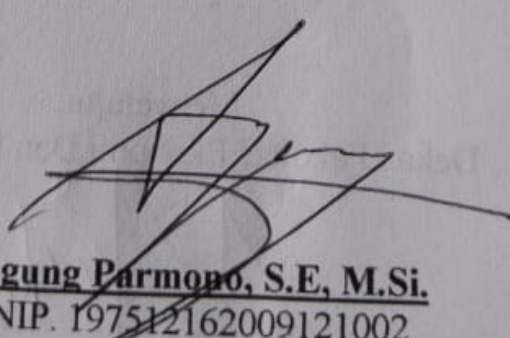


Oleh :

Rifqi
NIM. E20191122

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Disetujui Pembimbing :


Agung Parmono, S.E, M.Si.
NIP. 197512162009121002

**STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH DANA PIHAK
KETIGA MELALUI PRODUK SIMPANAN LEBARAN DI KSPP
SYARIAH BMT NU CABANG TLOGOSARI
BONDOWOSO**

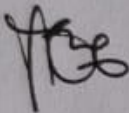
SKRIPSI

Telah diuji dan diterima
Untuk memenuhi salah satu
Persyaratan memperoleh gelar S.E
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Hari : Selasa
Tanggal : 12 Desember 2023

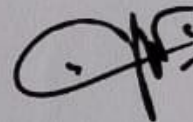
Tim Penguji

Ketua



Dr. Hj. Nurul Setianingrum, S.E., M.M.
NIP. 196905231998032001

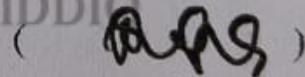
Sekretaris



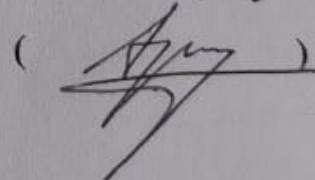
Devi Hardiati Rukmana, S.E., MM.
NIP. 199202062020122009

Anggota :

1. Dr. Retna Anggitaningsih, S.E., M.M. CRMP.



2. Agung Parmono, S.E., M.Si.



Menyetujui,
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam



Dr. H. Ubaiddillah, M.Ag.
NIP. 196812261996031001

MOTTO

قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأْبًا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا تَأْكُلُونَ

Artinya: Dia Yusuf berkata, “Agar kamu bercocok tanam tujuh tahun (berturut-turut) sebagaimana biasa; kemudian apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan di tangkainya kecuali sedikit untuk kamu makan”. (QS Yusuf 47).¹



¹ Kementerian Urusan Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta: Lembaga Percetakan Al-Qur'an Raja Fahd, 1971), 356.

PERSEMBAHAN

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua saya tercinta, Ayahanda Hairul Anwar dan Ibu Mukmilatul Hasanah yang selalu memberikan motivasi dan juga semangat dalam menuntut ilmu dan dalam menyelesaikan Skripsi ini, serta do'a yang tiada hentinya beliau panjatkan, semoga beliau selalu dalam lindungan Allah SWT.
2. Adikku tercinta, yaitu Rania Mia Fitria telah mendo'akan sekaligus memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Untuk istri tercinta, yaitu Nahdiatun telah mendo'akan serta memberikan motivasi, semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Seluruh teman-teman organisasi alumni pondok pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo telah memberikan motivasi dan semangat kepada saya disaat telah mengerjakan tugas akhir.
5. Kepada guru mulia, yaitu guru TPQ, PAUD, TK, MI, MTs, SMA, dan UIN KHAS Jember yang telah menjadi orang tua saya saat belajar membimbing dengan sabar.
6. Almamater tercinta UIN KH. Achmad Siddiq Jember, terimakasih atas kepercayaan yang telah diberikan kepada saya untuk mendapatkan kesempatan menuntut ilmu selama ini. Semoga saya dan para alumni selalu dapat mengibarkan dan mengharumkan nama baik kampus UIN KH. Achmad Siddiq Jember serta mendapatkan ilmu yang bermanfaat sampai akhir kelak, aamiin yaa rabbal aalamiin.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

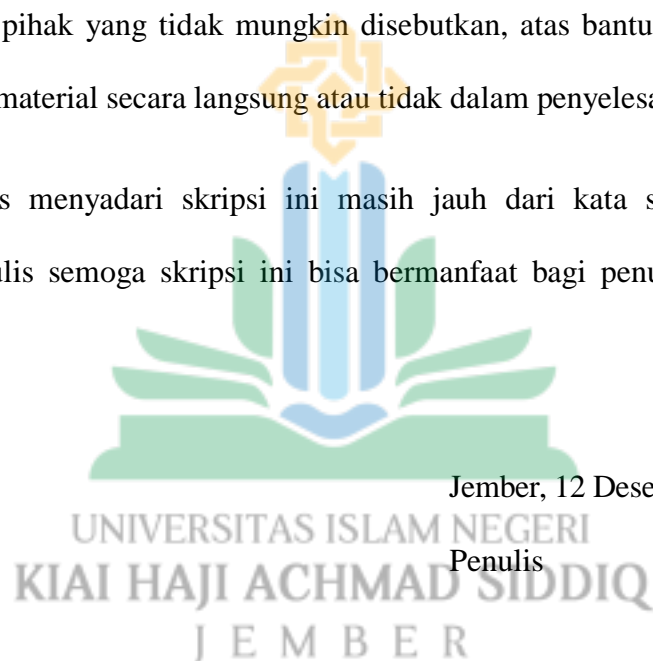
Alhamdulillah wasyukurillah wa ala nikmatillah penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan anugerah kesehatan, kenikmatan, rahmat serta hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Skripsi ini disusun dan diajukan untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan studi srata satu (S1) Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada sumua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, khususnya dalam memberikan ide-ide serta diskusi untuk mewarnai uraian dalam skripsi ini. Oleh karena itu izinkan penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., M.M, CPEM selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Dr. H. Ubaidillah, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Ana Pratiwi, M.S.A selaku Koordinator Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
5. Abdul Rokhim. S.Ag., M.E.I selaku Dosen Penasehat Akademik.

6. Agung Parmono, SE., M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan motivasi dan bimbingan dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberi ilmu pengetahuan dan pendidikan sehingga dapat menyelesaikan skripsi.
8. Seluruh pengelola BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso terimakasih atas segala bantuan sumber informasi.
9. Segenap pihak yang tidak mungkin disebutkan, atas bantuannya baik moral maupun material secara langsung atau tidak dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, namun harapan penulis semoga skripsi ini bisa bermanfaat bagi penulis dan pembaca selanjutnya.



Rifqi

ABSTRAK

Rifqi, Agung Parmono, 2023: Strategi Peningkatan Jumlah Dana Pihak Ketiga Melalui Produk Simpanan Lebaran Di KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Simpanan Lebaran, BMT NU Jawa Timur

Pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok bagi semua bidang usaha baik perusahaan barang atau jasa untuk mempertahankan usahanya. Dalam perkembangannya sangat tergantung pada pemasaran. Dengan demikian perlu adanya strategi-strategi yang dapat menguasai pasar yang sesuai dengan keinginan ataupun kebutuhan konsumen supaya produk tersebut terjual, sehingga dalam jumlah grafik konsumen meningkat secara drastis. Dengan adanya kebutuhan maka perlu persiapan keuangan untuk menghadapi lebaran. Penelitian disini peneliti ingin meneliti strategi pemasaran yang digunakan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso dalam meningkatkan jumlah nasabah melalui pemasaran produk simpanan lebaran.

Untuk fokus penelitiannya adalah: (1) Bagaimana strategi peningkatan jumlah dana pihak ketiga melalui produk simpanan lebaran di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso? (2) Faktor-faktor apa saja yang bisa meningkatkan jumlah Pihak Ketiga melalui produk simpanan lebaran di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso?

Dalam penelitian ini tujuannya: (1) Untuk mendeskripsikan strategi peningkatan jumlah Dana Pihak Ketiga melalui produk simpanan lebaran di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso. (2) Untuk mendeskripsikan faktor-faktor apa saja yang dapat meningkatkan jumlah Dana Pihak Ketiga melalui produk simpanan lebaran di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso.

Untuk metode penelitiannya menggunakan pendekatan kualitatif. Dalam menentukan subyek penelitiannya menggunakan metode *purposive*, sedangkan metode pengumpulan datanya menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode analisis datanya menggunakan analisis deskriptif. Serta metode keabsahan datanya menggunakan metode triangulasi sumber.

Kesimpulan dalam penelitian ini: (1) menggunakan strategi 7P yaitu *product, price, place, promotion, people, process* dan *pyhsical evidence*. Untuk faktor-faktor yang dapat mempengaruhi peningkatan jumlah Dana Pihak Ketiga. *Pertama*, produk ini sangat membantu sekali bagi para nasabah ketika menjelang hari raya idul fitri. *Kedua*, faktor pengetahuan konsumen tentang produk simpanan ini dapat melalui antar teman, tetangga, maupun dalam bidang pemasaran.

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. Definisi Istilah.....	9
F. Sistematika Pembahasan.....	10
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	12
A. Penelitian Terdahulu.....	12
B. Kajian Teori	27
1. Strategi Pemasaran.....	27
2. Pemasaran	28
3. Bauran Pemasaran.....	29
4. Dana Pihak Ketiga	34
5. Manfaat Dana Pihak Ketiga	34
6. Tujuan Dana Pihak Ketiga	35
7. Strategi Peningkatan Dana Pihak Ketiga	36
8. Jenis-jenis Dana Pihak Ketiga	36

BAB III METODE PENELITIAN	38
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	38
B. Lokasi Penelitian.....	39
C. Subyek Penelitian	40
D. Teknik Pengumpulan Data.....	40
E. Analisis Data	43
F. Keabsahan Data.....	44
G. Tahap-Tahap Penelitian	45
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS.....	47
A. Gambaran Obyek Penelitian	47
1. Sejarah Umum Berdirinya BMT NU JATIM	47
2. Visi dan Misi BMT NU JATIM.....	51
3. Produk BMT NU JATIM Cabang Tlogosari	53
4. <i>Job Description</i> BMT NU JATIM Cabang Tlogosari	58
5. Kegiatan Pokok Instansi Perusahaan	59
6. Letak Geografis BMT NU JATIM Cabang Tlogosari	75
B. Penyajian Data dan Analisis.....	77
C. Pembahasan Temuan.....	89
BAB V PENUTUP.....	92
A. Kesimpulan	92
B. Saran.....	93
DAFTAR PUSTAKA	94
LAMPIRAN LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1 Data Peningkatan Dana Pihak Ketiga	5
Tabel 2 Penelitian Terdahulu	22



DAFTAR GAMBAR

Struktur Organisasi BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso.....58



BAB 1

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Kehadiran perbankan mempunyai peranan yang sangat penting dalam pembangunan perekonomian suatu negara. Posisi bank sebagai mesin perekonomian sangatlah penting, dan tidak ada negara yang dapat bertahan tanpa adanya lembaga perbankan. Kegiatan usaha utama bank adalah pemberian pinjaman dan jasa dalam transaksi pembayaran dan peredaran uang.

Definisi yang dikemukakan oleh para ahli dalam buku (*Teori dan Praktek Perbankan*) bankir adalah seorang pengusaha yang membeli uang dan kredit dengan memberikan pinjaman kepada orang lain.

Definisi mengenai bank atau sistem perbankan berbeda-beda, namun kesamaan dasarnya bank merupakan suatu lembaga keuangan yang umumnya menerima simpanan uang nasabah atau dana pihak ketiga, serta memberikan layanan berupa kredit, jasa pembayaran serta dapat mengedarkan uang.

Bank bertugas mengumpulkan dana yang dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam jangka waktu tertentu. Hal ini sebenarnya menentukan pada sebuah pertumbuhan bank. Sebab, yang berhasil menghimpun dan menentukan besarnya dana yang dapat dikembangkan oleh bank di pasar uang berupa pinjaman, pembelian surat berharga, atau surat lainnya. Secara kelembagaan, bank pada umumnya merupakan perantara keuangan antara kreditur dan debitur dana.

Saat ini ada beberapa jenis lembaga keuangan dan dapat dibedakan berdasarkan fungsi, kepemilikan, status, harga pendapatan, dan jumlah tingkatannya.² Bank menurut jenisnya ada dua yakni bank konvensional dan bank syariah. Lembaga keuangan yang termasuk dalam lembaga bank konvensional antara lain bank sentral, bank umum, dan bank daerah (BPR). Selain itu, terdapat lembaga keuangan syariah seperti Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS). Lain halnya pada sebuah lembaga keuangan syariah, terdapat juga lembaga keuangan non bank seperti *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT).

Di dalam kamus bahasa Arab, *Baitul Maal Wat Tumwil* (BMT) terdiri dari kata *بيت* yang berarti rumah, *مال* yang berarti harta benda dan *تمويل* yang berarti pinjaman. Tugasnya untuk melakukan kegiatan usaha produktif dan investasi sesuai dengan prinsip syariah serta menyalurkan zakat, infaq, serta sadaqah dan membagikannya menurut aturan perintahnya.³

Dalam situasi saat ini, khususnya pada negara kita, makna *Baitul Maal* pengertiannya semakin sempit. *Baitul Maal* bukan lagi melaksanakan berbagai tugas yang sebelumnya dilaksanakan oleh badan pemerintahan dan negara, seperti yang dilakukan pada masa Kekhalifahan Islam. Karena *Baitul Maal* mempunyai tugas khusus untuk menangani segala harta umat baik pendapatan ataupun pengeluaran negara.

² Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014), 24.

³ Ghofur Abdul, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep Dasar, Paradigma, Pengembangan Ekonomi Syariah* (Depok: PT RajGrafindo Persada, 2018), 132-133.

BMT memberikan pilihan bagi masyarakat yang membutuhkan pinjaman maupun yang ingin memperoleh pembiayaan melalui sistem syariah. Untuk itu, BMT NU Jawa Timur menerapkan pinjaman modal kerja untuk menjawab tantangan yang dihadapi calon pengusaha kecil dan menengah (UMKM), calon nasabah, dan industri dalam mengembangkan usahanya. Sebab BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari mempunyai pangsa pasar menengah ke bawah. Mekanisme permohonannya umumnya lebih sederhana dibandingkan lembaga keuangan lainnya. Para pelaku usaha dan usaha kecil mencari pinjaman modal kerja ke BMT NU Jawa Timur, khususnya dari BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso yang berlokasi di kawasan sebelah Balai Desa Tlogosari dan menawarkan berbagai produk simpan pinjam. Termasuk juga produk layanan seperti Simpanan Lebaran (SABAR) yang menyasar nasabah baru yang ingin menabung untuk Idul Fitri. Sebagian besar nasabah BMT NU Cabang Tlogosari Jawa Timur merupakan individu kecil dan menengah yang sulit terhubung dengan perbankan.

Simpanan adalah dana yang dihimpun masyarakat pada bank dalam bentuk simpanan giro, deposito berjangka, tabungan, dan lain-lain. Kasmir mengatakan tabungan ialah uang yang dititipkan oleh nasabah pada lembaga perbankan.⁴ Dalam artian *shahibul maal* (pemilik dana) membayar imbalan berupa bunga simpanan atau bunga pinjaman jika bank umum dan dapat *nisbah* (bagi hasil) jika bank syariah. Dengan kata lain, produk simpanan ini ialah suatu produk jasa yang diberikan oleh pihak lembaga bank kepada

⁴ Kasmir, 61.

nasabah untuk menitipkan uang nasabah tersebut di bank, dan uang yang dititipkan akan dikelola oleh pihak bank, dan nantinya uang yang dititipkan dapat ditarik kapan saja, dan bisa mendapatkan bagian dari keuntungan dari pihak bank. Simpanan lebaran adalah tabungan yang direncanakan untuk keperluan hari raya Idul Fitri.

BMT NU Cabang Tlogosari Jawa Timur merupakan salah satu lembaga keuangan mikro yang menawarkan produk tabungan lebaran. Produk-produk tersebut akan menggalang dana dari masyarakat khusus untuk kebutuhan selama libur Idul Fitri. Simpanan lebaran memudahkan masyarakat dalam mengakses uang dan barang bawaan karena sudah mempunyai tabungan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan lebaran.

BMT NU Cabang Tlogosari Jawa Timur terletak di lokasi yang strategis di kawasan padat penduduk, terutama dekat dengan jalan utama yang dapat menjadi pusat perekonomian masyarakat. Jadi dalam hal tersebut, lebih banyak masyarakat yang membutuhkan tempat untuk menyimpan dananya karena letaknya yang tidak jauh dari balai desa. Dan juga Terdapat banyak keunikan didalamnya yaitu adanya bebas biaya bulanan, adanya sistem jemput bola, bonus bagi hasil setiap bulannya.

Peran simpanan lebaran dalam Peningkatan Dana Pihak Ketiga di Cabang Tlogosari antara lain simpanan lebaran ketika penarikannya dapat dilakukan satu kali yaitu pada pertengahan bulan Ramadhan. Hal ini akan sangat membantu masyarakat menjelang hari raya Idul Fitri. Kebutuhannya tidak sedikit dan sudah mempunyai persiapan. Para mitra mendapat bagi hasil

setiap bulannya dan hanya dapat diambil tabungannya satu kali saja, dan bagi hasil dapat berupa barang atau hadiah lainnya. Peningkatan jumlah dana pihak ketiga dapat dilihat dalam tabel di bawah ini:⁵

Tabel 1
Data Peningkatan DPK Dalam Setahun

No	Bulan	Tahun	Jumlah Dana Pihak Ketiga (DPK)
1	November	2022	Rp. 81.200.000
2	Desember	2022	Rp. 87.820.000
3	Januari	2023	Rp. 86.555.000
4	Februari	2023	Rp. 92.700.000
5	Maret	2023	Rp. 98.850.000
6	April	2023	Rp. 67.890.000
7	Mei	2023	Rp. 72.778.000
8	Juni	2023	Rp. 77.470.000
9	Juli	2023	Rp. 80.145.000
10	Agustus	2023	Rp. 84.745.000
11	September	2023	Rp. 89.210.000
12	Oktober	2023	Rp. 93.980.000
13	November	2023	Rp. 96.880.000

Sumber: Data Peningkatan DPK BMT NU Jawa Timur Cab. Tlogosari

Pada tahun 2022 BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso mendapatkan penghargaan dengan pertumbuhan terbaik dalam satu tahun. Dari data diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa pada bulan April tahun 2023 adanya kecurangan segi keuangannya dari salah satu pihak sehingga menyebabkan berkurangnya aset BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari. Maka dari masalah tersebut peneliti mengangkat fenomena yang adanya kecurangan dari salah satu pihak. Kerugian dari tindakan kecurangan ini adalah kerugian keuangan, maka dampak yang terjadi adalah nilai moral yang semakin menurun, menghambat pelaksanaan penambahan aset yang berakibat semakin meningkatnya kemiskinan dari pihak instansi maupun dari pihak

⁵ Avivi, Artikel Data Peningkatan DPK BMT NU Jawa Timur, diakses 27 September 2023 melalui <https://bmtnujatim.com>

nasabah. Maka dari hal tersebut yang menjadi dasar peneliti untuk menjadikan sebuah penelitian yang mendalam mengenai pembahasan peneliti, selain itu peneliti memilih lembaga BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso, karena lembaga BMT melayani sebuah produk berupa pembiayaan untuk modal usaha mikro kecil dan menengah, BMT juga bisa menitipkan sebuah uang setoran simpanan para mitra minimal Rp.5.000.- dan mengapa penulis memilih meneliti pada produk simpanan lebaran, karena simpanan lebaran adanya manfaat tersendiri bagi nasabah dan juga bagi BMT salah satunya dalam pemenuhan kebutuhan individu pada hari raya dengan keuntungan 55%. Hal ini yang mendasari penulis untuk mengambil judul dalam penulisan karya ilmiah **“Strategi Peningkatan Jumlah Dana Pihak Ketiga Melalui Produk Simpanan Lebaran di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso”**

B. Fokus Penelitian

Perumusan masalah adalah kategori yang sangat penting dalam sebuah penelitian ilmiah. Permasalahan yang menjadi titik fokus perumusan masalah ini adalah:

1. Bagaimana strategi peningkatan jumlah dana pihak ketiga melalui produk simpanan lebaran di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso?
2. Apa saja faktor yang bisa meningkatkan jumlah dana pihak ketiga melalui produk simpanan lebaran di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian untuk menggambarkan arah suatu penelitian. Dalam tujuan penelitian harus berkaitan dengan problem yang telah dirancang sebelumnya. Tujuan penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi peningkatan jumlah dana pihak ketiga melalui produk simpanan lebaran di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso.
2. Untuk mengetahui faktor yang bisa meningkatkan jumlah dana pihak ketiga melalui produk simpanan lebaran di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian juga mencakup manfaat yang diberikan setelah penelitian selesai. Harapan dengan dilaksakannya penelitian ini akan membuahkan hasil yang bermanfaat baik secara langsung maupun tidak langsung bagi pihak-pihak yang mengacu pada penelitian ini khususnya di bidang perbankan syariah. Manfaat yang menjadi harapan dari penelitian ini diantaranya:

1. Manfaat Teoritis

Pada penelitian ilmiah ini dapat menjadi sebuah bahan referensi yang dapat menambah gagasan baru bagi pembaca tentang strategi peningkatan jumlah dana pihak ketiga melalui produk simpanan lebaran. Dan mengetahui faktor yang bisa meningkatkan jumlah dana pihak ketiga melalui produk simpanan lebaran. Bagi peneliti yang baru, penelitian

ilmiah ini dapat menjadi bahan sumber informasi atau bahan referensi apabila masalah penelitian ini mungkin sesuai dengan pembahasan yang sedang diangkat oleh peneliti baru sehingga menemukan ide-ide peneliti baru untuk dilengkapi dan dikembangkan lebih lanjut.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Memperoleh wawasan dan pemahaman baru mengenai strategi peningkatan jumlah dana pihak ketiga melalui produk simpanan lebaran. Dan mengetahui faktor yang bisa meningkatkan jumlah dana pihak ketiga melalui produk simpanan lebaran. Hasil penelitian ilmiah ini akan memberikan sebuah jawaban masalah yang diteliti dan akan menambah persyaratan untuk menempuh ujian akhir Program Studi Sarjana Perbankan Syariah di UIN KHAS Jember.

b. Bagi UIN KHAS Jember

Khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam program studi Perbankan Syariah, penelitian ini berguna sebagai referensi untuk mahasiswa selanjutnya tentang masalah strategi peningkatan jumlah dana pihak ketiga melalui produk simpanan lebaran. Dan mengetahui faktor yang bisa meningkatkan jumlah dana pihak ketiga melalui produk simpanan lebaran. Dan penelitian ilmiah yang dapat menghasilkan sebuah informasi yang bermanfaat sebagai sarana masukan dan sarana pengembangan khususnya pada kampus UIN KHAS Jember.

- c. Bagi lembaga yang menjadi objek penelitian.

Dari hasil penelitian ini diharapkan berguna bagi BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso untuk dapat mengembangkan sebuah strategi-strategi dan untuk dapat mewujudkan tujuan BMT mengayomi masyarakat sekitar, utamanya dalam memberikan pelayanan yang semaksimal mungkin bagi mitra untuk produk simpanan lebaran.

E. Definisi Istilah

Untuk mempersingkat dan mudah dalam pemahaman dan menghindari pemahaman yang salah, maka peneliti ini menjelaskan definisi istilah yang menjadi titik pembahasan pada penelitian ilmiah ini.

Ada beberapa definisi istilah yang perlu adanya pemahaman dalam pembahasan ini yakni:

1. Strategi Pemasaran

Menurut Kotler, pemasaran adalah suatu proses sosial yang memerlukan keinginan untuk melakukan penawaran dan menjadikan produk yang bernilai kepada orang lain dapat dipertukarkan secara bebas.⁶

Perencanaan strategis pada hakikatnya adalah aktivitas pengembangan dan pemeliharaan kemampuan sumber daya untuk mencapai tujuan sebagai respons terhadap perubahan peluang pasar. Tujuannya adalah agar perusahaan dapat mencapai tujuan dalam mencapai keuntungannya.

⁶ Safira Ayu Amelia, "Strategi Pemasaran Produk Simpanan Anggota (SIAGA) Untuk Meningkatkan Produktivitas Di BMT NU Jawa Timur Cabang Jenggawah Jember" (Skripsi UIN KHAS Jember, 2023), 21.

Strategi pemasaran mengacu pada aktivitas pemasaran untuk produk dan layanan dengan menggunakan rencana dan metode yang memberikan keuntungan pada aktivitas penjualan. Arti dari strategi pemasaran ini adalah serangkaian kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai tujuannya karena keterbatasan kemampuan penjualan dan keterbatasan pengetahuan.

Kotler dan Armstrong menjelaskan bahwa strategi pemasaran produk adalah kegiatan memasarkan sesuatu untuk menambah nilai kepada konsumen dan menghasilkan keuntungan.⁷

F. Sistematika Pembahasan

Dalam sistematika pembahasan meliputi proses pembahasan disertai dalam penelitian mulai dari bab pendahuluan hingga bab akhir. Format penulisan yang terstruktur bersifat naratif dan, bukan seperti yang terdapat di halaman daftar isi.⁸

Bab I ialah landasan dari inti pembahasan penelitian yang memuat tentang latar belakang, fokus masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, pengertian istilah, dan sistem notasi. Tujuan bab ini adalah untuk memberikan gambaran umum mengenai argumen-argumen dalam pembahasan ini.

Pada bab II berisi observasi dan teori terdahulu terkait topik-topik relevan dan dikaitkan dengan strategi peningkatan dana pihak ketiga pada

⁷ Safira Ayu Amelia, 22.

⁸ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Jember* (Jember: IAIN Jember Press, 2019), 80.

produk simpanan lebaran di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso.

Bab III bersifat metodologis: pendekatan dan sifat lokasi penelitian, sasaran pemberian informasi, pengumpulan bukti, kegiatan analisis data, dan langkah-langkah yang dilakukan dalam melakukan penelitian, yang menjadi tolak ukur dalam melakukan observasi.

Bab IV Penyajian Bukti, memuat kegiatan menganalisis data yang diperoleh dari pelaksanaan penelitian dan memberikan gambaran umum penyajian data serta pembahasan hasil untuk membantu pembaca memahami apa yang telah dibuat.

Bab V berisi tentang Kesimpulan dan Saran yang memuat kesimpulan dan hasil penelitian yang telah dilakukan dan tentunya saran yang bersifat membangun.

Penelitian kemudian diakhiri dengan daftar pustaka dan beberapa lampiran yang mendukung kelengkapan data dari hasil penelitian.



BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan didasarkan pada hasil penelitian-penelitian sebelumnya dan menjadi pedoman dan acuan untuk memperkaya pembahasan serta membandingkan kelebihan dan kekurangan penelitian-penelitian selanjutnya. Dengan ini peneliti dapat mengetahui secara luas tentang Strategi Peningkatan Jumlah Dana Pihak Ketiga Melalui Produk Simpanan Lebaran Di KSPPS BMT NU Cabang Tlogosari Bondowoso, penulis ini berusaha membandingkan dengan skripsi lain mengenai Strategi Peningkatan Jumlah Dana Pihak Ketiga Melalui Produk Simpanan Lebaran tersebut, yaitu diantaranya:

1. Eni Safitri, 2019: “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah Di BPRS Lampung Timur”. Sifat daripada pembahasan ini adalah penelitian yang dilakukan di lapangan yaitu Badan Perkreditan Rakyat Syariah Lampung Timur. Karya ilmiah ini bersifat deskripsi dengan berupaya dalam pengumpulan data secara nyata. Skripsi ini menitikberatkan pada upaya mengungkap permasalahan dan situasi sebagaimana adanya, serta menggali dan dengan mempertimbangkannya secara keseluruhan. Dalam pengumpulan data yang digunakan ialah teknik wawancara dan dokumentasi. Untuk analisis datanya dengan menggunakan data yang diperoleh dalam bentuk deskriptif dan digunakan penalaran induktif untuk menganalisis data tersebut.

Persamaan BPRS Lampung Timur dalam meningkatkan jumlah nasabah upayanya melalui pemasaran produk serupa dengan upaya meningkatkan jumlah nasabah dengan mendatangi rumah nasabah. Besar harapan kami dengan silaturahmi ini dapat terjalin hubungan baik dengan para pelanggan dan memperkenalkan produk kepada mereka. Lembaga BPRS Lampung Timur menawarkan berbagai layanan, termasuk dukungan ketika pelanggan mengunjungi toko kami dan pengenalan produk yang sudah ada. Dan sama-sama menggunakan teori 7P.

Bedanya pada produknya yang digunakan, peneliti menggunakan produk simpanan lebaran di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari. Menurut penelitian Eni Safitri, menggunakan produk pembiayaan Murabahah yang diterapkan BPRS Lampung Timur.⁹

2. Nurfadillah, 2019: “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Qurban (Studi Kasus Di PT BPRS Berkah Dana Fadillah Riau”. Untuk penelitian ilmiah yang dilakukan ialah menggunakan metode penelitian kualitatif dengan menggunakan penelitian deskriptif lapangan dan untuk hasil mengumpulkan datanya melalui pengamatan, dokumentasi, dan mewawancara. Hasil dari skripsi ini ialah strategi yang akan dilakukan oleh PT. BPRS Berkah Dana Fadhlillah mempunyai tujuan dan sistem penarikan dana, memberikan nama produknya yang mudah dimengerti dan jelas pada produk tabungan Kurban, produk tabungan qurban terlepas dari bunga.

⁹ Eni Safitri, “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah Di BPRS Lampung Timur” (Skripsi Institut Agama Islam Negeri Metro, 2019), 73.

Dalam mempromosikannya meliputi iklan, promosi penjualan, pemasaran secara mandiri, dan pemasaran langsung. Kendala dalam pemasaran produknya pada tabungan Qurban di PT BPRS Berkah Dana Fadhlillah antara lain masyarakat belum mengetahui BPRS, maka ada saing antar lembaga bank umum, kurangnya kesadaran masyarakat terhadap tabungan Qurban di bank, dan ketidakpuasan masyarakat terhadap anjuran Qurban. Pertimbangan strategi pemasaran ekonomi syariah adalah menjelaskan kepada calon konsumen kelebihan dan kekurangan produk dari segi harga ketika menetapkan harga produk tabungan qurban dan penyesuaian harga hewan kurban pada saat ini.

Persamaan pada skripsinya adalah dengan menggunakan metodenya pendekatan penelitian kualitatif dan merupakan metode penelitian lapangan yang bersifat deskriptif yang menggunakan pengumpulan data observasi, pencatatan, dan wawancara.

Perbedaannya sekarang terletak pada apa yang diuji. Pada karya ini untuk yang diteliti adalah produk tabungan kurban, dan lokasi penelitiannya juga di PT. Badan Perkreditan Rakyat Syariah Berkah Dana Fadillah. Serta teori yang digunakan peneliti dengan strategi 7P sedangkan penelitian dari Nurfadillah menggunakan teori 4P.¹⁰

3. Niken Ayu Melani, 2019: “Strategi Pemasaran Produk PT BPRS Al Salaam Dalam Menghadapi Persaingan Lembaga Keuangan Syari’ah

¹⁰ Nurfadillah, “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Qurban (Studi Kasus Di PT BPRS Berkah Dana Fadillah Riau)” (Skripsi Fakultas Syari’ah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2019), 9.

(Studi Kasus di PT BPRS Al Salaam Depok)”. Kesimpulan skripsi yang dilaksanakan oleh Niken Ayu Melani adalah strategi yang dilakukan oleh PT BPRS Al Salaam didasarkan pada bauran pemasaran yang terdiri dari 4P (Produk, Harga, Tempat, Promosi). Strategi pemasaran yang diterapkan di PT BPRS Al-Salam memiliki beberapa keunggulan yang memungkinkannya bersaing dengan lembaga keuangan syariah lainnya.

Untuk perbedaan skripsi Niken Ayu Melani dengan skripsi ini tertuju pada topik produknya. Artinya seluruh produk dijual di bawah BPRS. Oleh karena itu, sangat berbeda dengan penelitian ini yang hanya fokus pada produk tabungan Idul Fitri saja. Perbedaan selanjutnya adalah lokalisasi pada BPRS. Sedangkan penelitian ini adalah BMT. ada beberapa perbedaan skripsi yang dilaksanakan oleh Niken Ayu Melani adalah strategi dalam memasarkan produknya oleh PT BPRS Al Salaam mendasar pada bauran pemasaran yang meliputi diri dari 4P (Produk, Harga, Tempat, Promosi). Strategi pemasaran yang diterapkan di PT Badan Perkreditan Rakyat Syariah Al-Salam memiliki beberapa keunggulan yang memungkinkannya bersaing dengan lembaga keuangan syariah lainnya.¹¹

4. Reza Sri Rahayu, 2020: “Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Pada Bank Syariah Mandiri”. Kesimpulan yang dapat diambil dari skripsi Reza Sri Rahayu ialah Pemasarannya terletak pada konsep strategi dalam memasarkan yang menggunakan 4p

¹¹ Niken Ayu Melani, “Strategi Pemasaran Produk PT BPRS Al Salaam Dalam Menghadapi Persaingan Lembaga Keuangan Syari’ah (Studi Kasus di PT BPRS Al Salaam Depok)”, (Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, 2019), 36.

yaitu. Produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotion*) yang sangat berguna untuk menentukan tujuan pemasarannya dan menjangkau pelanggan ideal dari kelompok sosial yang berbeda. Proses penerapan pada empat elemen bauran pemasaran ini sangat bermanfaat dalam membangkitkan minat pelanggan dan mempertahankan pelanggan.

Persamaannya terletak pada jenis penelitian yang digunakan yaitu dengan menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif yang mencoba menjelaskan permasalahan yang ada berdasarkan penyajian, analisis dan interpretasi data.

Bedanya pada tabungan ini, peneliti ini fokus pada tabungan lebaran BMT NU yang penarikannya hanya bisa dilakukan setahun sekali, sedangkan penelitian Niken Sri Rahayu fokus pada tabungan yang penarikannya bisa dilakukan kapan saja.¹²

5. Muhammad Idris, 2020: “Strategi Pemasaran Produk Dalam Rangka Menarik Minat Masyarakat Di BMT NU Cabang Tanah Merah”. Faktanya, berdasarkan perbedaan antara temuan ini dan kesimpulan yang diambil, temuan ini berfokus pada alat yang digunakan untuk memasarkan produk untuk menciptakan minat masyarakat, sedangkan penelitian yang digunakan berfokus pada strategi pemasaran produk siaga, dan hal yang sama berlaku untuk pembahasan mengenai alat pemasaran. Hasil temuan

¹² Reza Sri Rahayu, “Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Pada Bank Syariah Mandiri”, (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2020), 21.

ini diarahkan pada strategi bauran pemasaran untuk mencapai kombinasi yang maksimal. Untuk mencapai *ouput* yang diinginkan, untuk membantu pengelola cabang BMT NU Tanah Merah dalam melaksanakan pemasaran, maka dilakukan kegiatan pendukung yaitu penyampaian brosur dengan cara menyebarkan brosur secara sosial kepada masyarakat. Untuk memudahkan mendapatkan informasi tentang BMT, terdapat *website* dengan perkembangan musiman untuk memudahkan mendapatkan gambaran tentang BMT..¹³

6. Dian Muliatul Istiqomah, 2021: “Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabunganku (Studi Kasus BSI KCP Ngawi)”. Dalam penyusunan laporan ini, penulis menggunakan metode penelitian lapangan, karena pencarian informasi dan pengumpulan data berlangsung di tempat terjadinya fenomena atau kejadian tersebut. Penelitian yang dilakukan oleh Dian Mauliatul Istiqomah ini menggunakan pendekatan kualitatif dan hasilnya data atau kata-kata tertulis maupun lisan dari orang-orang yang di wawancarai.

Persamaan yang dilakukan oleh Dian Mauliatul Istiqomah dengan peneliti terletak pada pemasarannya yang menggunakan metode jempit bola. Sedangkan perbedaannya terletak pada strategi yang dilakukan BSI KCP Blitar pada produk TabunganKu yaitu menggunakan wawancara tak terstruktur sehingga menggunakan pertanyaan secara garis besarnya. Sedangkan pada peneliti menggunakan strategi 7P yang dilakukan pada

¹³ Muhammad Idris, “Strategi Pemasaran Produk Dalam Rangka Menarik Minat Masyarakat Di BMT NU Cabang Tanah Merah” (Skripsi UIN KHAS Jember, 2020), 95.

BMT NU Jawa Timur dan teknik pengumpulan datanya dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi.¹⁴

7. Riska Wakhidatul Nur Hidayah, 2021: “Strategis Promosi Pemasaran Produk Pembiayaan Gadai Emas Dalam Upaya Meningkatkan Nasabah Pada Bank Mandiri Syariah Kota Mojokerto”. kesimpulan yang dapat diambil penelitian yang dilakukan oleh Riska Wakhidatul Nur Hidayah adalah Bank Syariah Mandiri sudah menggunakan media periklanan, baik brosur dan spanduk, sosialisasi ke perkumpulan ibu-ibu, melakukan grebeg pasar, dan memberikan sebuah *souvenir* kepada nasabah yang menggadaikan emasnya, mengadakan kunjungan ke isntitusi-institusi dua kali seminggu serta terdapat kegiatan pelatihan dan pendidikan karyawan untuk meningkatkan kualitas layanan karyawan kepada nasabah dan motivasi dari atasan kepada bawahannya.

Persamaan antara penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah jenis penelitian yang menggunakan metode kualitatif seperti penelitian lapangan, dimana peneliti turun ke lapangan untuk melakukan observasi terhadap suatu fenomena dalam setting ilmiah atau alam. Penelitian lapangan biasanya melibatkan pembuatan catatan lapangan dan menganalisis berbagai metode.

Perbedaannya secara umum dapat disimpulkan bahwa Bank Syariah Mandiri penelitiannya yaitu hanya fokus pada strategi promosi

¹⁴ Dian Muliatul Istiqomah, “Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabunganku (Studi Kasus BSI KCP Ngawi)” (Skripsi Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2021), 99.

pemasaran pembiayaan gadai emas di KCP Mojokerto sedangkan pada penulis penelitiannya fokus pada strategi pemasaran dalam meningkatkan dana pihak ketiga pada BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari subjek produknya yaitu yang dipasarkan ialah simpanan lebaran.¹⁵

8. Yarni Maharani, 2021: “Strategi Pemasaran Badan Usaha Milik Nagari Pakandangan Emas Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Unit Usaha Simpan Pinjam Syariah”. Dari penelitian ini dapat disimpulkan pada penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan secara deskripsi dan kualitatif. Untuk metode mengumpulkan datanya yang digunakan oleh adalah wawancara terstruktur dengan menggunakan daftar wawancara dan dokumen.

Persamaan skripsi yang dilakukan peneliti dengan penelitian BUMNag Pakandangan Emas Syariah dalam meningkatkan jumlah mitra unit usahanya pada simpan pinjam syariah bisa Dari segi strategi periklanan (promosi), bersifat langsung. Selain mempromosikan produk kepada masyarakat umum, kami juga mempromosikan produk Anda secara langsung melalui iklan dari mulut ke mulut dan *door to door*. Dan juga menyediakan sistem untuk mengumpulkan tabungan dari pelanggan yang tinggal di rumah dengan mempromosikan produk secara tidak langsung melalui iklan surat kabar, iklan WA, dan iklan Instagram.

Sedangkan perbedaan penelitian yang dilakukan peneliti terletak pada produk yang dijabarkan oleh Yarni Maharani secara keseluruhan

¹⁵ Riska Wakhidatul Nur Hidayah, “Strategis Promosi Pemasaran Produk Pembiayaan Gadai Emas Dalam Upaya Meningkatkan Nasabah Pada Bank Mandiri Syariah Kota Mojokerto” Skripsi Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2021), 73.

produk tabungannya yakni Badan Usaha Milik Nagari Pakandangan Emas Syariah dalam meningkatkan jumlah mitra dalam usaha simpan pinjam syariah dapat diketahui dari strategi produk. Produk tersebut meliputi Taharah (Tabungan Haji, Umrah, Haji), Taqwa (Tabungan Qurban dan Aqiqah), Tasdik (Tabungan Pendidikan), Taubat (Tabungan Perawatan Medis), Tauni (Tabungan Nikah), Taifi (Tabungan Idul Fitri), Taska (Tabungan Sukarela), Jislaw (Zakat, Infaq, Sedekah dan Infak), BUMNag Batusangkar, sedangkan penulis hanya menjabarkan produk simpanan lebaran di BMT NU Cabang Tlogosari.¹⁶

9. Rusmini Asih, 2021: “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mudharabah (TABAH) Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Lembaga KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Wringin Bondowoso”. Pada penelitian Rusmini Asih berdasarkan perbedaan yang ada, observasi peneliti dan peneliti ini terfokus pada strategi dalam mempromosikan produk simpanan *mudharabah* untuk meningkatkan jumlah nasabahnya di KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Wringin Bondowoso

Kemiripan yang terlihat pada metode yang digunakan adalah koordinator pemasaran melakukan kegiatan kehumasan di desa-desa dengan pengunjung di balai desa serta membangkitkan minat konsumen

¹⁶ Yarni Maharani, “Strategi Pemasaran BUMNag Pakandangan Emas Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Unit Usaha Simpan Pinjam Syariah” (Skripsi Institut Agama Islam Negeri Batusangkar, 2021), 68.

melalui promosi pada kantor dinas dan ibu-ibu PKK (Pembinaan Kesejahteraan Keluarga) agar menjadi anggota BMT.¹⁷

10. Safira Ayu Amelia, 2023: “Strategi Pemasaran Produk Simpanan Anggota (SIAGA) Untuk Meningkatkan Produktivitas Di BMT NU Jawa Timur Cabang Jenggawah Jember”. Observasi yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dan merupakan aliran observasi yang melibatkan produksi data deskriptif, kata-kata tertulis atau lisan tentang apa yang dilakukan seseorang. Persamaannya terletak pada teknik pengumpulan data dengan menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Perbedaannya terletak pada produk Simpanan Anggota (SIAGA). Hal ini diiklankan kepada anggota dan mempunyai persentase keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan Tabungan *Mudarabah* (TABAH), sehingga menimbulkan kesan bahwa tabungan anggota lebih menguntungkan. Namun dibandingkan dengan Tabungan *Mudarabah* (TABAH) yang banyak menarik minat anggotanya, penarikan uang bisa dilakukan kapan saja, namun hanya setahun sekali. Sedangkan peneliti menggunakan produk simpanan lebaran.¹⁸

Tabel 2
Penelitian Terdahulu

No	Nama Penelitian, Tahun, dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan

¹⁷ Rusmini Asih, “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mudharabah (TABAH) Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Lembaga KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Wringin Bondowoso” (Skripsi UIN KHAS Jember, 2021), 63.

¹⁸ Safira Ayu Amelia, 8.

1.	Eni Safitri (2019) Judul “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan <i>Murabahah</i> Di BPRS Lampung Timur”.	Strategi yang diterapkan di BPRS Lampung Timur haruslah yang tepat yaitu strategi pemasaran bagi produk jasa karena strategi pemasaran yang tepat akan sangat mendukung keseluruhan mencapai sasaran perusahaan. Strategi pemasaran produk <i>murabahah</i> yang diterapkan lebih condong kepada bauran pemasaran.	Penelitian terdahulu dengan peneliti menggunakan penelitian kualitatif serta silaturahmi ke rumah nasabah dalam memperkenalkan produk-produk yang ada.	Peneliti menggunakan produk simpanan lebaran di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso. Sedangkan penelitian dari Eni Safitri menggunakan produk pembiayaan <i>murabahah</i> di BPRS Lampung Timur.
2.	Nurfadillah (2019) “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Qurban (Studi Kasus Di PT BPRS Berkah Dana Fadillah Riau”.	Strategi pemasaran PT BPRS Berkah Dana Fadillah didasarkan pada tujuan dan sistem pengumpulan dana. Nama produk yang singkat dan jelas “Tabungan Qurban” menyebutkan bahwa produk tabungan ini tidak memiliki unsur bunga tinggi dan strategi	Persamaannya terdapat dalam metode penelitiannya yang menggunakan penelitian kualitatif, dengan jenis penelitian lapangan yang bersifat deskriptif dan menggunakan metode pengumpulan data observasi, dokumentasi dan wawancara.	Perbedaannya terletak pada apa yang dilakukan untuk meneliti. Dalam penelitian ini produk yang diteliti adalah produk tabungan kurban dan lokasi penelitiannya juga di PT. BPRS Berkah Dana Fadillah. Sedangkan penelitian yang diteliti adalah pada produk simpanan lebaran.

		penetapan harganya tidak memiliki jumlah minimal simpanan.		
3.	Niken Ayu Melani (2019) “Strategi Pemasaran Produk PT BPRS Al Salaam Dalam Menghadapi Persaingan Lembaga Keuangan Syari’ah (Studi Kasus di PT BPRS Al Salaam Depok)”.	Strategi pemasaran PT BPRS Al Salaam mampu bersaing dengan lembaga keuangan syariah lainnya. Ia terbukti mampu dan tahan lama, memenangkan seluruh gelar bank selama 26 tahun.	Persamaan penelitian ini terletak pada metode penelitian yang menggunakan penelitian kualitatif, penelitian deskriptif lapangan dan observasi, metode pengumpulan dokumentasi dan wawancara.	Riset Nike Ayu Melani fokus pada produk yaitu pemasaran seluruh produk BPRS, berbeda dengan riset ini yang hanya fokus pada produk tabungan Idul Fitri. Sedangkan peneliti menggunakan produknya simpanan lebaran di BMT.
4.	Reza Sri Rahayu (2020) “Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Pada Bank Syariah Mandiri”.	Untuk meningkatkan evaluasi pelaksanaan kegiatan periklanan dan sosialisasi untuk mengetahui seberapa efektif keberhasilan. Strategi pemasaran yang berfokus pada produk tersebut agar penghematan pendapatan produk menjadi maksimal	Persamaan terletak pada konsep tabungan pada Bank Syariah Mandiri (BSM) dengan <i>Baitul Maal Wat Tamwil</i> (BMT) itu sama-sama menggunakan akad <i>mudharabah mutlaqah</i> (bagi hasil).	Tabungan simpanan lebaran pada BMT NU yang hanya bisa diambil satu tahun sekali, sedangkan pada penelitian Niken Sri Rahayu memfokuskan tabungan yang bisa diambil kapan saja.
5.	Muhammad Idris (2020) “Strategi Pemasaran Produk Dalam	Strategi pemasaran produk diterapkan oleh BMT NU Cab.	Adapun persamaan antara penelitian ini dengan peneliti yaitu sama-sama membahas tentang	Perbedaan skripsi ini dengan skripsi yang dilaksanakan oleh penulis ialah skripsi ini

	Rangka Menarik Minat Masyarakat Di BMT NU Cabang Tanah Merah”.	Tanah Merah dapat di hubungkan atau mengarah pada strategi bauran pemasaran. serta website resmi sehingga memudahkan untuk mencari informasi yang dibutuhkan.	strategi pemasaran.	terfokus pada analisa strategi dalam memasarkan produk, sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti fokus pada strategi dalam memasarkan produk tabungan lebaran.
6.	Dian Muliatul Istiqomah (2021) “Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabunganku (Studi Kasus BSI KCP Ngawi)”.	TabunganKu BSI KCP Ngawi Penerapan strategi periklanan (<i>advertisement</i>) terhadap produk memberikan seluruh informasi mengenai produk tersebut sejalan dengan teori strategi. Produk dengan cara mengiklankan, serta menerapkan strategi publisitas sudah sesuai dengan mendekati diri dengan masyarakat agar nasabah mengenal bank lebih dekat.	Persamaan yang dilakukan oleh Dian Mauliatul Istiqomah dengan peneliti terletak pada pemasarannya yang menggunakan metode jemput bola.	perbedaannya terletak pada strategi yang dilakukan BSI KCP Blitar pada produk TabunganKu yaitu periklanan (<i>advertising</i>), penjualan pribadi (<i>personal selling</i>), dan publisitas (<i>publiscity</i>) dan menggunakan wawancara tak terstruktur Sedangkan pada peneliti menggunakan strategi 4p yang dilakukan pada BMT NU Jawa Timur dan teknik pengumpulan datanya dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi.
7.	Riska Wakhidatul Nur Hidayah (2021) “Strategis	Mempromosikan pemasaran pembiayaan bank emas di	Persamaan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terletak pada jenis penelitiannya	Perbedaannya secara umum dapat disimpulkan bahwa Bank

	Promosi Pemasaran Produk Pembiayaan Gadai Emas Dalam Upaya Meningkatkan Nasabah Pada Bank Mandiri Syariah Kota Mojokerto”.	Bank Syariah Mandiri KCP Mojokerto dengan cara kerjasama dengan pihak yang berwajib. Para pejabat diundang untuk berkolaborasi: ketua distrik, ketua desa, presiden Asosiasi Seni Warisan, Kel. Tani, manajer Kel. Pendidik, Bapak Kapolri dan Direktur Perguruan Silat.	yang menggunakan metode kualitatif yang dilakukan secara penelitian lapangan (<i>field research</i>).	Syariah Mandiri penelitiannya yaitu hanya fokus pada strategi promosi pemasaran pembiayaan gadai emas. Sedangkan pada penulis penelitiannya fokus pada strategi pemasaran dalam meningkatkan dana pihak ketiga pada simpanan lebaran.
8.	Yarni Maharani (2021) “Strategi Pemasaran BUMNag Pakandangan Emas Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Unit Usaha Simpan Pinjam Syariah”.	Strategi pemasaran BUMNag Pakandangan emas syariah dalam meningkatkan jumlah nasabahnya dilihat dari strategi harga (<i>price</i>) adalah biaya pembukuan Biaya tabungan rendah berdasarkan strategi penetapan harga, dalam hal ini hanya biaya administrasi yang dikenakan saat membeli rekening tabungan Rp.	Persamaan antara penelitian dan peneliti sebelumnya terletak pada strategi periklanan yang tidak hanya mendistribusikan produk ke masyarakat, namun juga langsung mempromosikan produk melalui mulut ke mulut dan <i>door to door</i> canvassing. Selain iklan surat kabar, perusahaan juga menawarkan sistem pemasaran produk melalui WA dan Instagram dengan iklan dan pengumpulan tabungan dari pelanggan rumahan.	Perbedaan penelitian yang dilakukan peneliti terletak pada produk yang dilakukan oleh Yarni Maharani secara keseluruhan produk tabungannya. Sedangkan yang dilakukan peneliti hanya simpanan lebaran di BMT NU Jawa Timur saja.

		10.000 dan sedikit biaya manajemen untuk penarikan tabungan.		
9.	Rusmini Asih (2021) “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mudharabah (TABAH) Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Lembaga KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Wringin Bondowoso”.	Strategi pemasaran yang diterapkan oleh KSPP. BMT Syariah NU JATIM Cabang Wringin Bondowoso yaitu meningkatkan kepuasan nasabah, kualitas pelayanan dan menjaga loyalitas nasabah, pentingnya memahami kebutuhan dan keinginan nasabah.	Persamaan temuan metode yang digunakan adalah koordinator pemasaran menggugah minat konsumen melalui penawaran produk dan kampanye di desa dengan tamu yang berkunjung ke kantor desa serta ke ibu-ibu PKK untuk mengajak menjadi anggota BMT.	Perbedaannya terletak pada produk yang digunakan. Penelitian dari Rusmini Asih menggunakan produk tabungan <i>mudharabah</i> sedangkan peneliti menggunakan produk simpanan lebaran.
10.	Safira Ayu Amelia (2023) “Strategi Pemasaran Produk Simpanan Anggota (SIAGA) Untuk Meningkatkan Produktivitas Di BMT NU Jawa Timur Cabang Jenggawah Jember”.	Dalam memasarkan produk simpanan anggota (SIAGA) saat ini adalah dengan cara memperkenalkan dan menjelaskan produknya kepada mitra yang sudah lama menjadi anggota atau mitra bmt nu Jawa Timur Cabang	Persamaan terletak pada teknik pengumpulan datanya dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi.	Perbedaannya terletak pada produk Simpanan Anggota (SIAGA). Ini akan membantu memasarkan kepada anggotanya dan menciptakan pemahaman bahwa penghematan uang adalah terbaik dan lebih menguntungkan. Sedangkan pada peneliti

		Jenggawah.		menggunakan simpanan lebaran
--	--	------------	--	---------------------------------

Sumber: Skripsi tahun 2019-2023 (diolah peneliti)

Tabel di atas menjelaskan beberapa persamaan dan perbedaan antara penelitian sebelumnya dengan penelitian penulis. Data penelitian sebelumnya dapat disimpulkan bahwa subjek tertarik untuk menabung. Persamaannya terdapat pada pendekatan dan jenis penelitian, yakni. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, jenis penelitian menggunakan analisis deskriptif, dan perbedaannya terletak pada tempat dan tahun penulisan skripsi.

B. Kajian Teori

1. Strategi Pemasaran

Strategi ialah suatu hal yang sangat penting untuk suatu perusahaan. Maka perusahaan lebih baik untuk mencapai suatu tujuan perusahaan. Saat menjalankan bisnis, harus memiliki tujuan kemudian mengambil tindakan untuk mencapainya.¹⁹

Menurut Kotler dan Gary Armstrong, strategi ialah suatu cara pada perusahaan dalam membuat nilai kepada pelanggannya dan menjadi hubungan yang kuat dengan pelanggan dengan tujuan menerima sebagai imbalannya.²⁰

Tujuan dari strategi ini adalah dapat diterapkan jika perusahaan dapat menjamin kepuasan pelanggan. Kepuasan muncul ketika keinginan

¹⁹ Siregar, Selamat, "Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Pada PT. Bank Mandiri Cabang Krakatau Medan." *Jurnal Ilmiah Methonomi*, no. 2 (2015), 65.

²⁰ Kotler, Philip, Armstrong, Gary. *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi Keduabelas* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2008), 6.

pelanggan terwujud melalui kegiatan pemasaran yang komprehensif. Dengan kata lain, strategi dirancang untuk memastikan bahwa tujuan tercapai melalui langkah-langkah yang tepat.

Pemasaran merupakan salah satu bentuk jualbeli dalam Islam dan dibenarkan dalam Islam sepanjang seluruh proses transaksi terlindungi dari apa yang dilarang oleh peraturan syariah. Pemasaran dalam strategi bisnis Islam mengarah pada proses menciptakan, menyampaikan, dan mengubah nilai di seluruh proses sesuai dengan kontrak dan prinsip Islam.²¹

2. Pemasaran

Pemasaran adalah suatu kegiatan yang bertujuan untuk mengidentifikasi dan menemukan kebutuhan manusia. Ringkasnya, pemasaran dapat diartikan sebagai pemuasan untuk kebutuhan yang menguntungkan bagaimana suatu perusahaan dapat memenuhi kebutuhan konsumen dengan cara yang bermanfaat bagi konsumen dan perusahaan. Atau suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, penentuan harga, promosi dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan. Kita dapat membedakan definisi pemasaran berdasarkan perspektif sosial dan bisnis.

Definisi sosial pemasaran ialah cara sosial di mana seseorang dan kelompok mempunyai apa yang mereka butuhkan atau inginkan dengan

²¹ Hajar Swara Prihatta, "Pemasaran Dalam Perspektif Ekonomi Islam." *Jurnal Hukum Bisnis Islam, Bank Mini Syariah*, no. 1, (2018), 26.

membuat, memelihara, dan menukar produk dan jasa yang mempunyai nilai dengan orang lain. Ini didefinisikan sebagai proses yang menunjukkan peran pemasaran dalam masyarakat.²²



²² Rahmawati. *Manajemen Pemasaran* (Samarinda: Mulawarman University Press, 2016), 3-4.

3. Bauran Pemasaran

Bagi perusahaan yang ingin mengelola strategi pemasarannya dengan lebih baik, konsep pemasaran mencakup sejumlah jenis alat pemasaran yang dapat dikontrol, yang disebut bauran pemasaran.

Dalam menyusun strategi pemasaran dikembangkan dengan menerapkan produk, harga, tempat dan promosi yang disebut juga dengan bauran pemasaran atau bauran pemasaran atau strategi 7P.

Bauran pemasaran mengacu pada aktivitas pemasaran yang dilakukan perusahaan untuk menjual produk dan jasa tertentu pada waktu tertentu dan di pasar tertentu.

a. *Product* (Produk)

Pada arti secara global, produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk menarik, memperoleh, menggunakan, atau mengonsumsi, dan dapat memiliki rasa puas untuk keinginannya atau kebutuhannya.²³ Misalnya penentu harga, program promosi, maupun program distribusi. Untuk perencanaan produk juga mencakup pada aktivitas spesifik yang dilakukan pada produk, seperti halnya Identifikasi produk untuk membedakannya dari produk lain dengan memberikan branding dan fitur produk..²⁴

Pada menggunakan strategi produk, bank juga perlu memahami tahap siklus produk. Dalam hal ini perbankan perlu mengembangkan

²³ Nurfadillah, 59.

²⁴ Moch Rusdi, "Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Genting Ud. Berkah Jaya." Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis, Universitas Trunojoyo Madura , Vol. 6. (2019), 53.

produk-produk baru sebagai antisipasi munculnya produk-produk lama dan pesaing.

b. *Price* (Harga)

Bagian pemasaran dapat menentukan harga dasar dan harga eceran produk untuk setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Faktor-faktor yang harus diperhatikan dalam menetapkan harga diantaranya biaya, keuntungan, harga yang ditetapkan oleh para pesaingnya, dan perubahan permintaan pasar.

Penetapan harga didasarkan pada mekanisme pasar. Harga ditentukan secara mandiri berdasarkan kekuatan *supply* (penawaran) dan *demand* (permintaan), sehingga tidak terjadi ketidakadilan atau ketidakadilan pada salah satu pihak. Namun dengan syarat kedua belah pihak yang bertransaksi mengetahui produk yang dijual dan harganya.

Maka dari hal tersebut perusahaan perlu mempertimbangkan keadilan ketika menetapkan harga dalam mencari keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang ataupun jasa. Semakin baik kualitas produknya yang dijual, maka harganya pun mungkin akan semakin tinggi. Sebaliknya jika produk cacat maka harga akan disesuaikan dengan produk.²⁵

²⁵ Nurfadillah, 60.

c. *Place (Tempat)*

Lokasi ini cangkupannya adalah pada aktivitas perusahaan yang menyediakan produk kepada para pelanggan yang disasarkan. Saluran distribusi adalah sekumpulan organisasi yang saling bergantung yang terlibat dalam membuat produk atau suatu layanan yang siap digunakan atau dikonsumsi. Untuk saluran distribusi tersebut dapat didefinisikan sebagai kumpulan perusahaan atau individu yang mempunyai hak atau membantu pada pengalihan hak jasa maupun barang, sepanjang jasa atau barangnya yang dipindah kepada pihak produsen kepada para konsumennya.²⁶

d. *Promotion (Promosi)*

Periklanan diartikan sebagai menawarkan suatu produk dengan cara membujuk pelanggan untuk membeli produk tersebut. Strategi promosi menggabungkan periklanan, penjualan pribadi, promosi penjualan, periklanan dan hubungan masyarakat, dan pemasaran langsung dalam program terkoordinasi untuk berkomunikasi dengan pembeli dan pemangku kepentingan lainnya yang mempengaruhi pada semua pembelian.

Adapun hal-hal yang dilakukan oleh perusahaan dalam bauran pemasaran dalam promosi adalah:²⁷

²⁶ Zainul Arifin, "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi Pada Batik Di Jeng Solo)." *Jurnal Administrasi Bisnis*, Universitas Brawijaya Malang, no. 1. (2015), 61.

²⁷ Budi, Rahayu, Tanama, Putri. *Buku Ajar Manajemen Pemasaran Produk Peternakan* (Denpasar: Fakultas Peternakan Universitas Udayana, 2017), 72-124.

1) Periklanan (*advertising*).

Periklanan adalah segala bentuk presentasi yang mempromosikan ide, produk, atau layanan di media massa, yang dibayar oleh sponsor. Contoh: brosur, iklan media cetak, poster, iklan dan display media elektronik.

2) Penjualan Personal (*Personal Selling*).

Penjualan personal atau penjualan secara tatap muka adalah suatu cara agar komunikasi dengan calon pembeli untuk melakukan presentasi, menjawab pertanyaannya, dan dapat menerima pesanan. Penjualan personal ini terdapat kekuatan unik yaitu mampu dalam pengumpulan ilmu pasar dan menerima umpan yang baik dari pasar. Dalam penjualan personal ini perlu dana yang banyak dibandingkan dengan cara mengiklankan produknya.

3) Promosi Penjualan (*Sales Promotion*).

Dalam pengertian promosi ialah berbagai insentif waktu pendek yang dirancang untuk mendorong percobaan dan pembelian berbagai macam produk, termasuk: Contoh: pameran dagang, *voucher*, kontes, dll.

4) Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*).

Dalam pemasaran langsung ini adalah promosi yang media digunakan adalah e-mail, fax, telephone, surat, dan alat

penghubung non personal yang dapat berkomunikasi langsung dengan pelanggan atau kepada calon pelanggan. Seperti: *fax mail*, *e-mail*, *voice mail*, katalog, *electronic shopping*, *TV shopping*, dan lain-lain. *Direct* dan *online marketing* untuk saat ini berkembang sangat pesat, karena akan memberikan kemudahan bagi pelanggannya, karena berbelanja di rumah akan sangat menyenangkan, nyaman, hemat waktu serta memberikan banyak pilihan produknya.

e. *People* (orang)

Bagi sebagian besar jasa, orang merupakan elemen kunci dalam bauran pemasaran. Oleh karena itu, perusahaan harus meningkatkan kualitas setiap karyawan melalui metode rekrutmen, pelatihan, dan evaluasi kinerja karyawan untuk memastikan tersampainya layanan kepada konsumen.²⁸

f. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

Bukti fisik atau bukti fisik adalah sesuatu yang nyata yang mengarahkan seorang konsumen untuk membeli dan menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan. Bukti fisik ini mempunyai dampak yang signifikan terhadap citra jasa pariwisata, dan konsumen dapat menggunakan bukti fisik tersebut untuk mengidentifikasi dan membandingkannya dengan jasa lainnya.²⁹

²⁸ Rusmini Asih, 39.

²⁹ Rusmini Asih, 40.



g. *Process* (Proses)

Proses ini merupakan elemen penting bagi konsumen layanan kontak tinggi, yang seringkali juga bertindak sebagai *co-producer* (orang yang memproduksi sebuah proyek dengan produser lain) dari layanan tersebut. Misalnya, pelanggan restoran sangat dipengaruhi oleh cara para *staff* (pegawai) melayani mereka dan berapa lama mereka menunggu selama proses produksi.³⁰

4. Pengertian Dana Pihak Ketiga

Dana Pihak Ketiga (DPK) merupakan dana yang didapat dari masyarakat dan digunakan untuk membiayai sektor riil dalam sebuah pinjaman. Pada dasarnya, bagi sebagian besar bank, jumlah dana terbesar yang mereka miliki adalah dana masyarakat.

Hal ini sejalan dengan fungsi lembaga perbankan sebagai penghimpun dana masyarakat. Dana pihak ketiga tersebut dihimpun oleh perbankan melalui berbagai jenis produk dana yang ditawarkan kepada masyarakat. Mereka meyakini bank yang bersangkutan akan menyimpan dananya dan menariknya pada saat jatuh tempo dengan imbalan bunga atau keuntungan dari selisih harga jual dan saham tersebut.

5. Manfaat Dana Pihak Ketiga

Dalam menjalankan usahanya, bank berperan sebagai perantara keuangan agar berhasil dikumpulkan dananya oleh pihak ketiga. Lembaga perbankan syariah wajib mentransfer uangnya tersebut dalam pemberian

³⁰ Rusmini Asih, 40.

pinjaman. Alokasi dalam menggunakan dana dari bank syariah dapat dibagi menjadi dua jenis poin terpenting, yakni:³¹

- a. Aktiva dalam menghasilkan (*earning asset*), merupakan kekayaan lembaga perbankan yang dimanfaatkan untuk penghasilan sebuah pendapatan
- b. Aktiva yang tidak menghasilkan (*non earning asset*).

Dana pihak ketiga pada perbankan/lembaga keuangan ibarat darah dalam tubuh manusia. Oleh karena itu, harus ada tantangan untuk memajukan perusahaan, dan dengan adanya pembiayaan syariah di Indonesia, hal ini berarti jumlah dana pihak ketiga, khususnya dana murah, akan semakin meningkat. Peningkatan pendanaan pihak ketiga akan semakin meningkatkan cakupan dan kualitas layanannya.

6. Tujuan Dana Pihak Ketiga

Lembaga keuangan syariah adalah lembaga yang melakukan kegiatan simpanan pihak-pihak yang mempunyai kelebihan dana dan menyalurkan dana tersebut kepada pihak-pihak yang membutuhkan, sesuai dengan prinsip syariah.³²

Dibandingkan yang lain, DPK mempunyai potensi dasar yang paling besar. Potensi DPK di masyarakat semakin besar jika lembaga keuangan syariah memiliki layanan produk tabungan yang dipersepsikan masyarakat aman, bermanfaat, dan menarik. Peningkatan skala, berguna untuk kegiatan operasional, dan memperoleh manfaat operasional.

³¹ Maltuf, Fitri, "Peran Dana Pihak Ketiga Dalam Kinerja Lembaga Pembiayaan Syariah Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya." *Jurnal Economica*, no. 1 (2016), 78-79.

³² Maltuf, Fitri, 81.

7. Strategi Peningkatan Dana Pihak Ketiga

Strategi adalah proses yang melibatkan eksekutif puncak dalam menetapkan rencana yang menjadi titik tumpu pada tujuan jangka panjang dalam sebuah organisasi dan mengembangkan cara untuk mencapai tujuan tersebut. Strategi adalah tindakan bertahap terus meningkat dan terus menerus yang diambil berdasarkan harapan dari para pelanggan di masa depan. Oleh karena itu, strategi hampir selalu dimulai dengan apa yang akan terjadi, bukan apa yang telah terjadi.³³

Dana pihak ketiga ialah pendapatan dana yang diperoleh dari nasabah atau mitra yang meliputi simpanan giro, tabungan dan deposito, sertifikat deposito, dan kewajiban langsung lainnya. Pengertian yang lain dari pada dana pihak ketiga adalah dana bank yang terbesar, yang sesuai dengan kemampuan bank dalam menghimpun dana dari pihak yang mempunyai dana lebih.³⁴

8. Jenis-jenis Dana Pihak Ketiga

a. Simpanan Giro

Didalam perundang-undangan pasal tentang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 tanggal 10 November 1998 menyebutkan bahwa giro ialah suatu penghimpunan dana jika dapat ditarik sewaktu-waktu

³³ Yatminiwati, Mimin, *Manajemen Strategi: Buku Ajar Perkuliahan Bagi Mahasiswa* (Lumajang: Widya Gama Press, 2019), 3.

³⁴ Maltuf, Fitri, 80.

dengan menggunakan cek, wesel, giro, atau perintah dalam pembayaran atau pemindahbukuan lainnya.³⁵

b. Simpanan Tabungan

Pengertian dari simpanan tabungan menurut UU Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 adalah titipan yang jika mengambil simpanannya hanya dapat dilaksanakan dengan syarat yang telah disepakati, tetapi simpanan tersebut tidak dalam bentuk cek, wesel dan/atau lainnya dan dilakukan pada cara serupa.³⁶

c. Simpanan Deposito

Simpanan deposito atau deposito berjangka merupakan jenis tabungan ketiga yang diterbitkan oleh bank. Didalam UU Nomor 10 Tahun 1998, pengertian dari pada simpanan ialah saldo tabungan yang jika mengambil simpanannya dapat dilakukan pada waktu-waktu tertentu dengan kesepakatan antara mitra dan pihak lembaga bank.³⁷

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

³⁵ Kasmir, 61

³⁶ Kasmir, 69.

³⁷ Kasmir, 75.

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian adalah langkah-langkah atau metode untuk menemukan, merumuskan, menyelidiki, menganalisis, membahas, dan memecahkan masalah penelitian. Fase ini menjelaskan beberapa teknik teknis yang digunakan dalam penelitian. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif.

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan dalam skripsi ini menggunakan teori pendekatan kualitatif. Artinya, melakukan penelitian yang dapat dihasilkan data secara deskripsi berupa kata-kata secara tertulis dan lisan orang yang dapat diamati.

Pendekatan ini digunakan untuk memperoleh secara terperinci, data makna yang mengandung makna. Makna ialah data nyata, data yang secara jelas mewakili nilai dibalik data yang terlihat.³⁸ Peneliti mengambil metode kualitatif deskriptif, karena peneliti ingin mendeskripsikan tentang Strategi Peningkatan Jumlah Dana Pihak Ketiga Melalui Produk Simpanan Lebaran Di KSPPS BMT NU Cabang Tlogosari Bondowoso.

Penelitian ini menggunakan studi lapangan. Meskipun pendekatan kualitatif atau pengumpulan data kualitatif, namun menekankan bahwa peneliti ingin menangani bidang secara langsung.

Peneliti memiliki beberapa alasan untuk melakukan pengamatan dengan jenis deskriptif ini supaya memberi alasan untuk memberi kejelasan yang lebih detail terkait dengan strategi pemasaran pada peningkatan jumlah

³⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2014), 2.

dana pihak ketiga melalui produk simpanan lebaran serta yang menjadi faktor yang menjadi pendukung serta faktor penghambat pada pemasarannya.

B. Lokasi Penelitian

Tempat pengamatan adalah tempat dilakukannya pengamatan untuk menentukan lokasi pengamatan. Ini adalah langkah menuju observasi kualitatif dan, ketika diterapkan, memberikan tujuan dan arah yang dimaksudkan untuk memfasilitasi observasi oleh peneliti. Observasi ini dilakukan di BMT NU cabang Tlogosari.

Lokasi penelitian ini meliputi: desa, organisasi, peristiwa, teks, dan lainnya. Penelitian ini akan dilaksanakan di lingkungan Kantor KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso dekat balai desa Tlogosari. Untuk alasan skripsi ini ialah:

1. Lokasi ini adalah lokasi yang strategis di kawasan, dengan jumlah warga yang besar dan dekat dengan jalan utama yang menjadi pusat perekonomian utama masyarakat. Jadi lebih banyak masyarakat yang membutuhkan tempat untuk menyimpan dananya karena letaknya yang tidak jauh dari lokasi balai desa Tlogosari.
2. Terdapat Banyak hal unik disana, seperti tanpa biaya bulanan, sistem penjemputan, bonus dan hadiah non undian. Sepeda motor, mobil, uang tunai, dan sebagainya..

Hal menarik lainnya pada BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari adalah Salah satu ukuran pertumbuhan Bondowoso adalah tidak

dibangunnya cabang baru pada BMT NU. Oleh karena itu peneliti memilih BMT NU Cabang Trogosari Jawa Timur sebagai lokasi penelitian pada saat pertama kali didirikan. Hal ini menjadi tolak ukur pertumbuhan di Bondowoso dikarenakan belum ada pembangunan BMT NU cabang baru lagi sehingga BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari mendapatkan laba dalam artian *surplus* dan mengalami peningkatan.

C. Subyek Penelitian

Bagian ini mencantumkan tipe data dan sumber data.³⁹ Oleh karena itu uraiannya memuat apa yang akan diperoleh dan siapa yang akan dijadikan informan atau subjek penelitian sehingga dapat terjamin keabsahannya.⁴⁰

Penentuan pada subjek yang diteliti ini menggunakan teknik *purposive*, yaitu teknik penentuan informan dengan pertimbangan tertentu. Adapun subyek penelitian yang akan dilaksanakan ini adalah:

1. Kepala cabang BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso. (Avivi Arifullah)
2. Bagian *marketing*. (Munir Ulumi, Saiful Arifin)
3. Bagian *teller* dan admin. (Maufidaturrahmah, Ratna Sari Dewi)
4. Nasabah Tabungan simpanan lebaran.

D. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan bukti merupakan tahapan observasi yang strategis karena adalah cara awal observasi untuk memperoleh hasil. Jika

³⁹ Tim Penyusun, 47.

⁴⁰ Tim Penyusun, 47.

peneliti tidak mengetahui cara mengumpulkan bukti, maka ia tidak akan dapat memperoleh bukti yang memenuhi standar bukti yang telah ditentukan.

Teknik pengumpulan data dalam skripsi ini adalah:

1. Observasi (pengamatan)

Observasi ialah sebuah dasar dari semua ilmu pengetahuan.⁴¹

Ilmuwan hanya bisa melakukan penelitian berdasarkan data atau fakta tentang dunia nyata yang diperoleh melalui observasi. Pengamatan ini digunakan dalam penelitian ilmiahnya adalah pengamatan tidak terstruktur.⁴² Maka hal ini mengenai pengamatan yang tidak disusun secara sistematis terhadap objek yang diamati. Hal ini dilakukan oleh penulis tidak mengetahui secara tepat apa yang akan diamati. Data yang diperoleh adalah produk tabungan lebaran BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso.

2. Interview (wawancara)

Wawancara ialah kegiatan dimana dua orang berkumpul untuk bertukar pengetahuan dan ide dengan menggunakan tanya jawab sehingga dapat timbul bias. Makna dan tema wawancara dapat digunakan peneliti sebagai alat pengumpulan bukti ketika melakukan penelitian pendahuluan untuk menemukan pertanyaan untuk diselidiki.

Untuk wawancara kepada narasumber yang dilakukan dalam skripsi ini ialah wawancara secara tidak terstruktur. Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara terbuka dimana peneliti tidak

⁴¹ Sugiyono, 226.

⁴² Sugiyono, 145.

menggunakan panduan wawancara terstruktur dan lengkap dalam mengumpulkan data.⁴³ Pedoman wawancara yang akan dilakukan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.

Wawancara digunakan peneliti untuk mendapatkan sebuah informasi melalui tanya jawab tatap muka antara peneliti dan informan. data yang diterima adalah sebagai berikut:

- a. Strategi peningkatan DPK di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari.
- b. Penerapan strategi peningkatan DPK melalui simpanan lebaran di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari.
- c. Faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan DPK di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan peristiwa yang berlalu. Dokumen biasanya terdiri dari lisan pribadi, gambar, dan karya monumental pada individu.⁴⁴ Dokumentasi ini untuk mencari data atau sumber yang berkaitan dengan penelitian “Strategi Peningkatan Jumlah Dana Pihak Ketiga Melalui Produk Simpanan Lebaran Di KSPPS BMT NU Cabang Tlogosari Bondowoso.” Oleh karena itu, sumber informasi dan dokumentasi yang akan dikumpulkan oleh peneliti antara lain:

⁴³ Sugiyono, 74.

⁴⁴ Sugiyono, 240.

- a. Sejarah tentang sejarah lembaga KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari.
- b. Visi dan Misi dari lembaga KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari.
- c. Jumlah nasabah tabungan Simpanan Lebaran.
- d. Laporan DPK di BMT.

E. Analisis data

Analisis data adalah cara mengambil dan pengorganisasian data secara lengkap dari wawancara, catatan lapangan, dan dokumen. Caranya yaitu mengelompokkan data pada kategori-kategori, mendeskripsikannya ke dalam unit-unit, melakukan integrasi, mengumpulkannya ke dalam pola-pola, memilih mana yang penting dan apa yang akan dipelajari, serta menarik kesimpulan yang mudah dan agar orang lain dapat memahaminya.⁴⁵ Pada skripsi tersebut terdapat analisis deskripsi. Analisis deskripsi yaitu analisis yang digunakan adalah analisis yang menggambarkan kondisi BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari terkait dengan strategi peningkatan dana pihak ketiga. Teknik ini dipaai dalam penggambaran atau penganalisan suatu hal pengamatan yang tidak dilakukan untuk pembuatan kesimpulan yang lebih global.

Hal ini penulis mendapatkan sebuah tahapan dalam penganalisan data sebagai berikut:

⁴⁵ Sugiyono, 244.

1. Pengidentifikasian masalah secara fakta untuk dapat memecahkan masalah dengan cara tertentu
2. Agar memiliki kejelasan pada masalah perumusan
3. Dapat menjadi arah yang dituju serta kemanfaatan yang diamati.
4. Pengumpulan masalah terkait dengan data pada BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso.
5. Mengevaluasi strategi dalam mempromosikan produk tabungannya yaitu simpanan lebaran dalam meningkatkan jumlah dana pihak ketiga.
6. Membuat kesimpulan dan saran bagi BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso.

F. Keabsahan data

Hasil penelitian karena tanggung jawabnya, peneliti menguji keabsahan data yang diperoleh. Untuk membuktikan bahwa apa yang diamati peneliti sesuai dengan apa yang sebenarnya terjadi di lapangan.

Mengenai pengujian kreadibilitas ini dengan menggunakan metode triangulasi. Triangulasi ialah suatu cara untuk mengumpulkan data dan menggabungkannya dengan berbagai cara dalam mengumpulkan data serta sumber datanya yang ada.⁴⁶ Pada penelitian yang diteliti ini menggunakan cara triangulasi sumber untuk memperoleh suatu data dari berbagai sumber.

Triangulasi sumber ialah dibandingkan dan memeriksa silang tingkat keandalan informasi yang diperoleh dengan cara yang berbeda pada waktu

⁴⁶ Sugiyono, 83.

yang berbeda dalam proyek penelitian yang berbeda. Terdapat beberapa cara dalam mrngumpulkan data triangulasi sumber sebagai berikut:

1. Dibandingkan data hasil observasi dengan hasil yang diwawancarai.
2. Dibandingkan dengan apa yang digunakan oleh narasumber satu dengan narasumber yang lain
3. Dibandingkan tentang yang didapat dengan keadaan yang ada.

G. Tahap-tahap penelitian

Pada proses tahapan ini, peneliti harus dijelaskan prosedur tahapannya dan selanjutnya akan diberikan secara jelas mengenai seluruh rencana, pelaksanaan, pengumpulan datanya, analisis data, dan metode kepenulisan laporannya. Prosedur dari pelaksanaan penelitian ini terdiri dari tiga langkah yakni:

1. Tahap pra lapangan

Langkah awal yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu mencari sebuah problem serta perolehan rujukan pengamatan terkait dengan “Strategi Peningkatan Jumlah Dana Pihak Ketiga Melalui Produk Simpanan Lebaran Di KSPPS BMT NU Cabang Tlogosari Bondowoso”.

2. Tahap pekerjaan lapangan

Setelah peneliti mendapat izin untuk mengamati, pihak yang diteliti mengkonfirmasi pengamatannya dan langsung mengumpulkan bukti yang diwawancarai terkait Strategi Peningkatan Jumlah Dana Pihak Ketiga Melalui Produk Simpanan Lebaran.

3. Tahap analisis data

Pada tahapan ini untuk menambah wawasan terkait . Setelah peneliti menerima bukti-bukti dan menganalisis bukti-bukti tersebut, langkah selanjutnya bagi peneliti adalah melaporkan hasil pengamatannya, yaitu jika ada yang salah atau kurang, kepada pembimbing untuk dikoreksi atau dikoreksi. Inilah tugasnya menyerahkan hasil pengamatannya.



BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah Umum Berdirinya BMT NU Jawa Timur

BMT NU lahir berangkat dari keprihatinan atas kondisi masyarakat Sumenep pada umumnya dan masyarakat Kecamatan Gapura pada khususnya dimana kesejahteraan mereka tidak ada peningkatan secara langsung. Padahal etos kerja mereka cukup tinggi hal ini sesuai dengan lagu Madura *asapok angen abantal ombek* (berselimut angin berbantal ombak).

Masyarakat Kecamatan Gapura Kabupaten Sumenep termasuk pekerja keras, suami istri saling membahu untuk memenuhi kebutuhan hidup, akan tetapi kerja keras mereka tidak mampu meningkatkan taraf hidupnya. Hal inilah yang membuat Nahdlatul Ulama prihatin. Oleh karenanya, pada tahun 2003 Pengurus Majelis Wakil Cabang Nahdlatul Ulama (MWC NU) Gapura memberikan tugas kepada Lembaga Perekonomian yang waktu itu bertindak sebagai Ketua Lembaga Perekonomian adalah Masyudi. Berangkat dari kesepakatan bersama, akhirnya Lembaga Perekonomian merencanakan Program Penguatan Ekonomi Kerakyatan untuk kesejahteraan masyarakat yang *mardhatillah* (mendapat ridho dari Allah SWT). Sudah barang tentu keinginan tersebut diperlukan berbagai masalah ekonomi warga.

Untuk mewujudkan program tersebut, serangkaian upaya telah dilakukan oleh Lembaga Perekonomian MWC NU (Majelis Wakil Cabang Nahdlatul Ulama) Gapura, diawali dengan pelatihan kewirausahaan pada tanggal 8 April 2003 sampai tanggal 10 April 2003, bincang bersama alumni pelatihan guna merumuskan model penguatan ekonomi kerakyatan pada tanggal 13 Juni 2003, temu usaha tanggal 21 November 2003, lokalkarya tanaman alternatif selain tembakau pada tanggal 13 Mei 2004 dan lokalkarya Perencanaan Pembentukan BUMNU (Badan Usaha Milik Nahdlatul Ulama).

Dari lokalkarya tersebut akhirnya ditemukan bahwa persoalan yang sedang dihadapi oleh masyarakat kecil adalah lemahnya akses permodalan, lemahnya pemasaran, dan lemahnya penguasaan teknologi. Selanjutnya peserta lokalkarya sepakat bahwa yang perlu pertama kali dituntaskan adalah penguatan modal bagi usaha kecil dan mikro yang selama ini kurang mendapatkan akses permodalan dan dikuasai oleh para pemodal besar atau praktik rentenir yang cenderung mencekik usaha mereka.

Masyudi, selaku ketua Lembaga Perekonomian Nahdlatul Ulama kala itu, menawarkan gagasan untuk mendirikan *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT), sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang bergerak di bidang usaha simpan pinjam bagi anggotanya. Gagasan ini berangkat dari sebuah keprihatinan semakin merajaleanya praktik rentenir.

Informasi yang diterima Masyudi saat itu, sebanyak 3.311 pedagang kecil di wilayah Kecamatan Gapura dan sekitarnya terjerat

praktik rentenir maupun bank harian, dengan tingkat bunga hingga 50% dalam sebulan.

Pada awalnya para peserta lokalkarya dan pengurus Majelis Wakil Cabang Nahdlatul Ulama (MWC NU) Gapura keberatan dengan gagasan ketua lembaga perekonomian untuk mendirikan BMT. Keberatan mereka bukan tanpa alasan, salah satu alasan mendasar bagi mereka karena trauma masa lalu yang seringkali dibentuk lembaga keuangan, ujung-ujungnya uang mereka disalahgunakan.

Akhirnya pada tanggal 1 Juni 2004 pengurus Majelis Wakil Cabang Nahdlatul Ulama bersama-sama dengan peserta lokalkarya menyepakati gagasan untuk mendirikan sebuah simpVan pinjam pola syariah yang diberi nama *Baitul Maal wat Tamwil Nahdlatul Ulama* (BMT NU). Hanya saja, berdasarkan keputusan rapat MWC NU Gapura pada tanggal 29 April 2007 yang bertempat di Mushollah KH.Dahlan Gapura Barat nama BMT Nahdlatul Ulama dirubah menjadi *Baitul Maal wat Tamwil Nuasa Umat* yang disingkat dengan BMT NU. Perubahan nama tersebut berdasarkan masukan dari notaris serta pejabat Dinas Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kabupaten Sumenep, bahwa nama Nahdlatul Ulama tidak boleh digunakan dilembaga lain tanpa adanya izin tertulis dari Pengurus Besar Nahdlatul Ulama.

BMT NU mempunyai berbagai produk keuangan biaya seperti SIAGA (Simpanan Anggota) yang dipakai dengan akad musyarakah. Siaga ini merupakan simpanan wajib dan siaga khusus yakni diberikan

supaya seseorang bisa menjadi anggota dengan khusus di mana penarikannya dilakukan di setiap bulan Januari. Ada juga simpanan SAJADAH (Simpanan Berjangka *Wadiah* Berhadiah), simpanan ini memakai akad *rahn* dengan penarikannya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Ada penyimpanan haji dan umroh dengan menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* yang disetor kapan saja. Ada juga simpanan berjangka *mudharabah* (SIBERKAH) dengan penyimpanan setoran awal Rp. 500.000 minimal 1 tahun. Ada juga Simpanan Lebaran (SABAR) merupakan simpanan yang memakai akad *mudharabah mutlaqah* yang digunakan untuk memudahkan dalam pemenuhan kebutuhan pada hari raya idul fitri. Ada juga Simpanan *Mudharabah* (TABAH) ini memberikan kemudahan pada nasabah untuk pemenuhan kebutuhan dengan penarikan yang bias dilakukan kapan saja untuk memperoleh keuntungan bagi hasil. Simpanan Pendidikan *Fathonah* (SIDIK Fathonah) simpanan yang digunakan untuk orang tua yang ingin menggapai cita-cita pendidikan yang sempurna. Ada juga Simpanan Tabungan *Ukhrawi* (TARAWI) simpanan ini merupakan simpanan kepada fakir miskin serta anak yatim, serta simpanan pelayanan berbasis LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) atau berbasis kelompok dengan pengkhususan untuk masyarakat yang mengembangkan bisnisnya di waktu 2 bulan dengan angsuran mingguan, bulanan, atau tahunan.

Dari latar belakang pengurus MWC NU Tlogosari diantaranya Lora Idris (Ketua Tanfidiyah), Abdul Hadi (Ketua Syuriah), beserta pengurus

yang lain memandang sangat perlu adanya lembaga keuangan berbasis syariah ditengah-tengah masyarakat Kecamatan Tlogosari demi meningkatkan kualitas umat melalui jalur ekonomi dan sosial. Usaha dari tersebut MWC NU Tlogosari kemudian menindaklanjuti (silaturrahi) rencana dalam mendirikan lembaga keuangan berbasis syariah kepada lembaga pusat KSPP Syariah BMT NU Pusat. Setelah dari usaha tersebut, BMT NU Pusat melakukan survey ke lokasi yang akan dijadikan sebagai kantor cabang baru di desa Tlogosari. Akhirnya pada tanggal 03 Juni 2020 berdirilah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari.

2. Visi dan Misi BMT NU Jawa Timur

a. Visi BMT NU Jawa Timur

Diwujudkan BMT NU yang amanah, jujur, serta profesional supaya memberikan pelayanan yang unggul untuk kinerja dengan terbentuknya beberapa kantor cabang yang mandiri dan sejahtera.

b. Misi BMT NU Jawa Timur

- 1) Pemberian pelayanan prima bina usaha serta solusinya untuk anggotanya menjadi hal utama.
- 2) Penerapan serta pengembangan penilaian syariah yang nyata supaya menjadi hal yang untuk pengelolaan usahanya profesional serta amanah.
- 3) Perwujudan ditunjukkannya dan laba dengan berkelanjutan supaya dapat mendirikan beberapa kantor cabang.

- 4) Keutamaan serta penghimpunan biaya atas dasar disalurkan biaya pada segmen UMKM dengan seseorang atau jamaah.
- 5) Perwujudan himpunan serta penyaluran zakat infak sedekah.
- 6) Mewujudkan penghimpunan serta penyaluran SDA yang memiliki kualitas profesional serta mempunyai pengintegrasian yang tinggi.
- 7) Pengembangan budaya serta lingkungan kerja yang ramah serta sehat dengan pengelolaan yang hati-hati.
- 8) Penciptaan kondisi yang baik untuk sumber daya yang menjadi kebanggaan pada pengabdian tanpa batas serta pelayanan dengan ikhlas untuk mewujudkannya.
- 9) Peningkatan kepedulian serta tanggung jawab pada lingkungannya serta jamaahnya.

c. Tujuan BMT NU Jawa Timur

- 1) Kegiatan meratakan ditumbuhkannya layanan BMT yang luas serta efektif supaya bisa melayani kegiatan usaha.
- 2) Pemberantasan pada jenjangnya kota serta desa diakibatkan penjangkauan BMT yang luasnya tidak bisa dijangkau.
- 3) Pengetesan pada bisnis kecil ataupun besar yang memperoleh akses untuk memudahkan usaha besar yang ada pada jurang pemisah dikembangkan usaha besar dan usaha kecil melalui dukungan BMT untuk memberikan biaya bisnis kecil untuk pengurangan kesenjangan yang dialami.
- 4) Pengurangan capital outflow desa di daerah pusat.

5) Ditingkatkannya rasa mandiri melalui faktor produksi.

3. Produk BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari

Adapun produk layanan yang disediakan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari, sebagai berikut:

a. Produk Tabungan

1) SIAGA (Simpanan Anggota)

Ditawarkan kepada masyarakat umum yang berminat menjadi anggota BMT NU dengan menggunakan akad *musyarakah* untuk mendapatkan keuntungan 70%. Artinya, simpanan tersebut dibayarkan sebesar Rp 100.000,- diawal dan anggota wajib Rp. 20.000,- per bulan dan dapat berhenti menjadi anggota, namun dapat ditarik kembali sesuai ketentuan yang berlaku.

2) SIDIK Fathonah (Simpanan Pendidikan *Fathonah*)

Setoran ini dilakukan untuk mencapai tujuan pendidikan seutuhnya dengan menerima bagi hasil sebesar 45% dan penggunaan akad *mudharabah mutlaqah* diimbangi sewaktu-waktu dengan menarik titipan sebesar Rp. 2.500,- pada awal tahun ajaran baru dan semester yang akan datang. Setoran berikutnya minimal Rp. 500.

3) SAJADAH (Simpanan Berjangka *Wadiah* Berhadiah)

Tabungan ini merupakan tabungan yang digunakan sejak awal dengan memenangkan hadiah secara langsung tanpa

pengundian. Akad *wadiah* ini memungkinkan Anda melakukan pembayaran sesuai dengan kemenangan yang Anda nyatakan.

4) SIBERKAH (Simpanan Berjangka *Mudharabah*)

Kemenangan melimpah dengan minimal deposit Rp 500,- dan sistem bagi hasil 65% menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* dengan jangka waktu minimal 1 tahun.

5) SAHARA (Simpanan Haji dan Umrah)

Inilah tabungan yang bisa diraih dengan menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* dan setoran awal minimal Rp 1.000.000,- dengan tambahan setoran sesuai kemampuan, dengan penilaian keuntungan 65% melalui tambahan biaya haji dan umrah. Penarikan pembayaran dapat dilakukan kapan saja, asalkan tidak ada kendala (*udzur syar'i*), dan hanya dilakukan saat hendak berangkat haji atau umrah.

6) SABAR (Simpanan Lebaran)

Penyimpanan yang bisa memberikan kemudahan kepada masyarakat dengan pemenuhan kebutuhan individu pada saat hari raya idul fitri dengan keuntungan 55% memakai akad *mudharabah mutlaqah* dengan setoran awal Rp.25.000 serta setoran selanjutnya Rp.5.000 serta penyetorannya kapan saja dan penarikan saat bulan puasa.

7) TABAH (Simpanan *Mudharabah*)

Simpanan yang bisa memudahkan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari melalui penarikan kapan saja dengan mendapatkan keuntungan 45%. Menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* untuk penyetoran awal Rp.10.000 dan penyetoran selanjutnya Rp.2.500.

8) TARAWI (Tabungan *Ukhrawi*)

Simpanan yang diamalkan tanpa kehilangan tabungannya yang akan disedekahkan kepada fakir miskin dan anak yatim piatu dengan bagi hasil 50% setoran awal Rp.25.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp.5.000 dengan menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*.

b. Produk Pembiayaan

1) *Al-qardul Hasan*

Biaya yang melakukan jasa secara ikhlas dengan ketentuan waktu yang telah ditentukan dan melalui angsuran mingguan, bulanan, atau tahunan.

2) *Murabahah dan Ba'I Bitsamanil Ajil*

Biaya yang menggunakan pola penjualan barang diketahui harga pokok sesuai dengan kesepakatan bersama untuk selisih harga pokok dengan harga jual adalah keuntungan BMT NU. Untuk jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan, 4 bulanan, 6 bulanan, atau cash tempo.

3) *Mudharabah dan musyarakah*

Biaya modal yang diperlukan ataupun modal kerja melalui sistem bagi hasil disesuaikan dengan keuntungan atau kesepakatan. Bagi hasil akan dihitung berdasarkan keuntungan yang disesuaikan dengan kesepakatan ataupun modal dengan jangka waktu maksimal 36 bulan melalui angsuran bulanan, tahunan, dan cash tempo.

4) *Rahn/Gadai*

Biaya melalui penyerahan barang dan jasa atau bukti kepemilikan lainnya sebagai tanggungan pinjaman dengan nilai pinjaman maksimal 92% dari harga barang yang dipinjamnya. Untuk masa pinjamannya maksimal 4 bulan dan bisa diperpanjang maksimal 3 kali barang yang telah dilakukan penyediaan misalnya seperti emas ataupun barang lain yang biaya dilakukan penaksiran serta uji barang dengan pertanggungjawaban kepemilikan barang dan BMT NU memperoleh ongkos untuk ditetapkan negara sebesar Rp.600 dengan kelipatan 10.000 setiap barangnya.

5) *Pembiayaan Tanpa Jaminan*

Layanan berbasis jamaah (LASISMA) merupakan suatu layanan untuk setiap orang yang memiliki penghasilan rendah melalui pembentukan secara berkelompok.

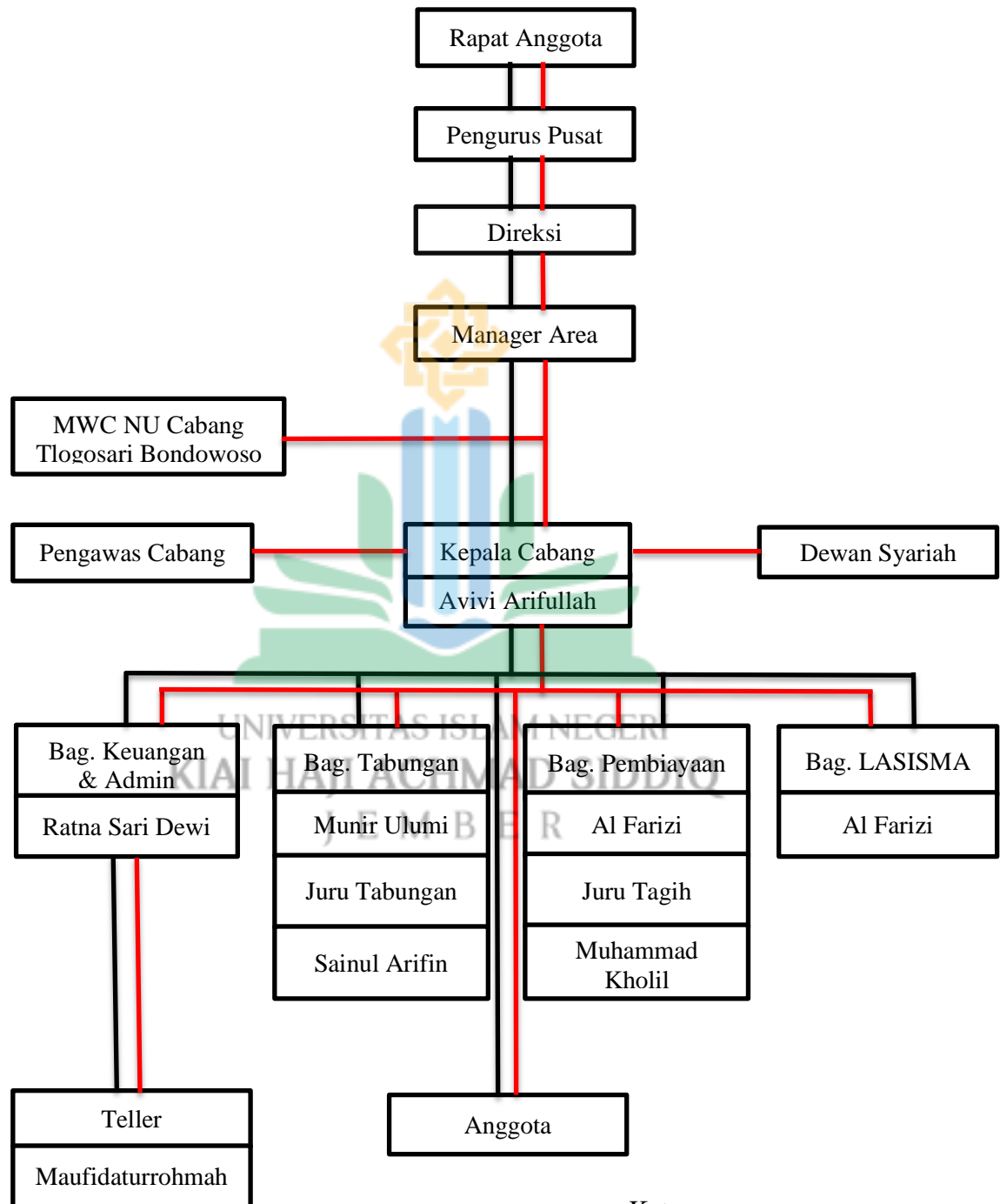
6) Pembiayaan Hidup Sehat

Biaya hidup sehari-hari yaitu kesiapan untuk anggota yang mempunyai jamban atau air bersih yang sehat melalui akad *murabahah*.



4. Struktur Organisasi BMT NU Jawa Timur

Gambar 1
Struktur Organisasi BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari



Keterangan:

Garis intruksi : —

Garis koordinasi : —

Sumber: diolah dari dokumen BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso.

5. Tanggung Jawab Pengelola BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso

a. Dewan Syariah Cabang⁴⁷

- 1) Bertanggungjawab kepada dewan syariah pusat
- 2) Fungsi: mengawasi jalannya kegiatan usaha KSPP. Syariah BMT NU Cabang agar tidak menyimpang dari kodrat syariah dan norma yang berkembang ditengah-tengah masyarakat.
- 3) Tugas pokok dan tanggungjawab
 - a) Memberikan penilaian terhadap kegiatan KSPP. Syariah BMT NU Cabang terutama yang menyangkut dengan aspek syariah.
 - b) Mengawasi dan menjaga agar kegiatan usaha KSPP. Syariah BMT NU Cabang agar tidak menyimpang dari prinsip-prinsip syariah dan norma yang berkembang di masyarakat.
 - c) Memberi saran kepada kepala cabang terkait dengan pengelolaan sistem syariah.
 - d) Melakukan resensi secara berkala atas pemenuhan prinsip syariah terhadap mekanisme penghimpunan dana serta pelayanan jasa.
 - e) Menelaah dan menganalisa produk kegiatan KSPP. Syariah BMT NU dari segi syariah.
 - f) Membuat laporan hasil pengawasan yang disampaikan kepada dewan syariah pusat.

⁴⁷ KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso, "Tanggung Jawab Pengelola BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari," 15 November 2023.

- g) Mengawasi dan memantau kegiatan operasional KSPP. Syariah BMT NU untuk menjamin kepatuhan terhadap keputusan dewan syariah pusat.

b. Kepala Cabang⁴⁸

- 1) Pertanggungjawaban pada direksi untuk kepengurusan pusat.
- 2) Pembawaan terkait dengan biaya serta administrasi biaya serta penabungan.
- 3) Fungsinya:
 - a) Penentuan arah kegiatan serta pengelolaan kantor cabang keseluruhan untuk terwujudnya visi misi.
 - b) Pimpinan jalannya kantor cabang BMT NU yang profesional.
 - c) Pertanggungjawaban pada kinerja.
 - d) Penjagaan kelangsungan serta pengembangan kegiatan kantor cabang minimal.
 - e) Perwakilan KSPP Syariah dan BMT NU untuk melakukan pelaksanaan di setiap pertemuan.
 - f) Melakukan kegiatan kerja sesuai dengan AD/ART.
 - g) Pengelolaan intern untuk dijaminannya terselenggara audit
 - h) Hal penetapan strategi untuk kebijakan koperasi sesuai dengan prinsip ini pengertian diselenggarakannya.
 - i) Pelaksanaan tata kelola koperasi yang baik.

⁴⁸ KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso, "Tanggung Jawab Pengelola BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari," 15 November 2023.

- j) Pengupayaan terjadinya likuiditas untuk peraturan.
 - k) Pengelolaan biaya lanjutan temuan serta perekonomian pengurus pusat ataupun direksi.
 - l) Pembinaan hubungan dengan mitra kerja.
 - m) Pengawasan dan monitoring pengelolaan dan.
 - n) Pemrosesan perekrutan dan diberhentikannya anggota.
- 4) Tugas pokok dan tanggungjawab
- a) Pemastian dilaksanakannya pelayanan dengan pemuasan pelanggan.
 - b) Pemantauan peralatan dan pengusaha limit.
 - c) Pencarian alternatif sumber biaya.
 - d) Pembangunan tugas.
 - e) Pelaksanaan pemeriksaan kas.
 - f) Melakukan kontrol ataupun cek.
 - g) Pengendalian aktivitas *funding* dan *lending*.
 - h) Hal pemberian rasa setuju serta tidak setuju untuk biaya.
 - i) Pembuatan persetujuan survei biaya.
 - j) Pendetangan perjanjian akad *mudharabah*.
 - k) Pelaksanaan peralatan lainnya.
 - l) Pemimpinan rapat dalam pembahasan capaian sasaran.
 - m) Pengadaan evaluasi untuk pencapaian sasaran.
 - n) Penyelenggaraan rapat melalui pelaporan perkembangan cabang.

- o) Penyelesaian kasus dengan dikaitkan pada anggota.
- p) Pelaksanaan pengevaluasian serta direalisasikannya masalah yang dihadapi.
- q) Pemimpinan rapat koordinasi serta revolusi bulanan.
- r) Pelaksanaan manajemen KSPP.
- s) Pelaksanaan kontrol keseluruhan setiap arahan.
- t) Pengupayaan terjadinya likuiditas hukum.
- u) Pemberian masukan pada seseorang pengelola.
- v) Dengan berkala melakukan pengunjung pasar baik.
- w) Pelaksanaan penganalisaan laporan dengan keadaan pasar.
- x) Menjalin hubungan serta mitra untuk penanganan masalah.
- y) Pembuatan surat keputusan kas.
- z) Penerimaan keuangan.
- aa) Pemutusan diterima atau diberhentikan anggota.
- bb) Pemeliharaan kerukunan pengelola.
- cc) Penjagaan kondisi kerja yang aman-aman.
- dd) Peningkatan kualitas sumber daya.
- ee) Pengendalian SDM yang baik.
- ff) Pemantauan kemampuan bawahan.
- gg) Pertanggungjawaban penelitian serta
- hh) Pengembangan setiap masalah karyawan.
- ii) Pemerhatian pengembangan SDM.
- jj) Penyusunan visi misi.

- kk) Penyusunan *risk management* (mengendalikan ancaman terhadap modal).
 - ll) Pembuatan surat putusan untuk jaminan dan
 - mm) Pelaksanaan pengunjungan pengamatan untuk pencegahan risiko.
 - nn) Pelaksanaan pembinaan kegiatan yang dilakukan oleh anggota.
 - oo) Pengajuan RK (Rekening Koran) dan RAPB (Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja) kantor cabang.
 - pp) Penyediaan bukti serta wawasan yang nyata di pelaksanaan rencana strategi pasar yang dipadukan dengan efektif serta efisien.
 - qq) Pelaksanaan tindakan dengan dicegahnya supaya kebijakan yang diambil tidak mengalami penyimpangan.
- 5) Wewenang
- a) Ditindak sesuai dengan direksi untuk pengelolaan kegiatan usaha.
 - b) Pengambilan putusan strategi dalam kemajuan usaha.
 - c) Pengaturan dan pengelolaan segala kegiatan usaha.
 - d) Penyetujuan dan penolakan putusan.
 - e) Penyesuaian serta penolakan pengajuan pengeluaran biaya.
 - f) Penolakan biaya yang merugikan.
 - g) Penyetujuan atau penolakan pengajuan aktivitas tetap hal.

- h) Penyetujuan atau penolakan pemakaian uang yang tidak sesuai arah.
- i) Pengusulan pengangkatan serta pemberhentian anggota.
- j) Pemberiaan teguran serta sanksi.
- k) Pelaksanaan nilai serta evaluasi pengadaan kerjasama melalui pihak yang berkepentingan dan
- l) Pendetangan perjanjian kerjasama.
- m) Pelaksanaan eksekusi barang jaminan serta persetujuan pengurus.

c. Bagian Keuangan dan Administrasi Umum⁴⁹

- 1) Pertanggungjawaban untuk kepala cabang.
- 2) Pembawaan pada teller dan pelayanan.
- 3) Fungsi:
 - a) Pertanggungjawaban dan pengarsipan sebagai kegiatan interaksi saksian dalam kebenaran memperoleh transaksi sesuai dengan keakuratan.
 - b) Pertanggungjawaban dalam mengelola keuangan kantor.
 - c) Pemberian pelayanan untuk anggota mitra.
 - d) Pertanggungjawaban pada arti administrasian yang disesuaikan dengan dibukunya rekening penyimpanan.

⁴⁹ KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso, "Tanggung Jawab Pengelola BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari," 15 November 2023.

- e) Pertanggungjawaban untuk pemenuhan sarana logistik kantor cabang.
- 4) Tugas dan tanggung jawab:
- a) Layanan secara prima untuk pengganti.
 - b) Pemastian dilaksanakannya pelayanan yang memuaskan.
 - c) Pemberian kejelasan terkait dengan produk.
 - d) Bertindak *accounting* (akuntansi) cabang.
 - e) Tindakan pelayanan yang tidak terbentuk.
 - f) Pembantuan tugas pelayanan.
 - g) Penilaian dan pengevaluasian kinerja teller.
 - h) Pemerintah ringan pelaporan fix teller.
 - i) Pelaksanaan transaksi teller.
 - j) Penghitungan dan pemeriksaan uang tunai.
 - k) Pelaksanaan diperiksanya kas akhir.
 - l) Pemberian pelaporan situasi pengarsipan.
 - m) Pelaporan keuangan serta berkas lainnya.
 - n) Pelaksanaan evaluasi kontrol untuk kegiatan penghematan apabila terjadi hal tidak diduga.
 - o) Pembuatan pelaporan kas untuk penyampaian pada cabang.
 - p) Pembuatan pelaporan.
 - q) Pembuatan penganalisis dan laporan uang dan laporan arus.
 - r) Pemantauan likuiditas perkantoran cabang.
 - s) Pemantauan anggota.

- t) Peralatan kontrol untuk tugas dan administrasi keuangan.
- u) Permintaan pihak-pihak untuk bertanggungjawab pada dana KPPS.
- v) Pelaksanaan rancangan anggaran rumah tangga serta pengajuan untuk kepala cabang.
- w) Pertanggungjawaban untuk berbagai kegiatan yang telah ditetapkan.
- x) Pembuatan pelaporan untuk kepala cabang secara berkala.
- y) Dengan pertanggungjawaban aktivitas keuangan.
- z) Pemeriksaan beserta pendatangan dokumen dikaitkan dengan berbagai keuangan.
- aa) Perjalanan usaha yang diminta oleh atasan sesuai dengan bidangnya.
- bb) Persetujuan pengeluaran kas untuk penarikan tabungan dalam batas kewenangan.
- cc) Pelaksanaan rekonsolidasi keuangan antara pusat dengan cabang di akhir tahun.
- dd) Pertanggungjawaban sebelum keuangan pada pola cabang objek.
- ee) Pertanggungjawaban pemunculan saran dan logistik kantor cabang.
- ff) Pemeliharaan seluruh kegiatan.

- gg) Pertanggungjawaban pada layanan jasa transfer tagihan listrik dan tagihan lainnya.
 - hh) Pemrosesan pembuatan kartu tanda anggota serta kartu.
 - ii) Pelaksanaan kontrol untuk kehadiran karyawan.
 - jj) Pembuatan proyek kapital rekapitulasi hadirnya karyawan.
 - kk) Pembuatan draf daftar gaji yang telah disetujui pembimbing.
 - ll) Dokumentasian segala arsip dengan ketentuan prestasi.
 - mm) Persiapan pemasukan serta pengeluaran anggota serta mitra pelayanan serta pembahasannya pada rapat.
 - nn) Penyediaan serta pengaturan administrasi kantor cabang.
 - oo) Pembantuan pemimpin.
 - pp) Penyampaian pelaporan dikembangkannya keuangan.
 - qq) Dengan kepala cabang melakukan penyusunan visi misi.
- 5) Wewenang:
- a) Pertanggungjawaban pada pengadaan sarana logistik kantor cabang.
 - b) Penyimpanan serta administrasi dokumen yang dihubungkan dengan transaksi keuangan.
 - c) Pengeluaran laporan keuangan untuk keperluan internet dilakukan.
 - d) Penganalisisan keuangan.
 - e) Pelaksanaan pengevaluasian dilakukan dengan kepala cabang.

- f) Pengaturan serta dilakukan tim segala aktivitas untuk pelaksanaan pelayanan dan administrasian pengadaan publik.
- g) Pemajuan biaya operasional serta kebutuhan lain yang memerlukan kebutuhan serta pendukung administrasi.
- h) Pengaturan serta pelaksanaan tindakan pada penjagaan perlindungan kekayaan.
- i) Pemajuan biaya operasional serta kebutuhan yang diperlukan.
- j) Bersama-sama dengan kepala cabang:
 - (1) Menyetujui serta menerapkan keputusan persetujuan biaya.
 - (2) Persetujuan penolakan pengajuan penalaran biaya dengan apa yang diterima.
 - (3) Persetujuan penolakan diajukannya membelinya aktivitas tetap.
 - (4) Persetujuan atau pengenalan uang kantor yang tidak sesuai prosedur.
 - (5) Penentuan penetapan limit kas teller serta kebijakan untuk pengecualian pelaksanaan transaksi yang tidak melampaui limit.

d. Bagian Tabungan⁵⁰

- 1) Bertanggungjawab kepada: kepala cabang.
- 2) Membawahi: juru tabungan.

⁵⁰ KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso, "Tanggung Jawab Pengelola BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari," 15 November 2023.

3) Fungsi:

- a) Bertanggungjawab atas manajemen dan prosedur tabungan.
- b) Mengusahakan tercapainya pemasaran produk-produk tabungan kantor cabang sesuai target yang ditentukan.
- c) Memastikan terlaksananya tugas-tugas juru tabungan.
- d) Memberikan pelayanan terbaik kepada anggota.
- e) Bertanggungjawab atas peningkatan tabungan atau simpanan.

4) Tugas pokok dan tanggungjawab:

- a) Memberikan pelayanan prima pada anggota.
- b) Melakukan penghimpunan dana.
- c) Mencari terobosan sumber dana alternatif.
- d) Memonitoring saldo simpanan masing-masing anggota.
- e) Bertindak selaku juru tabungan bila belum terbentuk.
- f) Membantu tugas juru tabungan.
- g) Membuat analisa prediksi penarikan tabungan pada setiap awal bulan untuk disampaikan kepada kepala cabang.
- h) Membuat dan mengevaluasi produk sesuai dengan kebutuhan pasar.
- i) Menginventarisasi kendala perolehan dana tabungan.
- j) Menyusun strategi sosialisasi dan promosi untuk meningkatkan kemajuan produk tabungan.
- k) Memberikan penjelasan tentang produk BMT NU kepada anggota.

- l) Menilai dan mengevaluasi kinerja juru tabungan.
- m) Menjalin hubungan dengan anggota dan mitra dalam hal penanganan komplain, pengukuran kepuasan, dan sebagainya.
- n) Melakukan proses simpanan sesuai SOP (Standar Operasional Prosedur).
- o) Menyelenggarakan administrasi simpanan.
- p) Memonitoring pelayanan SOP (Standar Operasional Prosedur) tabungan.
- q) Bertanggungjawab terhadap terlaksananya proses tabungan.
- r) Bertanggungjawab terhadap seluruh kegiatan, kinerja, dan prosedur tabungan yang telah ditetapkan.
- s) Membuat laporan kegiatan kepada kepala cabang secara berkala sebagai pertanggungjawaban seluruh aktivitas bagian tabungan.
- t) Menyusun rencana penghimpunan dana.
- u) Bertanggungjawab terhadap administrasi tabungan.
- v) Menyampaikan laporan perkembangan tabungan kepada pengurus pusat.
- w) Memperhatikan masukan serta keluhan anggota dan mitra atas pelayanan dan membahasnya pada rapat evaluasi untuk mendapatkan jalan keluar.
- x) Menyediakan dan mengarsip administrasi yang berkaitan dengan tabungan.

- y) Menjalankan tugas yang diminta oleh atasan sesuai dengan kerjanya.
- z) Bersama-sama dengan kepala cabang:
 - (1) Menyusun visi, misi dan nilai-nilai serta rencana strategi dalam bentuk rencana kerja dan rencana bisnis.
 - (2) Mengusahakan tercapainya target *funding* (pendanaan).
 - (3) Secara berkala dan terencana melakukan kunjungan pasar untuk melihat potensi-potensi yang perlu dikembangkan.
 - (4) Melakukan analisa laporan kondisi dan situasi pasar beserta analisa pesaing.
- 5) Wewenang:
 - a) Bertanggungjawab peningkatan *funding* (pendanaan) jumlah anggota dan penabung.
 - b) Mengatur dan melakukan segala tindakan dalam rangka peningkatan *funding* (pendanaan).
 - c) Melakukan evaluasi bersama-sama dengan kepala cabang.
 - d) Menyimpan dan mengadministrasikan dokumen yang berhubungan dengan tabungan atau simpanan anggota.
 - e) Mengajukan biaya operasional dengan kebutuhan lain yang dibutuhkan untuk mendukung pekerjaan dibidang tabungan kepada kepala cabang untuk dipertimbangkan.
 - f) Bersama-sama dengan kepala cabang:

- (1) Menyetujui atau menolak keputusan persetujuan pembiayaan.
- (2) Menyetujui atau menolak pengajuan pembelian aktiva tetap.
- (3) Menyetujui atau menolak penggunaan keuangan yang dianjurkan yang tidak melalui prosedur.

e. Bagian Pembiayaan⁵¹

- 1) Pertanggungjawaban pada kepala cabang.
- 2) Pembawaan juru survei dan juru tagih.
- 3) Fungsinya:
 - a) Pertanggungjawaban serta pengelolaan prosedur biaya.
 - b) Pengusahaan diraihnya pasaran produk biaya sesuai dengan sasaran yang dilakukan.
 - c) Pengusahaan dilaksanakannya survei wilayah serta kepatuhan biaya sesuai dengan disposisi-divisi pembiayaan.
 - d) Pertanggungjawaban untuk penagihan tunggakan biaya.
- 4) Tugas pokok dan tanggung jawab:
 - a) Tindakan sebagai juru tagih dan juru survei apabila belum dibentuk.
 - b) Pembantuan tugas juru tagih dan juru survei.
 - c) Penilaian serta pengevaluasian juru tagih dan juru survei.

⁵¹ KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso, "Tanggung Jawab Pengelola BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari," 15 November 2023.

- d) Pelaksanaan penjemputan biaya angsuran untuk pedagang kecil asongan.
- e) Pertanggungjawaban serta pengertian restorasi biaya.
- f) Dilaksanakan pengaturan akan pengikatan agunan teguran angsuran pelunasan dan lain sebagainya.
- g) Pemastian seluruh pengajuan biaya yang telah dilakukan pemrosesan.
- h) Pertanggungjawaban pada dilaksanakannya kegiatan biaya yang telah terealisasi.
- i) Pelaksanaan survei untuk kelayakan calon nasabah.
- j) Penginvestasian harga yang dimiliki kaitan dengan mitra.
- k) Pemantauan fluktuasi harga emas serta barang-barang lain untuk pemantauan taksir *rahn*.
- l) Monitoring realisasi angsuran dengan dilunaskan biaya.
- m) Pemantauan jadwal angsuran serta pelunasan biaya.
- n) Pemberian surat keterangan biaya diteruskan pada juru tagih.
- o) Pemonitoring saldo biaya masing-masing.
- p) Pemonitoring tingkat mobilitas biaya dalam diteruskannya pada kepala cabang.
- q) Penyusunan rencana biaya yang memiliki masalah.
- r) Pelaksanaan penagihan tunggakan biaya.
- s) Pelaksanaan komunikasi melalui anggota yang dikaitkan dengan ketetapan jadwal angsuran pelunasan biaya.

- t) Pembuatan penganalisa saluran biaya di setiap bulan.
- u) Pencairan terbesar untuk perumusan disalurkan dana.
- v) Penyusunan strategi pensosialisasian promosi dalam peningkatan kemajuan produk.
- w) Penjajahan mitra khusus untuk penanganan bermasalah.
- x) Pertanggungjawaban untuk berbagai prosedur yang telah ditentukan.
- y) Pembuatan pelaporan kegiatan kepala cabang yang memiliki pertanggungjawaban pengaktifan biaya.
- z) Diperiksanya serta ditandatanganinya dokumen yang terkait dengan biaya.
- aa) Perjalanan tugas serta atasan sesuai dengan kinerjanya.
- bb) Pembuatan serta pengevaluasian produk hasil.
- cc) Penginventarian masalah saluran biaya.
- dd) Penyampaian pelaporan perkembangan biaya untuk pengurus pusat.
- ee) Bersama-sama dengan kepala cabang:
 - (1) Disusunkannya visi misi dan strategis.
 - (2) Pengusahaan dicapainya target.
 - (3) Dengan secara berkala melakukan kunjungan pasar untuk mengetahui kemampuan yang dikembangkan.
 - (4) Pelaksanaan penganalisis laporan keadaan pasar serta pesaing.

5) Wewenang:

- a) Pertanggungjawaban dilaksanakannya peraturan serta kebenaran kontraksasian yang memiliki kaitan dengan biaya.
- b) Pelaksanaan pengunjungan lapangan serta penagihan tunggakan biaya.
- c) Pengeluaran pelaporan biaya dalam keputusan *inter*.
- d) Pengeluaran dan pelapukan tindakan untuk rangka menjaga kekayaan.
- e) Pengarahan manajemen di bawahnya.
- f) Pemberian persetujuan penolakan permohonan biaya sesuai dengan wewenangnya bersama kepala cabang.
- g) Melakukan persetujuan atau penolakan biaya yang dilakukan pengeluaran.
- h) Pengajuan pembiayaan operasional serta dibutuhkannya untuk pendukung pekerjaan di bidang pembiayaan untuk cabang yang ditentukan.

6. Kegiatan Pokok Instansi/Perusahaan

Ada 3 jenis kegiatan pokoknya sebagai berikut:

a. LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah)

Lasisma itu sendiri adalah salah satu produk pembiayaan yang dimiliki oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari. Layanan ini merupakan layanan pembiayaan berbasis kelompok yang terdiri dari minimal 5 orang dan maksimal 20 orang usia 17-60 tahun. Adapun

persyaratannya berupa fotocopy KTP dan KK, memiliki usaha, dan memiliki kemauan dan kemampuan untuk membayar dengan baik. Biasanya LASISMA melakukan angsuran pembiayaan tersebut dan melakukan pertemuan FORSA (Forum Silaturahmi Anggota) baik mingguan atau 2 mingguan.

b. Tabungan

Dengan adanya menabung dapat membuat masyarakat bertransaksi dengan sangat mudah, transparan dan bisa cek saldo melalui *mobile* BMT NU Q (BMT NU *Qimah*). Uang tabungan setiap harinya selalu ditarik oleh pengelola bagian tabungan itu sendiri sehingga tabungan yang didapat dari masyarakat tersebut aman dan akan dikelola secara profesional serta amanah. Selain itu, uang tabungan yang dapat diambil sewaktu-waktu oleh mitra (nasabah). Selain itu juga, adanya bebas biaya administrasi bulanan dan dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan.

c. Survei

Survei adalah suatu kegiatan kunjungan kepada setiap rumah mitra (nasabah) yang mengajukan suatu pembiayaan untuk disurvei kepada pihak BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari.⁵² Dengan adanya survei ke lokasi rumah, pekerjaan, pendapatan, serta bagaimana dalam selingkupnya.

⁵² Observasi di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso, 27 September 2023.

7. Letak Geografis BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso

Nama Koperasi : Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah Baitul
Maal wa Tamwil Nuansa Umat (KSPP. Syari'ah BMT
NU) Cabang Tlogosari Kab. Bondowoso.

Telfon : 0819 1366 8881

Alamat : Jl. Raya Pakisan, Krajan, Tlogosari, Kec. Tlogosari,
Kab. Bondowoso, Jawa Timur.

Kode Pos : 68272

B. Penyajian Data dan Analisis

1. Strategi pemasaran pada produk simpanan lebaran (SABAR) di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso.

Strategi pemasaran merupakan suatu usaha penjualan dalam mencapai keuntungan pada perusahaan.

Poin pertama tentang strategi pemasaran dalam menentukan harga, yaitu hal-hal yang berkaitan dengan menentukan harga atau biaya untuk simpanan. Adapun nominal dalam membuka rekening simpanan dan setoran setiap harinya murah dan banyak disukai oleh nasabah baru ataupun nasabah lama. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti pada tanggal 11 November 2023 oleh Bapak Avivi Arifullah Kepala Cabang BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari, beliau mengatakan:

“Simpanan minimalnya yaitu 5.000 rupiah setiap harinya, terserah para nasabah. Jika membuka rekening pertama kali sebesar 30.000 rupiah.”⁵³

Penjelasan tersebut dikuatkan oleh nasabah yang bernama Mattali mengatakan bahwa:

“Saya selama menjadi nasabah cukup puas akan produk simpanan ini, karena setiap setahun sekali ada bingkisannya dari BMT dan simpanan saya tidak berkurang sedikitpun. Untuk BMT kedepannya agar supaya menambah petugas pengelola terutama pada juru tabungan, jika salah satu pengelola tidak masuk akan tidak maksimal dalam penagihannya. Untuk keluhan tidak ada, karena produk simpanan ini banyak keuntungannya bagi para nasabah terutama saya, karena produk simpanan lebaran ini dapat menyimpan 5.000 rupiah paling sedikit.”⁵⁴

Berdasarkan hasil wawancara diatas BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso dalam simpanan nasabah tersebut sangat antusias sekali. Karena dibuktikan oleh pengelola BMT tidak datang, dan maka nasabah menaruh uangnya secara double di buku simpanan agar supaya setiap harinya dapat menabung.

Peneliti mewawancarai salah satu nasabah yang bernama Ibu Munawwarah, beliau menjelaskan dirinya menabung di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari telah lama, alasannya dalam hal pelayannya sangat baik, beliau mengatakan:

“Sebenarnya saya menjadi nasabah di BMT NU Cabang Tlogosari ini sudah lama, bahkan bukan hanya saya sendiri yang menabung, akan tetapi saya juga menghimpun simpanan orang lain. Saya selama menjadi nasabah dari dulu sampai sekarang tidak pernah ada keluhan ataupun kendala karena sudah terlalu enak di BMT.

⁵³ Avivi Arifullah, diwawancarai penulis, Bondowoso, 11 November 2023.

⁵⁴ Mattali, diwawancarai penulis, Bondowoso, 11 November 2023.

Saya menabung 20.000 setiap harinya, tergantung dari pendapatan saya.”⁵⁵

Pada nasabah bukan hanya dari satu kelompok profesi saja, akan tetapi dari berbagai profesi, seperti petani dan pedagang. Khususnya pedagang besar yang memiliki karyawan.

Nominal simpanan yang sangat terjangkau, terdapat akad-akad dalam simpanan yang menguntungkan bagi para nasabahnya, Bapak Avivi mengatakan:

“Akad yang digunakan dalam simpanan lebaran ini adalah akad *mudharabah mutlaqah*. Yaitu suatu akad yang bebas kepada *mudharib* (pihak bank) dalam mengelola modalnya yang diberikan oleh *shahibul maal* (nasabah). Dalam akad *mudharabah* ini uang tersebut yang dititipkan ke BMT dan BMT boleh menyalurkan uang simpanan tersebut dan nantinya mendapatkan bagi hasil.”⁵⁶

Dalam melakukan sosialisasi tempat ataupun waktu, Bapak Avivi menyatakan:

“Cara sosialisasi kita yaitu pada waktu hari Sabtu dan kita terjun ke lapangan bersama saudara Munir Ulumi pengelola bagian *marketing* dan tempatnya sekolah ataupun kepada masyarakat yang belum menabung dalam memasarkan produk ini.”⁵⁷

Berdasarkan hasil wawancara diatas waktu serta tempat sosialisasi dilakukan pada saat sekolah. Pada saat observasi oleh peneliti, proses penagihannya petugas tidak hanya menagih saja, melainkan memasarkan produk-produk yang lain khususnya simpanan lebaran. Karena tempat pemasarannya di lingkungan warga jadi petugas *marketing* merasa gampang dan banyak warga berkumpul pada siang hari untuk bercerita dan sebelumnya sudah menjadi nasabah dan yang masih belum diajak

⁵⁵ Munawwarah, diwawancarai penulis, Bondowoso 11 November 2023.

⁵⁶ Avivi Arifullah, diwawancarai penulis, Bondowoso, 11 November 2023.

⁵⁷ Avivi Arifullah, diwawancarai penulis, Bondowoso, 11 November 2023.

supaya menjadi nasabah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso.

Dikuatkan oleh Bapak Munir, pengelola bagian Pemasaran, beliau mengatakan:

“Cara memasarkan produk yakni menawarkan produk-produk yang ada di BMT khususnya simpanan lebaran kepada calon nasabah, karena lingkungannya disini sekolah yaitu tempat berkumpulnya orang, jadi pemasarannya lebih mudah dan juga karena saya memang asli warga disini juga memudahkan untuk menarik minat calon nasabah tersebut dan sudah yang kenal dengan saya.”⁵⁸

Hal ini dikuatkan oleh Ibu Mukmila, beliau mengatakan:

“Setiap petugas setiap hari ke sekolah, untuk mengambil simpanan ke setiap nasabah, jadi saya enak Cuma menunggu saja di toko, senangnya lagi petugas tersebut sangat ramah untuk diajak ngobrol.”⁵⁹

Data diatas, BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari yang memiliki letak yang strategis yaitu di daerah pemukiman warga yang berpotensi berkumpulnya banyak orang. Hal ini dilakukan agar proses distribusi produk, promosi, dan proses penagihan setoran dapat berjalan lebih efektif dan efisien.

Strategi promosi adalah ujung tombak agar proses distribusi produk dapat berjalan dengan lancar, seringkali dilakukan saat penagihan setoran atau saat nasabah melakukan transaksi lain. Hal ini bertujuan untuk simpanan lebaran semakin luas. Hal tersebut dijelaskan oleh Bapak Avivi yang mengatakan:

⁵⁸ Munir Ulumi, diwawancarai penulis, Bondowoso 11 November 2023.

⁵⁹ Mukmilatul Hasanah, diwawancarai penulis, Bondowoso 11 November 2023.

“Pada saat sosialisasi dilakukan setiap ada kesempatan misalnya proses penagihan atau melakukan transaksi lainnya disaat itu juga diselipkan untuk sosialisasi produk simpanan lebaran.”⁶⁰

Untuk proses penagihan adalah salah satu kegiatan yang dijadikan sebagai wadah untuk melakukan promosi pada nasabah baru. Untuk mempromosikan dari produk menjadi senjata dalam mengomunikasikan pada nasabah. Bapak Munir, pengelola bagian *marketing*, beliau menjelaskan:

“Selanjutnya saya menjelaskan secara detail dari manfaat-manfaat dari produk simpanan lebaran ini karena ada petugas yang akan menjemput simpanan tersebut setiap harinya, jadi ini yang menjadikan sangat tertarik para nasabah lama maupun nasabah baru karena tidak perlu datang sendiri ke kantor BMT dan para nasabah banyak yang tertarik dengan apa yang saya tawarkan.”⁶¹
Hal tersebut dikuatkan oleh Maufidaturrohmah mengatakan:

“Biasanya para petugas pengelola ketida dalam proses penagihan setoran sambil mempromosikan produknya, misalnya mengajak toko yang sebelah atau menyuruh nasabahnya untuk mempromosikan ke keluarga. Karena simpanannya sangat bermanfaat, karena setiap hari didatangi, jadi banyak dari calon nasabah yang tertarik, karena mempromosikan produk simpanannya adalah dari nasabah yang sudah lama. Maka dari hal tersebut yang menjadikan nasabah baru menjadi banyak.”⁶²

Dari hasil penelitian yang diperoleh peneliti, BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari mempunyai beberapa pola untuk mempromosikannya. *Pertama*, saat melakukan penagihan setoran simpanan, dengan memberitahukan kepada nasabah untuk mempromosikan pada keluarga atau temannya. *Kedua*, pada saat mendatangi ke lingkungan sekolah. Kedua pola tersebut yang sering dilakukan sudah banyak peningkatan

⁶⁰ Avivi Arifullah, diwawancarai penulis, Bondowoso, 11 November 2023.

⁶¹ Munir Ulumi, diwawancarai penulis, Bondowoso, 11 November 2023.

⁶² Maufidaturrahmah, diwawancarai penulis, Bondowoso, 11 November 2023.

secara signifikan, selain juga ditambah dengan keramahan para pengelola dalam proses penagihan yang dilakukan dengan mendatangi para nasabah.

BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari mempunyai strategi pemasaran yang sederhana dalam meningkatkan jumlah dana pihak ketiga pada produk simpanan lebaran. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Avivi Arivullah menjelaskan:

“Kita hanya perlu sosialisasi kepada masyarakat Cabang Tlogosari tentang produk simpanan ini, supaya mereka tertarik akan manfaat dari produk simpanan lebaran ini. Kita menjelaskan secara rinci dari segi manfaatnya seperti simpanan tersebut aman tanpa adanya kekurangan sepeserpun, bebas biaya setiap bulannya, dan akan mendapatkan bagi hasil untuk setiap bulannya. Misal dengan memperoleh keuntungan dari bagi hasil sebesar 55%. Jadi semakin banyak simpanannya di BMT maka persentase (bagi hasilnya) juga semakin banyak. Maka itulah manfaat yang diperoleh.”⁶³

Dari hasil wawancara diatas BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari dalam meningkatkan jumlah dana pihak ketiga menggunakan strategi cukup sederhana. Selain itu, pendorong meningkatnya kuantitas dana pihak ketiga akan besar dipengaruhi oleh manfaat dan keuntungan yang ditawarkan. Sehingga para nasabah tergiur untuk memiliki simpanan tersebut. Pernyataan diatas ditambahkan oleh Bapak Sainul Arifin selaku juru tabungan, beliau mengatakan:

“Di sini simpanan lebaran banyak. Dan masyarakat agar tidak mengikuti rentenir dan nantinya ketika menjelang hari raya idul fitri dikhawatirkan banyak kasus dibawa lari oleh pengepulnya. Untuk menganstisipasi dari kasus tersebut, kita ada 2 buku disetiap produk simpanan entah simpanan lebaran ataupun simpanan lainnya.”⁶⁴

⁶³ Avivi Arifullah, diwawancarai penulis, Bondowoso, 11 November 2023.

⁶⁴ Sainul Arifin, diwawancarai penulis, Bondowoso, 11 November 2023.

Dari penjelasan Bapak Sainul Arifin selaku juru tagih memberikan penjelasan yang nyata dalam mempengaruhi nasabah yang menggunakan produk simpanan lebaran bahwa:

“Bukti fisik adanya produk tersebut harus berdasarkan dengan kenyataan yang sesuai dengan kejujuran dalam menyampaikan kepada masyarakat. Karena BMT NU peraturannya dilarang untuk melebihkan atau mengada-ngada dalam menjelaskan produknya karena misi BMT NU Jawa Timur harus jujur, amanah, giat, dan profesional.”⁶⁵

Dari penjelasan Bapak Sainul Arifin juga menjadi manfaat yang dirasakan oleh para nasabah, selain itu keberadaan rentenir yang membahayakan bagi ekonomi masyarakat, dapat meminimalisir adanya BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari sesuai penjelasan dari Bapak Sainul Arifin, sehingga keamanan masyarakat dapat menjadi lebih baik.

Hal ini dikuatkan oleh Ibu Ratna Dewi Sari selaku pengelola admin keuangan, beliau mengatakan:

“Dalam melakukan semua transaksi baik simpanan lebaran atau transaksi lainnya, maka kita menginput data tersebut ke komputer dan data tersebut akan tersimpan di BMT pusat, supaya menjadi lebih aman serta tidak menjadi kesalah pahaman antara pihak BMT dengan pihak nasabah dalam bertransaksi.”⁶⁶

Menurut Ibu Ratna Dewi Sari selaku pengelola bagian admin menambahkan:

“Proses ini sangat erat kaitannya dengan nasabah dalam menunggu lama atau tidaknya saat bertransaksi agar para nasabah tidak jenuh.”⁶⁷

⁶⁵ Sainul Arifin, diwawancarai penulis, Bondowoso, 14 Desember 2023.

⁶⁶ Ratna Dewi Sari, diwawancarai penulis, Bondowoso, 11 November 2023.

⁶⁷ Ratna Dewi Sari, diwawancarai penulis, Bondowoso, 14 Desember 2023.

Dari penjelasan Ibu Ratna Dewi Sari diatas juga menjadi manfaat dengan adanya teknologi yang digunakan oleh BMT sangatlah aman dan terhindar dari aksi kecurangan yang mungkin terjadi ketika kita menabung kepada pihak BMT.

Lalu Bapak Avivi Arifullah selaku kepala Cabang menjelaskan mengenai bauran pemasaran poin strategi *people* (orang). Beliau menguraikan:

“BMT NU Cabang Tlogosari ini memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya kepada para mitra. Karena semua pihak pengelola di BMT NU ini selalu bersikap ramah, sabar, serta sopan dalam melayani dan memberikan penjelasan menurut tingkat pengetahuan kepada pihak calon nasabah maupun para nasabah disini. Dan dalam merekrut calon pengelola BMT NU JATIM ini, syaratnya dengan mengikuti tes secara tulis maupun tes secara lisan, serta bisa membaca alquran dengan baik dan benar.”⁶⁸

Dari hasil wawancara dengan Bapak Munir Ulumi diatas, penulis dapat menyimpulkan bahwa BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari ini dalam pemilihan pengelolanya dengan melakukan tes tulis, dengan cara mewawancarai calon pengelola dan di tes membaca alquran dengan baik dan benar sesuai dengan tajwidnya.

Dari hasil wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso memiliki beberapa strategi dalam meningkatkan jumlah dana pihak ketiga yaitu:

1. Strategi produk yang menarik dengan jumlah simpanan yang murah dan mudah jangkau dengan menabung 5.000 ribu setiap harinya.

⁶⁸ Avivi Arifullah, diwawancarai penulis, Bondowoso, 14 Desember 2023.

2. Strategi harga yakni dengan menggunakan nominal yang kecil akan tetapi bagi hasilnya menguntungkan bagi nasabahnya dengan menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*.
3. Strategi tempat, baik melalui sosialisasi dilingkungan sekolah, atau mengunjungi nasabahnya secara langsung.
4. Strategi promosi dengan melalui media sosial yaitu melalui nstagram, *website*, serta melalui whatsapp.
5. Strategi prosesnya dengan memberikan pelayanan yang semaksimal mungkin kepada nasabah.
6. Strategi *people* (orang) dengan melakukan berbagai tes secara tertulis maupun dengan tes secara lisan.
7. Strategi *physical evidence* (bukti fisik) dengan tidak melakukan sifat tercela atau mengada-ngada dalam menyampaikan produknya kepada para nasabah maupun kepada calon nasabah karena perbuatan tersebut menyimpang dari misi BMT NU Jawa Timur.

2. Faktor-Faktor Dalam Meningkatkan Jumlah Dana Pihak Ketiga Melalui Produk Simpanan Lebaran di KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso

Dari hasil wawancara peneliti dalam meneliti faktor-faktor yang dapat meningkatkan jumlah dana pihak ketiga atau nasabah ada banyak faktor. Berikut dari penjelasan Bapak Avivi, beliau mengatakan:

“Pertama karena produk ini sangatlah membantu bagi nasabah saat menjelang bulan puasa, jadi para mitra mempersiapkan barang dagangannya, karena ketika tidak disiapkan, maka pada saat bulan puasa mereka mengalami kekurangan dalam segi modal, juga

nasabah akan mempersiapkan parcel bagi karyawan atau bagi nasabah tetap dengan menyimpan produk simpanan lebaran.”⁶⁹

Dari hasil wawancara diatas, para nasabah sangat bersyukur dengan adanya produk simpanan lebaran karena sangat membantu sekali terutama bagi yang mempunyai toko. Selain itu uang simpanan lebaran juga dipersiapkan barang dagangannya ketika memasuki bulan puasa karena tingkat kebutuhan para konsumen yang meningkat. Dan juga dibuat sebagai parcel untuk pelanggan tetap dan karyawan di toko tersebut.

Adapun dari faktor yang kedua, Bapak Avivi menjelaskan dari latar belakang para mitra, karena didorong oleh kebutuhan.

“Jelas, karena para mitra mempunyai kebutuhan saat menjelang hari lebaran. Jadi nasabah tidak perlu memikirkan kebutuhan di hari lebaran tersebut, karena sudah mempersiapkan sebelumnya. Dan sudah jelas kebutuhan saat hari lebaran sangat banyak.”⁷⁰

Berdasarkan hasil wawancara diatas, nasabah tidak akan merasa bingung dalam segi finansial karena sudah ada persiapan dari sebelum hari lebaran. Pada produk ini waktunya sangat tepat karena simpanan ini berfokus pada hari lebaran, jadi simpanan ini bisa diambil ketika menjelang bulan puasa saja.

Pernyataan dari salah satu nasabah, Ibu Mukmilatul Hasanah. Beliau mengatakan bahwa sudah nyaman dan tidak akan berpindah dari

⁶⁹ Avivi Arifullah, diwawancarai penulis, Bondowoso, 15 November 2023.

⁷⁰ Avivi Arifullah, diwawancarai penulis, Bondowoso, 15 November 2023.

BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari, karena kebutuhannya pada hari lebaran sudah ada dengan program BMT NU ini. Beliau menjelaskan:

“Saya selama menjadi mitra tidak pernah mengalami suatu kendala, dan saya tidak akan berpindah tempat kepada lembaga simpanan lainnya.”⁷¹

Dari hasil wawancara pengelola BMT NU diatas sudah ada tujuan tertentu agar masyarakat sekitar gemar untuk menabung dan tidak sampai terjerat kepada rentenir, juga pada lingkungan sekitar BMT NU Cabang Tlogosari mayoritas warga muslim *nahdliyin* (paham nahdlatul ulama) jadi harapan dari petugas agar terhindar dari riba dan uang dari hasil simpanan di BMT yang menggunakan akad bagi hasil.

Dalam menjelaskan kepada nasabah, Bapak Munir, bagian marketing mengutarakan:

“Kita menjelaskan kepada nasabah secara rinci, dari manfaat menyimpan secara aman uangnya tanpa mengurangi sepeserpun, tidak adanya *ujrah* (ongkos) setiap bulannya, dan akan mendapatkan bagi hasil untuk setiap bulannya tergantung dari persentase bagi hasilnya.”⁷²

Selanjutnya Bapak Munir mengutarakan tentang sikap nasabah yang cukup baik, beliau menjelaskan:

“Semua tergantung penyampaian pengelola BMT saat memasarkan produknya, jika cara menyampaiannya baik maka akan diterima dengan baik pula oleh nasabah lama ataupun dari calon nasabah, ataupun sebaliknya. Akan tetapi semua dari pengelola menyesuaikan dengan kondisi dari tingkat pengetahuannya para nasabah.”⁷³

⁷¹ Mukmilatul Hasanah, diwawancarai penulis, Bondowoso, 15 November 2023.

⁷² Munir Ulumi, diwawancarai penulis, Bondowoso, 15 November 2023.

⁷³ Munir Ulumi, diwawancarai penulis, Bondowoso, 15 November 2023.

Dari hasil wawancara diatas sikap para nasabah dalam menanggapi yang disampaikan oleh pengelola tentang produk simpanan lebaran itu tergantung dari bagaimana para pengelola BMT dalam mensosialisasikan produk tersebut, dan juga akan disesuaikan dari tingkat pengetahuannya, karena setiap nasabah cara pandanganya berbeda.

Dari perkataan Ibu Mukmilatul Hasanah mengatakan dari segi pelayanannya ataupun dari segi produknya sangat puas, dan beliau juga memberikan saran-saran kepada pihak pengelola BMT, beliau mengatakan:

“Untuk harapan kedepan agar petugasnya ditambah, mengingat jika dari salah satu petugas tidak masuk karena ada kepentingan yang lain, maka ada penggantinya dan akan menjadi maksimal dalam proses penagihan. Karena produk simpanan ini keuntungannya sangat banyak bagi saya atau bagi nasabah yang lain. Karena minimal untuk menyimpan minimal 5.000 ribu rupiah.”⁷⁴

Berdasarkan dari wawancara peneliti, faktor pertama yang mendorong masyarakat menabung di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari adalah simpanan yang lebih aman dari pada tabungan yang berada di masyarakat semisal arisan, karena dikhawatirkan simpanannya dibawa kabur oleh pihak pengepul arisan. Faktor kedua yang mendorong masyarakat untuk menabung di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari adalah karena akadnya yang dipakai adalah akad bagi hasil tanpa adanya *ujrah* (ongkos) di setiap bulannya dan faktor lain masyarakat berpindah menabung di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari karena seringnya

⁷⁴ Mukmilatul Hasanah, diwawancarai penulis, Bondowoso, 15 November 2023.

sosialisasi pengelola bagian *marketing* secara langsung kepada para nasabahnya.

C. Pembahasan Temuan

1. Strategi Peningkatan Jumlah Dana Pihak Ketiga Melalui Produk Simpanan Lebaran Di KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso

Ada beberapa strategi dalam meningkatkan jumlah dana pihak ketiga melalui produk simpanan lebaran di KSPP. Syariah di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso sebagai berikut:

- a. Untuk produknya sangat menarik dengan jumlah simpanan yang murah serta mudah jangkauannya dengan nominal Rp. 5.000,- setiap setoran.
- b. Strategi harganya dengan nominal yang kecil akan tetapi bagi hasilnya setiap bulannya bagi para mitra sangat menguntungkan dengan menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*.
- c. Untuk strategi promosi, promosi dengan melalui media sosial yaitu melalui nstagram, *website*, serta melalui whatsapp.
- d. Strategi prosesnya dengan memberikan pelayanan yang semaksimal mungkin kepada nasabah.
- e. Strategi *people* (orang) dengan melakukan berbagai tes secara tertulis maupun dengan tes secara lisan.
- f. Strategi *physical evidence* (bukti fisik) dengan tidak melakukan sifat tercela atau mengada-ngada dalam menyampaikan produknya

kepada para nasabah maupun kepada calon nasabah karena perbuatan tersebut menyimpang dari misi BMT NU Jawa Timur.

- g. Pada produk simpanan lebaran ini berdasarkan kemauan dan keinginan dari masyarakat sekitar agar simpanan terjamin dan menjadi keuntungan karena menggunakan sistem komputer yang terhubung dengan server BMT pusat sehingga pengawasannya sudah tidak diragukan lagi.
- h. Jika uang simpanan lebaran yang akan ditarik, maka pihak nasabah tidak perlu datang ke kantor BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso karena dari pihak pengelola yang akan menariknya sendiri.

2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Jumlah Dana Pihak Ketiga Melalui Produk Simpanan Lebaran Di KSPP. Syariah Cabang Tlogosari Bondowoso.

Dari hasil temuan data diatas yang dilakukan oleh peneliti, faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah dana pihak ketiga meliputi:

- b. Faktor pertama dan utama dalam motivasi masyarakat menabung.
- c. Faktor kedua mendorong masyarakat menabung di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari adalah tabungan yang terjamin kemanannya karena yang beredar dimasyarakat semacam arisan atau lainnya dikhawatirkan kabur oleh pihak pengepul dan membawa tabungan mereka.

- d. Faktor ketiga dari segi keuntungan dari akadnya yang dipakai oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso pada simpanan lebaran menggunakan akad bagi hasil.
- e. Faktor keempat mengingat kebutuhan masyarakat secara realitas adalah karena akan mempersiapkan lebih matang dalam menghadapi hari lebaran. Selain itu, yang diketahui oleh peneliti akan profesi dari nasabah banyak yang berprofesi sebagai pedagang dan petani mengingat nilai dari segi pendapatan yang minim mendorong masyarakat untuk menabung.
- f. Faktor yang terakhir adalah sikap antusias masyarakat akan diikuti dari hasil kepuasan dan pelayanan yang didapat. Maka keuntungan yang didapat oleh masyarakat tetap menabung, dan ada yang mengajak saudara atau tetangganya untuk menabung di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan tentang Strategi Peningkatan Jumlah Dana Pihak Ketiga Melalui Produk Simpanan Lebaran Di KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari dapat disimpulkan:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh BMT NU Jawa Timur dengan cara sosialisasi produk khususnya produk simpanan lebaran kepada calon nasabah dengan mengenalkan manfaatnya dari simpanan tersebut dengan menjelaskan secara rinci dan menarik. Menggunakan strategi 4P. *Pertama*, strategi produk yang murah dan mudah dengan setoran Rp. 5.000,- setiap hari. *Kedua*, strategi harga yaitu dengan nominal yang kecil akan tetapi bagi hasilnya yang menguntungkan dengan menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*. *Ketiga*, strategi promosi, baik mengunjungi nasabah secara langsung atau dengan cara sosialisasi. Dan yang terakhir strategi pelayanan, hal ini BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso memberikan sebuah jaminan keamanan dalam bertransaksi serta memberikan pelayanan secara maksimal kepada para nasabah.
2. Faktor-faktor yang dapat meningkatkan jumlah dana pihak ketiga ada tiga yakni: *Pertama*, produk ini dapat membantu nasabah ketika menjelang hari lebaran, jadi kebutuhan saat hari lebaran sudah siap dengan tabungannya masing-masing nasabah. *Kedua*, faktor dari kebiasaan gemar menabung, karena akan terhindar dari jeratan rentenir dan unsur riba.

Ketiga, faktor dari konsumen sikap pengetahuan tentang produk simpanan lebaran dapat melalui antar teman, *costumer to customer*, tetangga, atau pada pihak pengelola pemasaran.

B. Saran

Ada beberapa saran oleh peneliti mengenai “Strategi Peningkatan Jumlah Dana Pihak Ketiga Melalui Produk Simpanan Lebaran Di KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso” antara lain:

1. Pada saat menjalankan strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah dana pihak ketiga, nasabah harus meminimalisir atas kemungkinan kesalahan dari segi penerapan, serta mengembangkan pengetahuan strategi pemasaran yang lebih efisien.
2. Untuk mengantisipasi penurunan jumlah dana pihak ketiga, perlu untuk adanya inovasi yang baik terkait dengan harga, promosi, dan pelayanan yang sesuai dengan karakter nasabah dan kepada calon nasabah.
3. Dalam melancarkan strategi pemasaran dan menjaring nasabah agar lebih banyak, luas, serta menyeluruh, maka perlu adanya penambahan dari jumlah karyawan dan daerah yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Alimusa, La, Ode. "Kajian Konsep Akad dan Jenis Produk Penghimpunan Dana Bank Syariah di Indonesia." *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis Islam* 8, no.3 (2022): 3-8.
- Asih, Rusmini. "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mudharabah (TABAH) Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Lembaga KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Wringin Bondowoso." Skripsi, UIN KHAS Jember, 2021.
- Ayu, Amelia, Safira. "Strategi Pemasaran Produk Simpanan Anggota (SIAGA) Untuk Meningkatkan Produktivitas Di BMT NU Jawa Timur Cabang Jenggawah Jember." Skripsi, UIN KHAS Jember, 2023.
- Arifin. "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi Pada Batik Diajeng Solo)." *Jurnal Administrasi Bisnis* 29, no. 1 (2015): 61.
- Avivi, "Data Peningkatan DPK BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso." BMT NU Jawa Timur, diakses 27 September 2023. <https://bmtnujatim.com>.
- Eni Safitri. "Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah Di BPRS Lampung Timur." Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Metro, 2019.
- Ghofur, Abdul. *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep Dasar, Paradigma, Pengembangan Ekonomi Syariah*. Depok: PT RajGrafindo Persada, 2018.
- Idris, Muhammad. "Strategi Pemasaran Produk Dalam Rangka Menarik Minat Masyarakat Di BMT NU Cabang Tanah Merah." Skripsi, UIN KHAS Jember, 2020.
- Idayanti. "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Ibu Bagas di Kecamatan Mamuju." *Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen* 1, no. 1 (2022): 3.
- Kasmir. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014.
- Kementerian Urusan Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: Lembaga Percetakan Al-Qur'an Raja Fahd, 1971.
- Kotler, Amstrong. *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi Keduabelas*. Jakarta: Penerbit Erlangga, 2008.

- Maharani, Yarni. "Strategi Pemasaran BUMNag Pakandangan Emas Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Unit Usaha Simpan Pinjam Syariah." Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Batusangkar, 2021.
- Maltuf. "Peran Dana Pihak Ketiga Dalam Kinerja Lembaga Pembiayaan Syariah Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya." *Jurnal Economica* 7, no. 1 (2016): 79.
- Melani, Niken Ayu. "Strategi Pemasaran Produk PT BPRS Al Salaam Dalam Menghadapi Persaingan Lembaga Keuangan Syari'ah (Studi Kasus di PT BPRS Al Salaam Depok)." Skripsi, Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, 2019.
- Muliatul, Istiqomah, Dian. "Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabunganku (Studi Kasus BSI KCP Ngawi)." Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2021.
- Nurfadillah. "Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Qurban (Studi Kasus Di PT BPRS Berkah Dana Fadillah Riau)." Skripsi, Fakultas Syari'ah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2019.
- Rahayu, Reza, Sri. "Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Pada Bank Syariah Mandiri." Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2020.
- Rahmawati. *Manajemen Pemasaran*. Samarinda: Mulawarman University Press, 2016.
- Rusdi. "Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Genting Ud. Berkah Jaya." *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis* 6, no. 2 (2019): 53-54.
- Setiawan, Devi. "Pengaruh Dana Pihak Ketiga Terhadap Pemberian Kredit dan Laba Bersih Bank (Studi Kasus Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk Kantor Cabang Majalaya Unit Dayeuhkolot)." *Jurnal Ilmiah Akuntansi* 9, no. 3 (2018): 5.
- Siregar. "Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Pada PT. Bank Mandiri Cabang Krakatau Medan." *Jurnal Ilmiah Methonomi* 1, no. 2 (2015): 65.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2014.

- Swara. "Pemasaran Dalam Perspektif Ekonomi Islam." *Jurnal Hukum Bisnis Islam* 8, no. 1 (2018): 26.
- Tanama, Rahayu, Budi, Putri. *Buku Ajar Manajemen Pemasaran Produk Peternakan*. Denpasar: Fakultas Peternakan Universitas Udayana, 2017.
- Tim Penyusun. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Jember*. Jember: IAIN Jember Press, 2019.
- Wakhidatul, Riska, Hidayah, Nur. "Strategis Promosi Pemasaran Produk Pembiayaan Gadai Emas Dalam Upaya Meningkatkan Nasabah Pada Bank Mandiri Syariah Kota Mojokerto." Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2021.
- Yunus, Mahmud. *Kamus Arab-Indonesia*. Jakarta: PT. Mahmud Yunus Wa Dzurriyyah, 2007.





UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

MATRIK PENELITIAN

JUDUL	VARIABEL	SUB-VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	RUMUSAN MASALAH
Strategi peningkatan DPK melalui produk simpanan lebaran di BMT NU Cabang Tlogosari Bondowoso	Strategi Peningkatan DPK	Strategi pemasaran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk 2. Harga 3. Distribusi 4. Promosi 	<ol style="list-style-type: none"> 3. Primer <ol style="list-style-type: none"> a. Kepala cabang BMT NU Cabang Tlogosari b. Bagian pemasaran. c. Nasabah simpanan lebaran 4. Sekunder <ol style="list-style-type: none"> a. Buku referensi b. Jurnal c. Internet d. Dokumentasi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendekatan penelitian : kualitatif 2. Teknik penentuan subjek penelitian 3. Teknik pengumpulan data: <ol style="list-style-type: none"> a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 4. Metode analisis data : Kualitatif <i>Deskriptif</i> 5. Lokasi penelitian BMT NU Cabang Tlogosari 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana strategi peningkatan DPK melalui produk simpanan lebaran di BMT NU Cabang Tlogosari Bondowoso? 2. Apa saja faktor-faktor yang bisa meningkatkan jumlah DPK melalui produk simpanan lebaran di BMT NU Cabang Tlogosari Bondowoso?

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rifqi
NIM : E20191122
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi : UIN KHAS Jember

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan ada klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk diproses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Jember, 22 November 2023










Saya yang menyatakan



Rifqi
NIM. E20191122

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN DI BMT NU JAWA TIMUR

CABANG TLOGOSARI BONDOWOSO

No	Tanggal	Kegiatan	Penerima	Paraf
1	26 September 2023	Penyerahan Surat Izin Penelitian Di Kantor BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari	Maufidaturrahmah	
2	27 September 2023	Wawancara dengan kepala BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari dan Penyerahan data Dana Pihak Ketiga Simpanan Lebaran	Avivi Arifullah	
3	8 November 2023	Wawancara dengan kepala BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari terkait Struktur Organisasi Pengelola dan Surat ijin pembukaan kantor cabang	Avivi Arifullah	
4	11 November 2023	Wawancara dengan kepala BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari terkait strategi pemasaran	Avivi Arifullah	
5	11 November 2023	Wawancara dengan Admin BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari terkait keamanan data nasabah	Ratna dewi Sari	
6	11 November 2023	Wawancara dengan teller BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari terkait nominal simpanan lebaran dalam 5 bulan terakhir	Maufidaturrahmah	
8	11 November 2023	Wawancara dengan nasabah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari	Mattali	
9	11 November 2023	Wawancara dengan nasabah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari	Munawwarah	
10	11 November 2023	Wawancara dengan nasabah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari	Mukmilatul Hasanah	



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>



Nomor : B-1700 /Un.22/7.a/PP.00.9/09/2023 21 September 2023
Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth.
Kepala KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari
Desa. Krajan, Kec. Tlogosari, Kab. Bondowoso

Disampaikan dengan hormat, bahwa dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, mahasiswa berikut :

Nama : Rifqi
NIM : E20191122
Semester : IX (Sembilan)
Prodi : Perbankan Syariah
Judul : Strategi Peningkatan Jumlah Dana Pihak Ketiga Melalui Produk Simpanan Lebaran Di KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso

Mohon diizinkan untuk mengadakan Penelitian/Riset pada tanggal 1-30 Oktober 2023 dengan mengambil data sekunder yang bersumber dari:

<https://bmtnujatim.com>

Demikian atas perkenannya disampaikan terima kasih.

A.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nurul Widyawati Islami Rahayu






Alamat Kantor :
Sebelah Barat Kantor Balai Desa Tlogosari
Dusun Krajan Desa Tlogosari Kecamatan
Tlogosari Kabupaten Bondowoso
Jawa Timur Kode Pos 68272
HP. 0823 3473 6864
website : www.bmtnujatim.com
e_mail : bmtnutlogosari64@gmail.com

SURAT KETERANGAN

Nomor : 2404/C-64/001/KSPPS/BMTNU/XI/2023

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Avivi Arifullah, S.H.
NIP : 2404.080517.0229
Jabatan : Kepala Cabang
Unit Kerja : BMT NU Kantor Cabang Tlogosari

Dengan ini menerangkan bahwa Mahasiswa berikut :

Nama : Rifqi
NIM : E20191122
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah
Universitas : Universitas Negeri Kyai Haji Achmad Siddiq

Bahwa yang bersangkutan benar benar telah selesai melaksanakan penelitian di KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari terhitung sejak 01 Oktober 2023 sampai dengan 30 Oktober 2023 dengan judul.

“Strategi Peningkatan Jumlah Dana Pihak Ketiga Melalui Produk Simpanan Lebaran di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Kabupaten Bondowoso”

Demikian surat keterangan ini di buat untuk di pergunakan sebagaimana mestinya.

Tlogosari, 15 Nopember 2023
Kepala cabang BMT NU Tlogosari,

(Avivi Arifullah, S.H.)
NIP: 2404.080517.0229



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Nomor : B-18.PS/Un.22/7.d/PP.00.9/11/2023

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Rifqi
NIM : E20191122
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul : Strategi Peningkatan Jumlah Dana Pihak Ketiga Melalui Produk Simpanan Lebaran Di KSPB Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 30%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 23 November 2023
An. Dekan
Kepala Bagian Akademik
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



PEDOMAN WAWANCARA

Strategi Peningkatan Jumlah Dana Pihak Ketiga Melalui Produk

Simpanan Lebaran Di KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur

Cabang Tlogosari Bondowoso

1. Pertanyaan Kepada Pengelola BMT:

- a. Bagaimana pemasaran yang dilakukan oleh BMT?
- b. Akad apa yang diterapkan dalam produk simpanan lebaran?
- c. Berapa persen margin/ yang didapat oleh BMT dan nasabah?
- d. Apa kelebihan dari tabungan simpanan lebaran?
- e. Faktor apa saja yang mempengaruhi peningkatan DPK?
- f. Bagaimana prosedur untuk mendaftar simpanan lebaran di BMT?
- g. Bagaimana sejarah pendirian BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari?
- h. Apa visi dan misi BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari?
- i. Bagaimana struktur organisasi BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari?
- j. Apa saja syarat pengajuan simpanan lebaran di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari?
- k. Berapa jumlah minimal nasabah untuk simpanan lebaran di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari?

2. Pertanyaan Kepada Admin:

- a. Berapa jumlah nominal simpanan lebaran di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari Bondowoso dalam 5 Bulan terakhir?

3. Pertanyaan Kepada Nasabah:

- a. Dari mana anda tahu BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari?
- b. Mengapa anda memilih di BMT NU Jawa Timur Cabang Tlogosari?
- c. Apa manfaat bagi anda dari tabungan simpanan lebaran?
- d. Pahamkah anda tentang perhitungan nisbah bagi hasilnya?



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

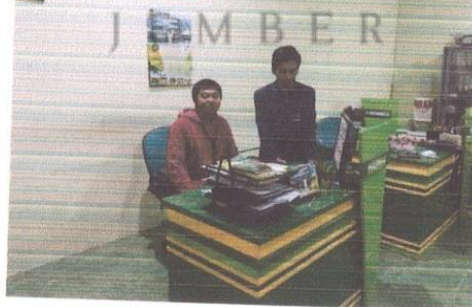
DOKUMENTASI PENELITIAN



Wawancara Dengan Kepala BMT NU JATIM Cabang Tlogosari Bondowoso Bapak Avivi Arifullah Pada Tanggal 11 November 2023



Wawancara Dengan Pengelola Bagian Marketing BMT NU JATIM Cabang Tlogosari Bondowoso Bapak Munir Ulumi Pada Tanggal 11 November 2023



Wawancara Dengan Pengelola Bagian Marketing BMT NU JATIM Cabang Tlogosari Bondowoso Bapak Sainul Arifin Pada Tanggal 11 November 2023



Kantor KSPP. Syariah BMT NU JATIM Cabang Tlogosari Bondowoso



Proses Penagihan Sekaligus Sosialisasi Bersama Pengelola Bagian Marketing Bapak Munir Ulumi Pada Tanggal 11 November 2023



Proses Penginputan Uang Nasabah Untuk Disetor Kepada Server BMT Pusat



Wawancara Dengan Ibu Munawwarah Pada Tanggal 15 November 2023



Wawancara Dengan Ibu Alfiah Pada Tanggal 11 November 2023



Wawancara Dengan Ibu Mukmilatul Hasanah Pada Tanggal 15 November 2023

Lembar Laporan Kunjungan Pemasaran
KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur

Lembar Pembukaan Rekening Tabungan
Calon Nasabah BMT NU Jawa Timur

Lembar Persetujuan Menjadi Nasabah
Baru KSPP. Syariah BMT NU JATIM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BIODATA PENULIS



Nama : Rifqi

Tempat, Tanggal Lahir : Bondowoso, 16 Desember 1999

Jenis Kelamin : Laki-laki

Alamat : Desa Pecalongan, Kec. Sukosari, Kab. Bondowoso

Agama : Islam

No. Hp : 085716568808

Alamat Email : muhrifqi847@gmail.com

Riwayat Pendidikan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

PAUD : PAUD Nurma Pinang Pahit

TK/RA : TK Islam Al-Fattah Pecalongan

MI/SD : MI Islam Alfattah Pecalongan

MTs/SMP : MTs Islam Al-Fattah Pecalongan

SMA/SMK/MA : SMA Ibrahimy 1 Sukorejo Situbondo

Perguruan Tinggi : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember