

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah Singkat BMT Logam Mulia

Latar belakang berdirinya BMT Logam Mulia sejumlah tokoh masyarakat dan para ulama' yang dipelopori oleh H. Mustamir pada tanggal 10 Agustus 2001 yang menggagas tentang Lembaga Keuangan yang berfungsi untuk menangani simpan pinjam menggunakan prinsip-prinsip syariah. Setelah mencapai mufakat, akhirnya pada tanggal 23 Agustus 2001 terbentuklah pendiri, draf anggaran dasar dan anggaran rumah tangga, serta nama lembaga keuangan yang telah disepakati dengan nama KSPS BMT Logam Mulia.

Pada tanggal 25 Agustus 2001, lembaga yang telah terbentuk tersebut disampaikan kepada Kepala Kantor Koperasi dan UKM Kabupaten Grobogan untuk mendapatkan pengesahan. Untuk menindaklanjuti hasil rapat dan pengesahan tersebut, pada tanggal 15 September 2001 KSPS BMT Logam Mulia telah resmi mendapatkan badan hukum dengan No. 112/BH/PAD/KDK. 11-4/2001. Sesuai dengan anggaran dasar modal perusahaan sebesar 225.000.000,- (Dua Ratus Dua Puluh Lima Juta Rupiah) yang dimulai oleh 25 orang anggota dan berlokasi di Jl. Raya Klambu Grobogan.

KSPS BMT Logam Mulia tersebut terbentuk agar dapat berjalan sesuai fungsi dan tujuannya, yaitu penghimpunan dana dan penyaluran dana dari masyarakat. Dan usaha pendirian Lembaga Keuangan ini merupakan salah satu upaya untuk membantu program pemerintah dalam melayani masyarakat golongan ekonomi bawah dan pengusaha kecil yang berada di pedesaan khususnya di Kabupaten Grobogan, agar dapat lebih maju dan berkembang sesuai yang diharapkan.

Layaknya usaha Lembaga Keuangan ini, KSPS BMT Logam Mulia juga mempunyai usaha dan fungsi sebagai berikut:

1. Untuk menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan (Tabungan, dan Deposito Berjangka).
2. Untuk menyalurkan dana dari BMT kepada masyarakat yang kekurangan dana dalam bentuk kredit dan pembiayaan (Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah*, sewa-menyewa, pinjam-meminjam, dan jual beli).
3. Untuk memberikan pelayanan jasa Lembaga Keuangan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat demi menjalankan aktivitasnya. Dan pelayanan jasa ini biasanya berlaku pada Bank-bank Syariah yang telah berpengalaman dan dapat dipercaya.

Setelah berdirinya Lembaga Keuangan ini, KSPS BMT Logam Mulia telah mendapat tanggapan dan respon positif dari masyarakat yang menerima sekaligus mendukung keberadaan Lembaga Keuangan tersebut. Dengan perkembangan yang cukup pesat, dan dukungan serta respon masyarakat yang baik terhadap laju pertumbuhan yang memberikan dampak positif serta banyak sekali manfaat yang dirasakan masyarakat, akhirnya KSPS BMT Logam Mulia dapat membuka kantor cabang di berbagai wilayah, yaitu sebagai berikut, pada tanggal 12 Februari 2002, KSPS BMT Logam Mulia membuka kantor cabang yang berada di Kecamatan Grobogan yang beralamat di Jalan P. Puger No. 57 Grobogan No telp. (0292) 77000096, dengan jumlah karyawan 6 orang. Untuk mengembangkan usahanya dan memperluas layanan terhadap masyarakat.

Pada tanggal 13 Maret 2002 membuka kantor cabang di Babalan Kalirejo Kecamatan Undaan Kudus, yang beralamat di Jalan Raya Purwodadi Kudus Telp. (0291) 3305031, dengan jumlah karyawan 6 orang. Setelah 2 bulan, akhirnya membuka cabang di Kecamatan Undaan, pada tanggal 13 Mei 2002 di Jalan Raya Purwodadi Kudus km.7, Telp. (0291) 4247746 dengan jumlah karyawan 6 orang.

Adanya perubahan akte anggaran dasar pada tahun 2003, maka KSPS BMT Logam Mulia membuka kantor cabang di wilayah timur

kota Kudus, tepatnya di Kecamatan Jekulo Kudus yang beralamat di Jalan Raya Kudus-Pati Km. 10 Klaling Jekulo Kudus Telp. (0291) 3305033, dengan jumlah karyawan 4 orang. Pada tanggal 2 Juli 2005 KSPS BMT Logam Mulia membuka kantor cabang di Kecamatan Gubug, dengan alamat jalan Bhanyangkara No. 64 Telp (0292) 7702500, dengan jumlah karyawan 5 orang, dan membuka cabang yang ke-7 yaitu di Kantor cabang di Dawe, yang beralamat di Jalan Raya Colo-Kudus Km. 12 Lau Telp. (0291) 4259060.

KSPS BMT Logam Mulia merupakan suatu Lembaga Keuangan yang bergerak di bidang simpan pinjam dengan berbasis syariah dan prinsip bagi hasil, yang sesuai dengan hukum Islam, baik dalam kegiatan simpanan harian, simpanan siswa, simpanan berjangka (deposito) dan dalam kegiatan pembiayaan atau pemberian kredit musiman bulanan.¹

2. Letak Geografis

BMT Logam Mulia Cabang Jekulo bertempat di Kecamatan Jekulo Kabupaten Kudus yang beralamat di Jalan Raya Kudus-Pati KM. 10 Klaling Jekulo Kudus Telp. (0291) 3305033. Kode Pos. 59382.²

3. Visi dan Misi

Visi dari KPS Logam Mulia adalah “Membangun Ekonomi Umat”. Sedangkan misinya adalah:

- a. Pemberdayaan ekonomi umat melalui usaha simpan pinjam syariah.
- b. Penghimpun dana dan pengelolaan dana masyarakat agar aman dan dapat dipertanggungjawabkan yang pastinya dengan sistem syariah.

¹Hasil Wawancara dengan Bapak Achmad Ghozali, Senin 28 Agustus 2017, di Kantor BMT Logam Mulia Cabang Jekulo.

²Dokumentasi BMT Logam Mulia, dikutip pada 28 Agustus 2017.

- c. Mengembangkan usaha ekonomi produktif baik skala kecil maupun menengah serta meningkatkan kualitas hidup dan kesejahteraan umat.³

4. Produk BMT Logam Mulia Cabang Jekulo

Produk-produk yang diterapkan di KSPS BMT Logam Mulia cabang Jekulo meliputi dua komponen yaitu simpanan dan pembiayaan. Produk tersebut adalah sebagai berikut:⁴

a. Simpanan

1) Simpanan Mulia

Simpanan Mulia yaitu tabungan atau simpanan masyarakat yang transaksinya dapat dilakukan sewaktu-waktu dan apabila nasabah ingin melakukan penarikan/pengambilan tabungan maka dapat ditarik sewaktu-waktu jika nasabah tersebut menginginkan. Untuk nisbah bagi hasilnya 0,4%.

2) Simpanan Siswa

Simpanan ini hampir sama dengan Simpanan Mulia bedanya hanyalah pada pengelolanya, simpanan ini hanya diperuntukkan untuk siswa-siswi yang ingin membuka tabungan, rekening yang digunakan atas nama siswa itu sendiri namun yang bertanggung jawab untuk transaksinya adalah Lembaga Pendidikan yang ditempati masing-masing siswa dengan Lembaga KSPS itu sendiri.

3) Simpanan Berjangka

Simpanan Berjangka yaitu tabungan atau simpanan masyarakat yang transaksinya hanya dilakukan pada saat jatuh tempo. Tabungan ini jangka waktunya adalah 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan. Untuk bagi hasilnya bisa diambil setiap bulannya atau

³Dokumentasi BMT Logam Mulia, dikutip pada 28 Agustus 2017.

⁴Dokumentasi BMT Logam Mulia, dikutip pada 28 Agustus 2017.

dimasukkan dalam tabungan simpanan mulia. Untuk nisbah bagi hasilnya tergantung jangka waktu penyimpanannya.

- a) Untuk masa 3 bulan nisbah bagi hasilnya adalah 0,5-0,6%.
- b) Untuk masa 6 bulan nisbah bagi hasilnya adalah 0,9-1%.
- c) Untuk masa 1 tahun nisbah bagi hasilnya adalah 1-1,3%.

b. Pembiayaan

Pembiayaan dalam KSPS Logam Mulia terdapat 2 bagian di antaranya:

1) Pembiayaan Musiman/Sekaligus

Merupakan sebuah hutang yang dilakukan masyarakat umumnya oleh para petani, serta pembayarannya sekaligus dilunasi ketika waktu panen tiba. Biasanya peminjam memberikan jaminan sertifikat tanah/BPKB.

2) Pembiayaan Bulanan/Flat

Merupakan pembayarannya yang dilakukan dengan sistem angsuran setiap bulan sesuai ketentuan keputusan KSPS Logam Mulia. Bagi hasil untuk pembiayaan bulanan sebesar 2,5% perbulan dan dipotong biaya administrasi 3% setiap melakukan pembiayaan dikenakan sekali awal pembiayaan.

Dalam pembiayaan terdapat akad-akad di antaranya:

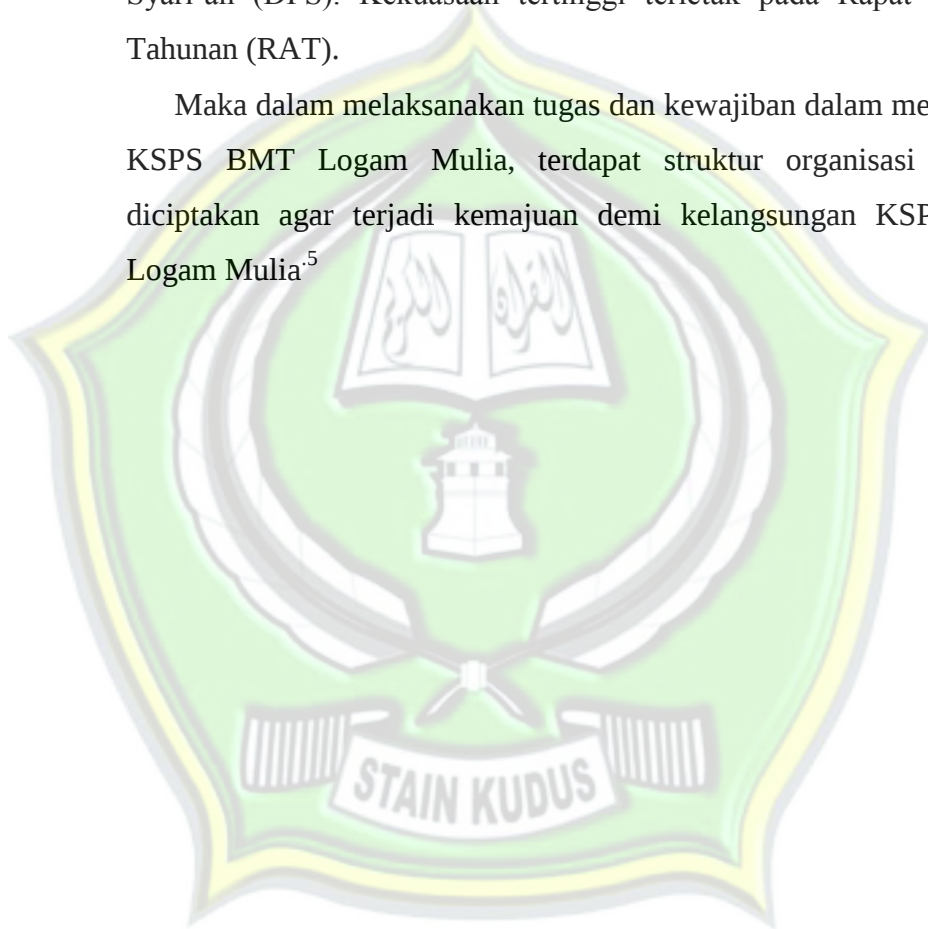
- a) *Mudharabah*
- b) *Musyarakah*
- c) *Murabahah*
- d) *Qardul Hasan*
- e) *Muzara'ah*
- f) *Ijarah*
- g) *Bai' Bitsaman Ajil (BBA)*

Selain itu ada juga bentuk sumbangan untuk anak yatim yang dilaksanakan pada bulan Asy-Syura dari KSPS BMT Logam Mulia cabang Jekulo.

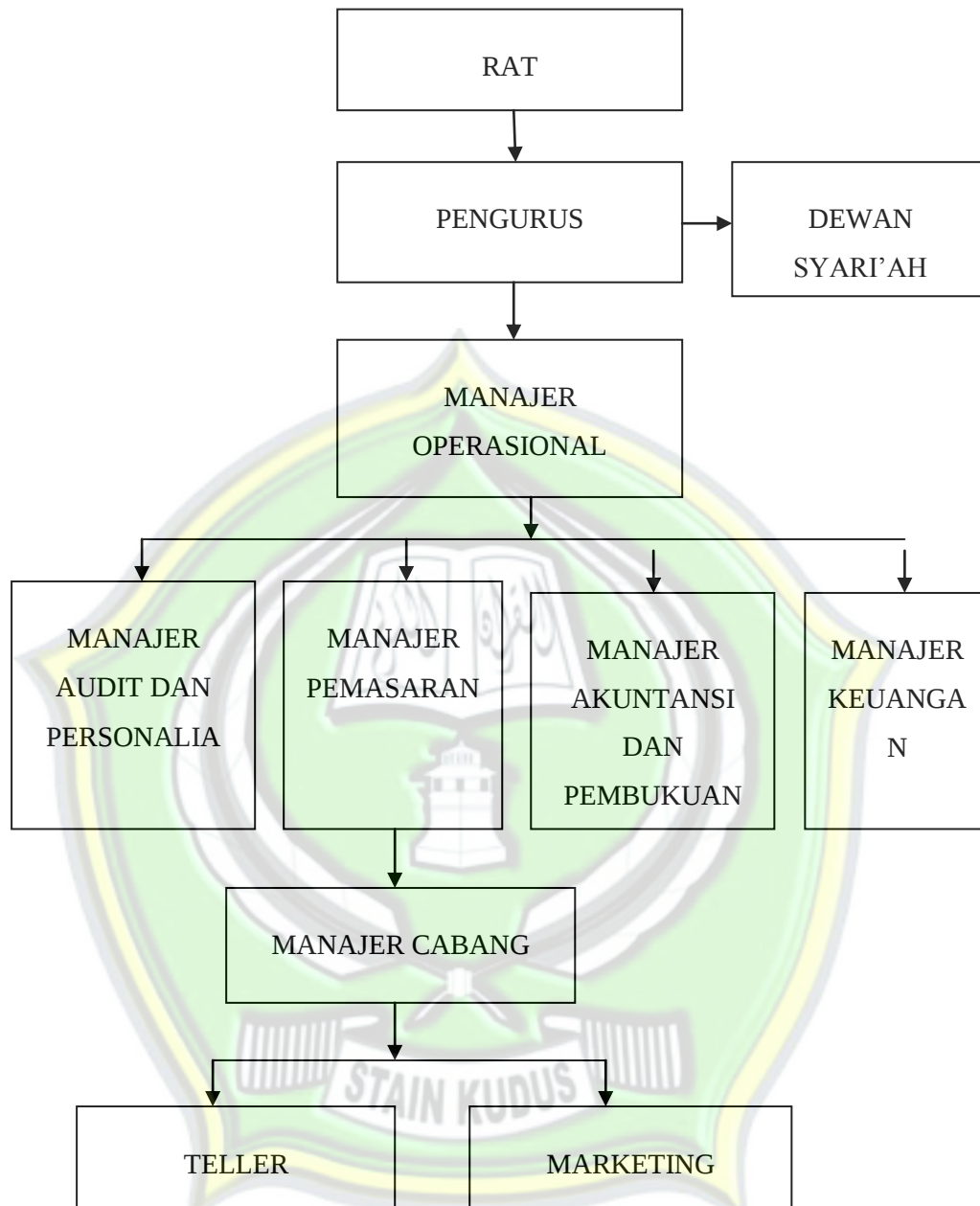
5. Struktur Organisasi

Suatu organisasi akan berjalan dengan baik terarah dan terkoordinir, maka dalam organisasi perlu adanya struktur organisasi. Adapun struktur organisasi yang dimiliki KSPS BMT Logam Mulia sama dengan organisasi yang ada pada koperasi lainnya, hanya saja dalam koperasi simpan pinjam syari'ah terdapat Dewan Pengawas Syari'ah (DPS). Kekuasaan tertinggi terletak pada Rapat Anggota Tahunan (RAT).

Maka dalam melaksanakan tugas dan kewajiban dalam memajukan KSPS BMT Logam Mulia, terdapat struktur organisasi dan ini diciptakan agar terjadi kemajuan demi kelangsungan KSPS BMT Logam Mulia.⁵



⁵Dokumentasi BMT Logam Mulia, dikutip pada 28 Agustus 2017.



**Uraian Tugas dan Tanggung Jawab Pengurus KSPS Logam
Mulia sebagai berikut:**

1. Pengurus

Adapun tugas pengurus yaitu sebagai tanggung jawab kepada RAT (Rapat Anggota Tahunan)

a. Tugas Pokok Pengurus

- 1) Menyusun atau merumuskan arah kebijakan umum KSPS BMT Logam Mulia sesuai dengan amanat Rapat Anggota Tahunan (RAT).
- 2) Mengawasi dan mengevaluasi kegiatan KSPS Logam Mulia agar tercipta kinerja yang sehat.
- 3) Ikut serta dalam mensosialisasi KSPS Logam Mulia
- 4) Menyelenggarakan rapat pengurus dan RAT.
- 5) Memberikan validasi atas berkas pembiayaan yang diajukan oleh manajer.
- 6) Membina jaringan terhadap lembaga atau instansi terkait pihak ketiga dalam hal penggalangan dana atau pinjaman.

b. Wewenang Pengurus

- 1) Mengangkat dan memperhentikan karyawan di KSPS Logam Mulia.
- 2) Memutuskan permohonan pembiyaan yang diajukan pengelola KSPS Logam Mulia
- 3) Mengesahkan Laporan bulanan yang diajukan oleh manajer setiap bulan.

c. Tanggung Jawab Pengurus

Tanggung jawab dari pengurus KSPS Logam Mulia ialah bertanggung jawab atas terlaksananya tugas dan wewenang yang diamanatkan oleh RAT.

d. Indikator Prestasi

- 1) Terealisasi minimal 80% dari tugas yang diamanatkan oleh RAT.
- 2) Dapat menyelenggarakan RAT tepat waktu.

2. Manager Operasional

a. Tugas Pokok Manager Operasioanal

- 1) Bersama-sama dengan General Manajer/Direksi dan para Manager/Kepala bagian lainnya menyusun anggaran untuk Cabang di antaranya target, Budget Marketing dan pemasaran.
- 2) Mengambil keputusan-keputusan penting berkaitan dengan kegiatan operasional serta menekan biaya-biaya operasional seefisien mungkin.
- 3) Memeriksa dan menyetujui pengeluaran uang yang diajukan oleh bagian terkait sesuai dengan otorisasi yang dimiliki.
- 4) Bersama-sama dengan manager di bawahnya menetapkan petunjuk pelaksanaan aktivitas cabang dan pemasaran di perwakilan masing-masing sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang ditetapkan oleh Manager Kantor Pusat.
- 5) Melaksanakan dan memonitor pelaksanaan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan serta menganalisa prosedur operasioanal cabang.
- 6) Membina/mendidik dan memonitor pekerjaan yang dilakukan oleh bawahan langsung.

b. Wewenang Manager Operasional

- 1) Mengajukan usulan kepada pengurus tentang pengangkatan dan pemberhentian pengelola KSPS Logam Mulia.
- 2) Mengajukan usulan kepada pengurus tentang jenis-jenis produk baru pembiayaan atau tabungan.
- 3) Menyetujui pembiayaan yang jumlahnya di atas Rp. 10.000.000,-

c. Tanggung Jawab Manager Operasional

- 1) Bertanggung atas kelancaran aktivitas operasional kantor pusat dan cabang, baik *lending*, *funding*, *collection*, dan operasional keuangan pusat dan perwakilan masing-masing sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan.

- 2) Bertanggung atas pengambilan keputusan yang berkaitan dengan aktivitas Operasional, keuangan, dan pemasaran, termasuk persetujuan pencarian kredit sesuai dengan standar otorisasi yang dimiliki.
- 3) Bertanggung atas tercapainya target penjualan marketing dan *collection* yang telah ditetapkan.

d. Indikator Prestasi

- 1) Realisasi penjualan kredit dibandingkan dengan target penjualan yang telah ditentukan.
- 2) Tercapainya target operasioanal penjualan yang telah ditentukan.
- 3) Ketepatan waktu penyampaian laporan aktivitas cabang dan pemasaran.
- 4) Keakuratan dan kerjasama antar sub bagian yang dihasilkan.

3. Manager Pemasaran

a. Tugas Pokok Manager Pemasaran

- 1) Bersama-sama dengan manager perwakilan dan manger keuangan menetapkan petunjuk pelaksanaan aktivitas perwakilan masing-masing sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang ditetapkan oleh Departemen operasioanal pusat.
- 2) Melaksanakan dan memonitor kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan.
- 3) Memonitor pembagian tugas serta wilayah yang harus diliput tiap-tiap tim marketing.
- 4) Memeriksa dan menganalisis laporan kegiatan operasional dan marketing/AO
- 5) Melakukan interview terhadap calon karyawan yang baru dengan koordinasi dari bagian personalia.

b. Tanggung Jawab manager Pemasaran

- 1) Bertanggung jawab atas tercapainya target yang telah ditentukan
- 2) Bertanggung jawab atas kelancaran aktivitas perwakilan sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan.
- 3) Bertanggung jawab atas perencanaan, pengkoordinasian, dan pengawasan para staf perwakilan agar menjalankan tugasnya sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan.
- 4) Bertanggung jawab atas pengambilan keputusan yang berkaitan dengan persetujuan kegiatan operasional sesuai otorisasi yang dimiliki.

c. Indikator Prestasi

- 1) Pencapaian target masuk sesuai dengan target yang telah disetujui.
- 2) Jumlah konsumen kredit yang berhasil tercapai
- 3) Pencapaian target yang telah disepakati bersama
- 4) Kelengkapan dan keakuratan laporan yang dihasilkan
- 5) Ketepatan waktu pencapaian laporan
- 6) Keberhasilan dalam pembinaan tim perwakilan

4. Manager Cabang

a. Tugas Pokok Manager Cabang

- 1) Bersama-sama dengan Kepala Area, Operasional Manager dan para Kepala Bagian lainnya menyusun anggaran untuk cabangnya di antaranya Budget Promosi, Budgett Marketing dan Pemasaran.
- 2) Mengambil keputusan-keputusan penting berkaitan dengan kegiatan operasional di cabang masing-masing serta menekan biaya-biaya operasional seefisien mungkin.
- 3) Memeriksa dan menyetujui pengeluaran uang yang diajukan oleh bagian terkait sesuai dengan otorisasi yang dimiliki.

- 4) Bersama-sama dengan para Kepala Sub Bagian di bawahnya menetapkan petunjuk pelaksanaan aktivitas cabang dan pemasaran diperwakilan masing-masing sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang ditetapkan oleh Departemen keuangan, pengihan dan sub bagian pemasaran.
 - 5) Melaksanakan dan memonitor pelaksanaan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan oleh sub bagian keuangan, penagihan dan sub bagian pemasaran.
- b. Tanggung jawab Manager Cabang
- 1) Bertanggung jawab atas pengaturan arus kas perusahaan agar pengelolaan keuangan di Pusat dan perwakilan optimal.
 - 2) Bertanggung jawab atas transaksi pengeluaran dan penerimaan uang yang telah terjadi di cabang, serta memeriksa kelengkapan, keabsahan, dan ketepatan serta bukti-bukti transaksi-transaksi.
 - 3) Bertanggung jawab atas tersedianya keuangan yang memadai untuk pencarian dan pengendalian operasional perwakilan
 - 4) Bertanggung jawab atas kelengkapan, keabsahan dan keamanan dokumen yang tersimpan dari perwakilan masing-masing cabang.
- c. Tolak ukur prestasi
- 1) Likuiditas perwakilan sebagai hasil dari pengelolaan dan penggunaan dana.
 - 2) Keabsahan kelengkapan dan kebenaran bukti-bukti transaksi-transaksi penerimaan dan pengeluaran bank.
 - 3) Tersedianya informasi keuangan dan perincian yang lengkap dan akurat kepada pihak yang membutuhkan.
 - 4) Ketetapan waktu penyampaian informasi keuangan.
 - 5) Kerapian penyimpanan dana keamanan dokumen dan surat berharga.

5. Manager Keuangan

a. Tanggung jawab Manager Keuangan

- 1) Bertanggung jawab atas pengaturan arus kas perusahaan agar pengelolaan keuangan di Pusat dan perwakilan optimal.
- 2) Bertanggung jawab atas transaksi pengeluaran dan penerimaan uang yang terjadi di cabang, serta memeriksa perlengkapan, keabsahan, dan ketetapan serta bukti-bukti transaksi.
- 3) Bertanggung jawab atas tersedianya keuangan yang memadai untuk pencairan dan pengendalian operasional perwakilan.
- 4) Bertanggung jawab atas kelengkapan, keabsahan, dan keamanan dokumen yang tersimpan dari perwakilan masing-masing cabang.

b. Tugas Pokok Manager Keuangan

- 1) Memeriksa dan mengawasi jalannya kebijakan dan sistem keuangan yang sudah ditentukan oleh perusahaan.
- 2) Memonitor kebutuhan dana yang diperlukan perwakilan dan sumber dana yang akan diperoleh, serta mengawasi pengelolaan dan pengalokasian dana.
- 3) Memeriksa kelengkapan, keabsahan, dan kebenaran bukti-bukti transaksi atau dokumen pendukung atas transaksi pengeluaran dan penerimaan uang tunai atau giro.
- 4) Merencanakan dan mengatur arus kas keuangan di perwakilan untuk penagihan piutang dan pembayaran kewajiban perusahaan tepat pada waktunya.
- 5) Memonitor pengembalian, penyerahan, dan penyimpanan surat-surat berharga ke atau dari perusahaan.
- 6) Memonitor kegiatan pengurusan asuransi yang berkaitan dengan permohonan, penyimpanan, atau klaim dan pembatalan asuransi.

- 7) Melakukan perjanjian dan kerjasama dengan bank yang menyangkut kredit dan pembiayaan. Konsumen untuk perwakilan masing-masing.
 - 8) Menerima dan memeriksa laporan-laporan berkala yang telah diberikan staf di bawahnya beserta dokumen-dokumen pendukungnya.
 - 9) Menjaga dan membina hubungan baik dengan bank, lembaga keuangan lain, dan pihak ketiga lainnya berkaitan dengan aktivitas pembiayaan perusahaan.
 - 10) Mengikuti perkembangan peraturan di bidang keuangan.
- c. Hubungan dengan bagian-bagian lain.
- 1) Bagian akuntansi, yaitu dengan memberikan bukti-bukti transaksi atau dokumen-dokumen pendukung atas transaksi penerimaan dan pengeluaran uang tunai atau giro setiap harinya.
 - 2) Bagian umum dan personalia, yaitu dengan melakukan koordinasi dalam hal pembelian dan perbaikan barang umum untuk keperluan kantor. Dan memberi informasi mengenai permasalahan personalia.
 - 3) Bagian-bagian lain, yaitu dengan melakukan koordinasi, menerima dan memberikan informasi yang berkaitan dengan transaksi penerimaan dan pengeluaran uang tunai atau giro.
- d. Indikator Prestasi
- 1) Likuiditas perwakilan sebagai hasil dari pengelolaan dan pembinaan dana.
 - 2) Keabsahan kelengkapan dan kebenaran bukti-bukti transaksi penerimaan dan pengeluaran bank.
 - 3) Tersedianya informasi keuangan dan perincian yang lengkap dan akurat kepada pihak yang membutuhkan.
 - 4) ketepatan waktu penyampaian informasi keuangan.

- 5) Kerapian penyimpanan dan keamanan dokumen dan surat berharga.

6. Manager Akuntansi

a. Tanggung Jawab Manager Akuntansi

- 1) Bertanggung jawab atas ketertiban pembukuan di pusat atau perwakilan masing-masing sehingga dapat menghasilkan laporan keuangan yang akurat dan tepat waktu serta sesuai dengan standar akuntansi keuangan yang diterapkan secara konsisten.
- 2) Bertanggung jawab atas keakuratan dan kebenaran pencatatan transaksi keuangan di pusat.
- 3) Bertanggung jawab atas terlaksananya fungsi akuntansi yang sesuai dengan kebijakan serta sistem dan prosedur yang telah ditetapkan.
- 4) Bertanggung jawab tersedianya informasi akuntansi dan keuangan perwakilan yang akurat dan lengkap serta tepat waktu.

b. Tugas Pokok Manager Akuntansi

- 1) Merumuskan kebijakan akuntansi yang diperlukan di pusat atau perwakilan untuk menunjang sistem dan prosedur akuntansi yang telah ditetapkan perusahaan.
- 2) Melaksanakan dan mengawasi jalannya kebijakan sistem dan prosedur akuntansi tersebut.
- 3) Memeriksa keabsahan, kelengkapan, dan kebenaran bukti-bukti transaksi atau dokumen pendukung atas transaksi penerimaan dan pengeluaran yang lengkap.
- 4) Memeriksa dan menyetujui atas jurnal transaksi sesuai dengan bukti transaksi yang lengkap dan akurat sebelum dibukukan.
- 5) Memonitor posisi piutang atas pemberian kredit konsumen.
- 6) Mengikuti perkembangan peraturan di bidang akuntansi perbankan.

c. Hubungan dengan Lembaga Lain

- 1) Sub bagian keuangan dan akuntansi perwakilan, yaitu dengan melakukan kerjasama dengan sub bagian keuangan dan administrasi dalam hal penerimaan laporan-laporan (laporan kasir harian) dan bukti-bukti transaksi atau dokumen pendukungnya.
- 2) Sub bagian akuntansi dan pajak, yaitu dengan melakukan koordinasi dalam hal penyampaian laporan keuangan pusat dan penjelasan yang diperlukan untuk menyusun laporan keuangan konsolidasi.

7. Manager Audit dan Personalia

a. Tanggung Jawab Manager Audit dan Personalia

- 1) Bertanggung jawab atas terlaksananya fungsi personalia.
- 2) Bertanggung jawab atas kelancaran proses pembuatan dan data karyawan.

b. Tugas Pokok Manager Audit dan Personalia

- 1) Melaksanakan dan mengawasi pelaksanaan dan kebijakan mengenai fungsi personalia dan perwakilan.
- 2) Menyimpan, memelihara dan menjaga kerahasiaan data karyawan.
- 3) Mengatur dan mengawasi administrasi kepegawaian, termasuk administrasi cuti dan kehadiran serta kerja lembur.
- 4) Bertindak sebagai fasilitator dalam meningkatkan hubungan karyawan.
- 5) Mengkoordinir penghitungan gaji karyawan dan memelihara data karyawan.
- 6) Membuat laporan yang diperlukan sehubungan dengan aktivitas personalia.

c. Hubungan dengan bagian lain

Yaitu dengan melakukan koordinasi, menerima, dan memberikan informasi berkaitan dengan permasalahan-permasalahan kepegawaian seperti penyimpanan data dan administrasi karyawan, promosi dan sanksi yang diterima karyawan pada masing-masing bagian.

d. Indikator Prestasi

- 1) Efektivitas proses administrasi kepegawaian yang dijalankan.
- 2) Jumlah keluhan terhadap aktivitas administrasi kepegawaian.
- 3) Keakuratan data karyawan.

8. Teller Pusat

a. Tanggung jawab Teller Pusat

- 1) Bertanggung jawab atas kelancaran distribusi keuangan cabang.
- 2) Bertanggung jawab atas kecocokan hasil akhir laporan harian kas dengan saldo akhir tunai.
- 3) Bertanggung jawab atas barang jaminan.

b. Tugas Pokok Teller Pusat

- 1) Melaksanakan dan menjabarkan kebijakan teknis yang telah dijabarkan pengurus.
- 2) Bersama manager administrasi dan pembukuan menyusun dan mengusulkan rancangan anggaran kepada pengurus.
- 3) Berkoordinasi dengan teller cabang.
- 4) Menandatangani pengambilan dan penyetoran uang tunai cabang.

9. Teller Cabang

a. Tanggung Jawab Teller Cabang

- 1) Bertanggung jawab atas peraturan arus kas perusahaan agar pengelolaan di masing-masing cabang dapat optimal.

- 2) Bertanggung jawab atas transaksi penerimaan dan pengeluaran uang yang terjadi di masing-masing cabang, serta memeriksa kelengkapan, keabsahan dan ketetapan bukti-bukti transaksi.
 - 3) Bertanggung jawab atas tersedianya keuangan yang menandai untuk pencairan dan pengendalian operasional perwakilan masing-masing cabang.
- b. Tugas Pokok Teller Cabang
- 1) Memeriksa dan mengawasi jalannya kebijakan dan sistem keuangan yang sudah ditentukan oleh perusahaan.
 - 2) Menganalisis kebutuhan dana dan perwakilan dan sumber dana yang akan diperoleh serta mengawasi pengelolaan dan mengalokasikan dana.
 - 3) Memeriksa kelengkapan, keabsahan dan kebenaran bukti-bukti.
 - 4) Memonitor dan mengatur arus keuangan.
- c. Hubungan dengan bagian lain
- 1) Bagian akuntansi
Yaitu dengan memberikan bukti-bukti transaksi atau dokumen pendukung atas transaksi penerimaan dan pengeluaran.
 - 2) Bagian umum dan personalia
Yaitu dengan melakukan koordinasi dalam hal pembelian dan perbaikan barang umum untuk keperluan kantor.
 - 3) Bagian marketing
Yaitu dengan melakukan koordinasi, menerima dan memberikan informasi mengenai permasalahan yang berkaitan dengan transaksi penerimaan dan pengeluaran.
- d. Indikator Prestasi
- 1) Likuiditas perwakilan sebagai hasil dari pengelolaan dan penggunaan dana.
 - 2) Keabsahan kelengkapan dan kebenaran bukti-bukti transaksi penerimaan dan pengeluaran keuangan perwakilan.

- 3) Tersedianya informasi keuangan dan perincian yang lengkap dan akurat kepada pihak yang membutuhkan.
- 4) Ketepatan waktu penyampaian informasi keuangan.
- 5) Kerapian penyimpanan dan keamanan dokumen dan surat berharga yang tersimpan di perwakilan masing-masing.

10. Marketing Kantor Cabang (*Account Officer*)

a. Tanggung Jawab Marketing

- 1) Bertanggung jawab atas kelancaran dan aktifitas proses yang berkaitan dengan aktivitas penjualan kredit, tabungan, dan pelayanan terhadap konsumen.
- 2) Bertanggung jawab atas terciptanya relasi yang baik dengan konsumen berkaitan dengan proses pemasaran.
- 3) Bertanggung jawab atas tercapainya target yang telah ditentukan.
- 4) Bertanggung jawab atas proses pelayanan kepada konsumen berkaitan dengan kebutuhan atau permasalahan yang dihadapi sebelum dihubungkan dengan bagian terkait.

b. Tugas Pokok Marketing

- 1) Melaksanakan kebijakan dan prosedur yang telah diciptakan berkaitan dengan aktivitas pemasaran.
- 2) Mengkoordinir proses pelayanan kredit, tabungan deposito, dan survey pengajuan kredit konsumen agar dapat berjalan dengan seefisien dan efektif.
- 3) Melayani kebutuhan atau permasalahan konsumen, baik mengenai pengurusan surat-surat, penyampaian keluhan, dan sebagainya.
- 4) Membantu konsumen dalam memberikan informasi mengenai jenis program dalam perusahaan.
- 5) Memebuat laporan aktivitas harian secara berkala dan memberikannya kepada manager cabang.

- 6) Melakukan tugas-tugas lain yang diminta oleh atasan langsung yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan.
- c. Hubungan dengan bagian lain
 - 1) Seksi administrasi perwakilan
Yaitu dengan melakukan kooordinasi dalam hal penagihan dan pembayaran kredit.
 - 2) Seksi jaminan
Yaitu dengan melakukan koordinasi dalam hal pengurusan jaminan konsumen.
 - 3) Teller
Yaitu dengan melakukan koordinasi dengan proses transaksi kredit.
 - 4) Bagian-bagian lain
Yaitu dengan menerima dan memberikan informasi yang dibutuhkan berkaitan dengan aktivitas pelayanan.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Data Keputusan Pedagang menjadi Anggota di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo

Faktor yang menjadi keputusan pedagang menabung di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo dapat diperoleh dengan wawancara dengan kepala cabang dan pedagang pasar Jekulo. Faktor keputusan menabung di antaranya dari segi Bagi Hasil, Layanan, Lokasi dan Lingkungan.

a. Faktor Layanan

Menurut Bapak Ghozali selaku Manajer BMT Logam Mulia Cabang Jekulo yang menjelaskan bahwa:

“Soal pelayanan kami sesuai dengan standar operasional prosedur ramah, mudah dan proses cepat. Dengan fasilitas

pelayanan yang diberikan kepada anggota seperti jemput bola yang dilakukan marketing.”⁶

Menurut penulis, ketika jemput bola biasanya dilakukan di pedagang-pedagang pasar yang menjadi anggota dengan memberikan pelayanan yang terbaik pada setiap anggota.

Sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Syaiful Mujab selaku Marketing BMT Logam Mulia Cabang Jekulo, beliau memaparkan bahwa:

“Pelayanan yang memuaskan dari kami yaitu dengan datang secara langsung untuk melakukan penarikan bagi nasabah yang ingin menabung, hal itu dapat membantu pedagang yang tidak memiliki waktu banyak untuk datang ke BMT.”⁷

Menurut penulis, sistem pelayanan yang diberikan BMT Logam Mulia yaitu lebih mengutamakan standar operasional prosedur dan sistem jemput bola.

Sebagaimana hasil wawancara dengan Ibu Rohmatun pedagang sembako selaku anggota BMT Logam Mulia, beliau memaparkan bahwa:

“Pelayanan yang biasanya saya terima sebagai anggota yaitu ketika saya melakukan transaksi menabung ataupun ingin mengambil uang simpanan maka saya tinggal meminta ke marketing yang bagian pasar tanpa perlu bersusah payah pergi ke BMT.”⁸

Dengan fasilitas jemput bola pedagang lebih mudah untuk melakukan transaksi menabung dan mengambil uang simpanan, sehingga pedagang tidak perlu datang langsung ke BMT.

⁶Hasil Wawancara dengan Bapak Achmad Ghozali, Senin 28 Agustus 2017, di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo Kudus.

⁷Hasil Wawancara dengan Bapak Syaiful Mujab, Senin 28 Agustus 2017, di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo Kudus.

⁸Hasil Wawancara dengan Ibu Rohmatun, Selasa 29 Agustus 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

Selanjutnya wawancara dengan Bapak Muntorik pedagang sosis selaku anggota BMT Logam Mulia, beliau memaparkan bahwa:

“Kalau menurut saya pelayanan yang diberikan memuaskan, selain prosesnya yang cepat, praktis dan lebih aman daripada di simpan di rumah.”⁹

Selanjutnya wawancara dengan Ibu Soffan pedagang sembako selaku anggota BMT Logam Mulia, beliau memaparkan bahwa:

“Sebagai nasabah saya juga merasa nyaman dengan sikap para pegawai BMT yang ramah dan sopan.”¹⁰

Wawancara dengan Ibu Zulfi pedagang sembako selaku anggota BMT Logam Mulia, beliau memaparkan bahwa:

“sistem pelayanan yang diberikan bagus, ramah dan sopan”¹¹

Seperti yang disampaikan Ibu Naili Idawati pedagang sembako selaku anggota BMT Logam Mulia, beliau memaparkan bahwa:

“pelayanan dengan sistem jemput bola memudahkan saya bertransaksi dan dapat dilakukan langsung ditempat”¹²

Pelayanan salah satu dari faktor keputusan menabung yang mana layanan. Dengan pelayanan yang ramah, cepat yang sudah diterapkan maka pedagang akan merasa aman, nyaman dan puas. Dengan adanya sistem jemput bola memudahkan para pedagang dalam melakukan transaksi baik penarikan maupun simpanan yang dapat dilakukan langsung ditempat

⁹Hasil Wawancara dengan Bapak Muhtorik, Selasa 29 Agustus 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

¹⁰Hasil Wawancara dengan Ibu Soffan, Selasa 29 Agustus 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

¹¹ Hasil Wawancara dengan Ibu Zulfi, Kamis 7 September 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

¹² Hasil Wawancara dengan Ibu Naili Idawati, Kamis 7 September 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

b. Lokasi

Lokasi BMT Logam Mulia Cabang Jekulo Kudus bertempat di Desa Klaling Kecamatan Jekulo Kudus. Tempat yang berada dipinggir jalan pantura Kudus-Pati, tempat yang strategis dekat dengan puskesmas dan pasar.

Menurut Bapak Achmad Ghozali selaku Manajer BMT Logam Mulia Cabang Mulia, beliau memaparkan bahwa:

“Faktor lain selain pelayanan itu lokasi, karena kita mencari tempat yang strategis, contohnya dekat dengan pasar rumah sakit dan dekat dengan jalan raya, karena target utama kita pedagang pasar dan masyarakat sekitar sehingga memudahkan anggota untuk menabung.”¹³

Lokasi merupakan faktor dari pemasaran yang ikut andil dalam kesuksesan perusahaan. Bahwa pemilihan lokasi yang dipilih bertempat strategis, dekat dengan pasar rumah sakit dan dipinggir jalan Raya. Sama seperti yang dijelaskan beliau lokasi yang ditempati dekat dengan pasar, rumah sakit dan dipinggir jalan raya.

Seperti yang disampaikan Bapak Syaiful Mujab selaku Marketing BMT Logam Mulia, beliau memaparkan:

“Lokasi yang kami pilih itu yang dekat masyarakat terutama dekat dengan pasar agar mudah ditempuh karena target utama kita pedagang pasar.”¹⁴

Menurut penulis bahwa beliau memilih tempat yang berdekatan dengan anggota selain itu juga mudah ditempuh. Pernyataan ini sesuai dengan Ibu Rohmatun padagang sembako selaku anggota BMT Logam Mulia Cabang Jekulo, beliau menjelaskan bahwa:

“Lokasi strategis, dekat dengan jalan raya.”¹⁵

¹³Hasil Wawancara dengan Bapak Anchan Ghozali, Senin 28 Agustus 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

¹⁴Hasil Wawancara dengan Bapak Syaiful Mujab, Senin 28 Agustus 2017, di Kantor BMT Logam Mulia Cabang Jekulo.

Hal tersebut senada dengan perkataan Bapak Muhtorik pedagang sosis selalu anggota BMT Logam Mulia, beliau menjelaskan bahwa:

“Lokasi yang dekat, dengan begitu memudahkan saya untuk menabung atau mengambil uang jika saya ada perlu.”¹⁶

Faktor lokasi yang dipilih strategis dan mudah dijangkau. Seperti yang disampaikan Ibu Soffan pedagang sembako selaku anggota BMT Logam Mulia, beliau menjelaskan bahwa:

“Lokasi yang dekat dengan rumah saya, sehingga mudah dijangkau”¹⁷

Selanjutnya wawancara dengan Ibu Zulfi pedagang sembako selaku anggota BMT Logam Mulia, beliau memaparkan bahwa:

“Lokasi tidak menjadi pertimbangan saya untuk menabung di BMT”¹⁸

Hal tersebut senada dengan perkataan Ibu Naili Idawati pedagang sembako selaku anggota BMT Logam Mulia, beliau memaparkan bahwa:

“Lokasi yang dekat dengan rumah dan pasar jadi memudahkan saya untuk menabung atau mengambil uang jika saya ada keperluan mendadak.”¹⁹

Lokasi yang dekat dan mudah dijangkau oleh masyarakat dengan transportasi umum merupakan salah satu faktor yang dapat membuat anggota lebih loyal.

¹⁵ Hasil Wawancara dengan Ibu Rohmatun, Selasa 29 Agustus 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

¹⁶ Hasil Wawancara dengan Bapak Muhtorik, Selasa 29 Agustus 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

¹⁷ Hasil Wawancara dengan Ibu Soffan, Selasa 29 Agustus 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

¹⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Zulfi, Kamis 7 September 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

¹⁹ Hasil Wawancara dengan Ibu Naili Idawati, 7 September 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

Pemilihan lokasi merupakan andil dalam kesuksesan perusahaan di mana pemilihan lokasi yang baik maka dapat menarik anggota.

c. Lingkungan

Menurut Bapak Achmad Ghozali selaku manajer BMT Logam Mulia Cabang Jekulo, beliau memaparkan bahwa:

“Lingkungan antar pedagang saling mempengaruhi, ada yang sifatnya mengajak tetapi ada juga pedagang yang sifatnya pasif.”²⁰

Selanjutnya wawancara dengan Bapak Syaiful Mujab selaku marketing BMT Logam Mulia Cabang Jekulo, beliau memaparkan bahwa:

“Lingkungan pedagang sifatnya aktif dan pasif, tetapi lebih dominan aktif. Sehingga pedagang memutuskan menjadi anggota di BMT.”²¹

Menurut penulis lingkungan antar pedagang mempengaruhi antara pedagang satu dengan pedagang yang lainnya.

Menurut Ibu Rohmatun pedagang sembako selaku anggota BMT Logam Mulia Cabang Jekulo, beliau menjelaskan bahwa:

“Saya menabung karena dari keinginan diri sendiri.”²²

Selanjutnya menurut Bapak Muhtorik pedagang sosis selaku anggota BMT Logam Mulia Cabang Jekulo, beliau memaparkan bahwa:

“Saya menabung karena diajak teman dagang lainnya, selain itu pertimbangan saya melihat mereka yang menabung tidak mengalami permasalahan dalam menabung atau

²⁰Hasil Wawancara dengan Bapak Achmad Ghozali, Senin 28 Agustus 2017, di Kantor BMT Logam Mulia Cabang Jekulo.

²¹Hasil Wawancara dengan Bapak Syaiful Mujab, Senin 28 Agustus 2017, di Kantor BMT Logam Mulia Cabang Jekulo.

²²Hasil Wawancara dengan Ibu Rohmatun, Selasa 29 Agustus 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

penarikan jadi saya memutuskan untuk ikut menabung di BMT yang sama.”²³

Menurut penulis keputusan pedagang menabung di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo karena rekomendasi antar pedagang.

Hal tersebut senada dengan perkataan Ibu Soffan pedagang sembako selaku anggota BMT Logam Mulia Cabang Jekulo, beliau memaparkan bahwa:

“saya mengetahui BMT ini dari rekomendasi teman sesama pedagang di sekitar saya berjualan, dari mereka juga menyarankan agar ikut menjadi anggota.”²⁴

Selanjutnya wawancara dengan Ibu Zulfi pedagang sembako selaku anggota BMT Logam Mulia, beliau memaparkan bahwa:

“Saya menabung atas kemauan dari sendiri, karena gak ada batasan untuk menabung, dan juga untuk keamanan uang saja.”²⁵

Menurut penulis pedagang menabung karena dari pihak BMT tidak membatasi dalam bertransaksi, berapapun nominalnya pihak BMT tetap menerima.

Wawancara dengan Ibu Naili Idawati pedagang sembako selaku anggota BMT Logam Mulia, beliau memaparkan bahwa:

“Saya menabung karena rekomendasi teman sesama pedagang, selain itu BMT ini cocok bagi kalangan pedagang seperti saya.”²⁶

²³Hasil Wawancara dengan Bapak Muhtorik, Selasa 29 Agustus 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

²⁴ Hasil Wawancara dengan Ibu Soffan, Selasa 29 Agustus 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

²⁵ Hasil Wawancara dengan Ibu Zulfi, 7 September 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

²⁶ Hasil Wawancara dengan Ibu Naili Idawati, 7 September 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

Lingkungan antar pedagang bisa mempengaruhi keputusan menjadi anggota di BMT, yaitu berasal dari komunikasi lisan antar pedagang.

d. Bagi Hasil

Menurut Bapak Achmad Ghozali selaku manajer BMT Logam Mulia Cabang Jekulo, beliau memaparkan bahwa:

“Balas jasa yang kami berikan kepada anggota berupa bagi hasil setiap bulannya, untuk nisbah bagi hasil simpanan mulia 0,4% perbulan.”²⁷

Balas jasa atau bagi hasil merupakan faktor keputusan menabung yang ke empat dimana bagi hasil imbal balas jasa yang diberikan ke anggota setiap bulannya. Nisbah ini akan ditetapkan dalam akad atau perjanjian.

Selanjutnya, menurut Bapak Syaiful Mujab selaku manajer BMT Logam Mulia, beliau memaparkan bahwa:

“Untuk bagi hasil yang kami berikan ke anggota yaitu berupa simpanan mulia untuk nisbahnya 0,4%, untuk bagi hasil tidak begitu dipertimbangkan pedagang menabung di BMT, yang terpenting pedagang bisa menabung dan bisa mengambil pembiayaan.”²⁸

Menurut penulis bagi hasil yang diberikan BMT tidak bisa menjadi pertimbangan pedagang mengambil keputusan menabung di BMT Logam Mulia. Hal yang sama dirasakan Ibu Rohmatun pedagang Sembako anggota BMT Logam Mulia, beliau menjelaskan bahwa:

“Bagi hasil yang diberikan standar dengan BMT lainnya, kalau saya tidak mementingkan bagi hasil.”²⁹

²⁷Hasil Wawancara dengan Bapak Achmad Ghozali, Senin 28 Agustus 2017, di Kantor BMT Logam Mulia Cabang Jekulo.

²⁸Hasil Wawancara dengan Bapak Syaiful Mujab, Senin 28 Agustus 2017, di Kantor BMT Logam Mulia Cabang Jekulo Kudus.

²⁹Hasil Wawancara dengan Ibu Rohmatun, Selasa 29 Agustus 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

Menurut Bapak Muhtorik pedagang sosis anggota BMT Logam Mulia Cabang Jekulo, beliau menjelaskan bahwa:

“Kalau bagi hasil standar lah hampir sama dengan BMT lain, kadang dapatnya banyak kadang ya sedikit.”³⁰

Hal tersebut senada dengan perkataan Ibu Soffan pedagang sembako anggota BMT Logam Mulia, beliau menjelaskan bahwa:

“Bagi hasil standar dengan BMT lainnya.”³¹

Wawancara dengan Ibu Zulfi pedagang sembako selaku anggota BMT Logam mulia, beliau memaparkan bahwa:

“Bagi hasil bukan alasan saya menabung di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo, karena saya menabung untuk mengantisipasi kebutuhan yang mendadak, tau sendiri orang dagang seperti apa kadang rame kadang sepi. Masalah bagi hasil udah menjadi urusan BMT.”³²

Selanjutnya wawancara dengan Ibu Naili Idawati pedagang sembako selaku anggota BMT Logam mulia, beliau memaparkan bahwa:

“Bagi hasil standar dengan BMT lainnya, setiap sebulan sekali buku tabungan di tarik BMT untuk pembagian bagi hasil.”³³

Dari hasil wawancara dengan pedagang anggota BMT Logam Mulia maka penulis dapat menyimpulkan bahwa, bagi hasil yang diberikan BMT Logam Mulia Cabang Jekulo Kudus kepada anggota hampir sama dengan BMT-BMT lainnya.

³⁰ Hasil Wawancara dengan Bapak Muhtorik, Selasa 29 Agustus 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

³¹ Hasil Wawancara dengan Ibu Soffan, Selasa 29 Agustus 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

³² Hasil Wawancara dengan Ibu Zulfi, Kamis 7 September 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

³³ Hasil Wawancara dengan Ibu Naili Idawati, Kamis 7 September 2017, di pasar Jekulo Kudus.

2. Data Faktor yang menjadi Pertimbangan Pedagang Mengambil Keputusan di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber terkait tentang faktor yang menjadi pertimbangan pedagang mengambil keputusan menjadi anggota BMT Logam Mulia Cabang Jekulo, penjelasannya sebagai berikut:

Menurut Bapak Ghozali selaku Manajer BMT Logam Mulia Cabang Jekulo, beliau menjelaskan bahwa:

“Kalau menurut saya faktor paling dominan di sini itu layanan, yaitu layanan yang sudah menjadi ciri khas kami ramah, yaitu dengan memberikan 3S senyum, salam, sapa, mudah dan prosesnya cepat. Sehingga membuat pedagang memutuskan untuk menabung di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo.”³⁴

Menurut Bapak Mujab selaku marketing BMT Logam Mulia Cabang Jekulo, beliau menjelaskan bahwa:

“Faktor yang paling dominan yaitu pelayanan, karena menggunakan sistem jemput bola.”³⁵

Hal tersebut juga senada dengan perkataan Ibu Rohmatun pedagang sembako anggota BMT Logam Mulia Cabang Jekulo, beliau menjelaskan bahwa:

“Kalau menurut saya, lebih ke pelayanan.”³⁶

Wawancara selanjutnya dengan Bapak Muhtorik pedagang sosis anggota BMT Logam Mulia Cabang Jekulo, beliau menjelaskan bahwa:

“Pelayanan, karena pelayanannya yang antar jemput memudahkan saya untuk menabung.”³⁷

³⁴Hasil Wawancara dengan Bapak Achmad Ghazali, Senin 28 Agustus 2017, di Kantor BMT Logam Mulia Cabang Jekulo.

³⁵Hasil Wawancara dengan Bapak Syaiful Mujab, Senin 28 Agustus 2017, di Kantor BMT Logam Mulia Cabang Jekulo.

³⁶Hasil Wawancara dengan Ibu Rohmatun, Selasa 29 Agustus 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

³⁷Hasil Wawancara dengan Bapak Muhtorik, Selasa 29 Agustus 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

Menurut Ibu Soffan pedagang sembako anggota BMT Logam Mulia Cabang Jekulo, beliau menjelaskan bahwa:

“Menurut saya lebih ke pelayanan, karena pegawainya yang ramah dan baik, selain itu pelayanan yang diberikan membuat saya merasa puas.”³⁸

Menurut Ibu Zulfi pedagang sembako selaku anggota BMT Logam mulia Cabang Jekulo, beliau memaparkan bahwa:

“Kalau saya sistem pelayanan, karena pelayanan yang diberikan bagus, ramah dan sopan.”³⁹

Menurut Ibu Naili Idawati pedagang sembako anggota BMT Logam mulia Cabang Jekulo, beliau memaparkan bahwa:

“Pelayanannya karena dengan sistem jemput bola memudahkan saya bertransaksi dan dapat dilakukan langsung ditempat.”⁴⁰

Berdasarkan wawancara dengan narasumber maka faktor yang paling dominan pedagang dalam mengambil keputusan menjadi anggota BMT Logam Mulia Cabang Jekulo yaitu faktor pelayanan. Karena pelayanan yang ramah, cepat dengan menggunakan sistem 3S senyum salam sapa sehingga membuat anggota merasa puas. Selain itu adanya sistem jemput bola sehingga memudahkan pedagang untuk menabung di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo.

C. Pembahasan dan Analisis

1. Analisis Keputusan Pedagang menjadi Anggota di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo

a. Faktor Pelayanan

Dalam memberikan pelayanan karyawan perbankan juga terdapat etika yang mampu mempengaruhi kedua belah pihak agar karyawan perbankan dan nasabah saling menghargai satu sama

³⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Soffan, Selasa 29 Agustus 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

³⁹ Hasil Wawancara dengan Ibu Zulfi, Kamis 7 September 2017, di Pasar Jekulo Kudus.

⁴⁰ Hasil Wawancara dengan Ibu Naili Idawati, Kamis 7 September 2017, di Pasar Jekulo

lain. Dalam layanan meliputi nilai tambah, rentang, kualitas pelayanan, standar kinerja, pemasaran kebutuhan, ekspektasi pelanggan dan kepercayaan.⁴¹

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti dalam pelayanan yang diberikan BMT Logam Mulia Cabang Jekulo terhadap pedagang sudah sesuai yakni yang menjadi ciri khas BMT Logam Mulia Cabang Jekulo yaitu dengan memberikan pelayanan yang ramah, mudah dan proses cepat dengan menggunakan sistem 3S (senyum salam sapa) sehingga membuat nasabah merasa aman dan percaya.

Dengan sistem jemput bola atau marketing menarik langsung ke nasabah sehingga memudahkan pedagang untuk menabung, walaupun masih menggunakan slip manual, pedagang tetap loyal terhadap kualitas pelayanan yang diberikan BMT Logam Mulia Cabang Jekulo.

b. Faktor Lokasi

Selain pelayanan adalah faktor lokasi, lokasi merupakan bagian dari *marketing mixplace* atau distribusi. Distribusi mempunyai peranan yang sangat penting dalam membantu perusahaannya memastikan produknya. Karena tujuan dari distribusi itu sendiri adalah menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen pada waktu dan tempat. Tempat adalah berbagai kegiatan perusahaan untuk membuat produknya terjangkau dan tersedia bagi pasar Sasarannya. Dalam menentukan tempat yang mudah dan terjangkau akan memudahkan konsumen untuk mengetahui, mengamati dan memahami produk atau jasa yang ditawarkan.

⁴¹Ratminto &Atik Septi Winarsih, *Manajemen Pelayanan: Pengembangan Model Konseptual, Penerapan Citizen's Charter dan Standar Pelayanan Minimal*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2007, hlm. 2.

Secara umum faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi di antaranya lingkungan masyarakat, kedekatan dengan pasar, tenaga kerja yang mencukupi kebutuhan organisasi, ataupun biaya transportasi.⁴²

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti menghasilkan dalam pemilihan lokasi BMT Logam Mulia bertempat di pinggir jalan pantura dan dekat dengan pasar sehingga memudahkan nasabah untuk datang ke BMT. Karena target utama kami yaitu pedagang yang ada di pasar terutama pasar Jekulo Kudus.

Dalam teori juga sudah dijelaskan bahwa memang ada strategi dalam menarik pedagang dengan adanya pemilihan lokasi di antaranya lingkungan masyarakat, kedekatan pasar, ataupun biaya transportasi.

c. Faktor Lingkungan

Lingkungan konsumen memiliki dimensi yang luas, karena itu sangatlah sulit untuk mengidentifikasi faktor lingkungan mana yang paling dominan dalam mempengaruhi sikap dan perilaku konsumen. Situasi konsumen terdiri atas tiga macam: situasi komunikasi, situasi pembelian dan situasi pemakaian. Situasi komunikasi adalah suasana atau lingkungan di mana konsumen memperoleh informasi atau melakukan komunikasi. Komunikasi yang dilakukan bisa bersifat pribadi atau non pribadi. Konsumen mungkin memperoleh informasi melalui komunikasi lisan dengan teman, kerabat, tenaga penjual, atau wiraniaga.⁴³

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, dalam pengambilan keputusan untuk menabung di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo salah satunya adalah faktor lingkungan. Dimana, lingkungan yang komunikatif antar pedagang

⁴²T. Hani Handoko, *Dasar-dasar Manajemen Produksi dan Operasi*, BPFE, Yogyakarta, 2000, hlm 66.

⁴³Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen*, Ghalia Indonesia, Bogor, 2015, hlm. 326.

satu dengan pedagang lainnya dapat menarik keputusan pedagang untuk ikut melakukan simpan pinjam di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo. Lingkungan antar pedagang di pasar Jekulo sangat mempengaruhi keinginan pedagang untuk menabung di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo. Tidak hanya interaksi antar pedagang satu dengan yang lainnya yang mempengaruhi keinginan pedagang untuk menabung di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo, melainkan juga keinginan dari individu tersendiri untuk menabung di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo. Jika diprosentasikan, lebih dominan dari informasi melalui komunikasi lisan antar pedagang.

Dalam teori juga sudah dijelaskan bahwa memang ada pemasaran atau strategi dalam menarik pedagang dengan melalui rekomendasi dari lingkungan sekitar, yaitu berasal dari informasi melalui komunikasi lisan antar pedagang.

d. Faktor Bagi Hasil

Dalam koperasi syariah anggota simpanan diberikan bagi hasil dan imbal jasa atau bonus yang besarnya ditetapkan oleh pengurus. Pembagian hasil usaha dalam perbankan syariah ditetapkan dengan menggunakan nisbah. Nisbah yaitu presentase yang disetujui oleh kedua pihak dalam menentukan bagi hasil atas usaha yang dikerjasamakan. Bagi hasil ditetapkan dengan rasio nisbah yang disepakati antara pihak yang melaksanakan akad.⁴⁴

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti menghasilkan pelaksanaan bagi hasil di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo Kudus dilakukan setiap bulan, dengan menggunakan akad *mudharabah* maka pendapatan bagi hasil usaha berdasarkan nisbah yang telah disepakati.

⁴⁴Ismail, *Perbankan Syariah*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2016, hlm. 95-96.

2. Analisis Faktor yang menjadi Pertimbangan Pedagang Mengambil Keputusan di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo

Keputusan menabung pada dasarnya adalah bagian dari komponen perilaku dalam sikap menggunakan produk tabungan. Menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh Islam, karena dengan menabung berarti seorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan masa yang akan datang, sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan. Dalam layanan meliputi nilai tambah, rentang, kualitas pelayanan, standar kinerja, pemasaran kebutuhan, ekspektasi pelanggan dan kepercayaan.⁴⁵ Dengan begitu, pengambilan keputusan menabung di BMT semakin meningkat meliputi beberapa faktor yaitu faktor layanan, faktor lokasi, faktor lingkungan dan faktor bagi hasil.

Berdasarkan hasil pemaparan dari pedagang, faktor yang menjadi pertimbangan pedagang mengambil keputusan untuk menabung di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo Kudus yaitu faktor pelayanan. Pelayanannya yang ramah dengan melakukan 3S (senyum, salam dan sapa), sehingga memberikan kesan yang baik kepada nasabah. Pihak *marketing* melakukan pelayanan dengan cepat kepada nasabah yang ingin melakukan penarikan tabungan. Selain itu, BMT Logam Mulia Cabang Jekulo memberikan kesejahteraan dengan berupa keuntungan dalam menabung maupun melakukan angsuran pembiayaan, sistem pemasaran yang diterapkan BMT Logam Mulia Cabang Jekulo yaitu memberikan keamanan dan kenyamanan bagi anggota, karena anggota tidak perlu datang ke kantor untuk melakukan transaksi secara langsung. Melainkan *marketing* menggunakan sistem jemput bola, sistem jemput bola, *marketing* langsung mendatangi anggota. Kemudahan dalam

⁴⁵Ratminto &Atik Septi Winarsih, *Loc. Cit.*, hlm. 2.

mendapatkan pelayanan yang maksimal akan menumbuhkan sikap kepuasan terhadap pelayanan yang diberikan oleh BMT.

Hal ini merupakan hubungan saling menguntungkan antara anggota dengan petugas *marketing*. Sistem jemput bola bukan hanya dilakukan untuk menambah jumlah anggota sehingga mampu meningkatkan pendapatan operasional BMT Logam Mulia Cabang Jekulo namun juga dilakukan untuk membuat anggota setia dengan memberikan pelayanan yang baik serta maksimal. Keloyalan petugas *marketing* menjadi ujung terwujudnya kesetiaan anggota. Karena ketika anggota merasa dihormati dan dihargai maka mereka akan memberikan perlakuan yang sama. Hal ini membuat pedagang loyal terhadap pelayanan di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo Kudus.

D. Implikasi Penelitian

1. Implikasi Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan dalam lembaga keuangan mikro syari'ah, menunjukkan bahwa faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan pedagang untuk menjadi nasabah di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo yaitu faktor pelayanan, lokasi, lingkungan dan bagi hasil.

2. Implikasi Praktis

- a. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor yang paling berpengaruh pedagang menabung di BMT Logam Mulia Cabang Jekulo yaitu faktor pelayanan.
- b. Untuk *marketing* yang datang ke pasar Jekulo di mana para nasabahnya adalah pedagang, diupayakan untuk menjelaskan keunggulan produk simpanan yang dimiliki pedagang, tidak hanya tentang pelayanannya saja.