

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BMT Mubarakah Undaan

1. Sejarah Perkembangan BMT Mubarakah Undaan

Berdirinya lembaga keuangan syariah BMT Mubarakah berawal dari keprihatinan mahasiswa Kudus yang bergabung dalam Forum Ukhuwah Mahasiswa Islam Kudus. Mereka melihat fenomena banyaknya pengusaha kecil di Kudus yang kurang bisa mengembangkan usahanya dikarenakan kekurangan modal, selain itu keyakinan bahwa bunga modal adalah riba, membuat mereka enggan berhubungan dengan bank konvensional. Kemudian para mahasiswa tersebut yang tergabung dalam forum tersebut sepakat untuk mendirikan lembaga keuangan yang berdasarkan prinsip syariah yaitu BMT Mubarakah yang membantu para pengusaha kecil tersebut.

Pada mulanya bentuk usaha dari BMT adalah KSM (Kelompok Swadaya Masyarakat) yang berdasarkan syariah. Sertifikat operasional LKS bmt mubarakah telah diperoleh dari kantor koperasi dan UMKM kabupaten Kudus pada tanggal 26 Oktober 2004 dengan nomor Badan Hukum: 118/BH/2H/E.I/X/2004, nomor SIUP: 510/063/11.25/PM/25.03/2013, nomor TDP 11.25.2.65.00143, serta nomor NPWP 02.679.998.1-506.00. pada tanggal 9 Maret 2005 BMT Mubarakah menempati gedung baru dan beroperasi secara resmi pada tanggal 11 Maret 2005.

Dalam operasional LKS BMT Mubarakah berlandaskan syariat Islam yaitu dengan menggunakan sistem bagi hasil sehingga dapat dijadikan lembaga alternatif bagi sebagian masyarakat kudus yang tidak mau berhubungan dengan bank konvensional karena memandang bunga sebagai riba.¹

¹ Dokumentasi BMT Mubarakah Undaan Kudus, dikutip tanggal 24 Januari 2018

2. Letak Geografis BMT Mubarakah Undaan

BMT Mubarakah Undaan Kudus merupakan sebuah lembaga keuangan syariah yang secara nyata telah melakukan kegiatan perbankan yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan kemudian disalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan melalui pembiayaan pada sektor produktif seperti pedagang, petani serta pelaku-pelaku industri khususnya masyarakat Undaan.

Adapun letak geografis dari BMT Mubarakah Undaan Kudus adalah sebagai berikut:²

- Nama Instansi : BMT Mubarakah
e-mail : bmt_mubarakah@yahoo.com
Web : www.bmt_mubarakah.blogspot.com
Kode Pos : 59372
Telp : (0291) 4247766
Fax : (0291) 4247937
Kantor Pusat : Jalan Kudus – Purwodadi Km. 8 Undaan Lor
Kecamatan undaan Kabupaten Kudus
Kantor Cabang :
1. Kantor Kalirejo : JL. Kudus – Purwodadi Km. 15 Kalirejo Undaan
Kudus Telp. 085101744911
2. Kantor Kaliyoso : Kaliyoso RT 01 RW 05 Undaan Kudus Telp.
085101300461
3. Kantor Dempet : Jl. Raya Pasar Luwuk Sidomulyo Dempet Demak
59573 Telp. 085225299623
4. Kantor Mejobo : Komplek pertokoan Pekeng Mejobo Kudus Telp.
082134727292

² Dokumentasi BMT Mubarakah Undaan Kudus, dikutip tanggal 24 Januari 2018

3. Visi, Misi dan Motto BMT Mubarakah Undaan

Dalam menjalankan usahanya, BMT Mubarakah berpedoman pada VISI, MISI serta MOTTO yang telah disepakati. Adapun visi, misi serta motto yang ada di BMT Mubarakah ialah:

a. Visi

Menjadikan BMT Mubarakah sebagai lembaga keuangan syariah terpercaya pilihan umat.³

b. Misi

1. Menjalankan kegiatan usaha yang berpegang teguh pada ketentuan syariah.
2. Menjadi mediator antara Shohibul Maal dan Mudharib dalam rangka kepentingan ekonomi bersama berdasarkan prinsip kemitraan, keadilan, keterbukaan dan amanah.
3. Menggunakan sumber daya manusia yang profesional dalam menjalankan operasional lembaga keuangan syariah.
4. Memberikan pelayanan yang cepat, tepa, ramah dan islami tanpa mengabaikan kehati-hatian.⁴

c. Motto

Aman dan bersahabat.⁵

4. Struktur Organisasi BMT Mubarakah Undaan

Struktur organisasi merupakan hubungan antara satu satuan organisasi yang didalamnya terdapat beberapa pejabat. Struktur organisasi dapat menunjukkan tugas dan tanggungjawab antara anggota-anggotanya sehingga dapat memudahkan pimpinan dalam pengawasan maupun meminta pertanggungjawaban kepada bawahannya.

Dalam suatu lembaga atau organisasi pasti terdapat struktur organisasinya dalam menjalankan tugas dan kewajiban masing – masing bagian. Struktur organisasi yang ada di BMT Mubarakah hampir sama dengan struktur organisasi yang ada pada koperasi yang lain, dimana

³ Dokumentasi BMT Mubarakah Undaan Kudus, dikutip tanggal 24 Januari 2018

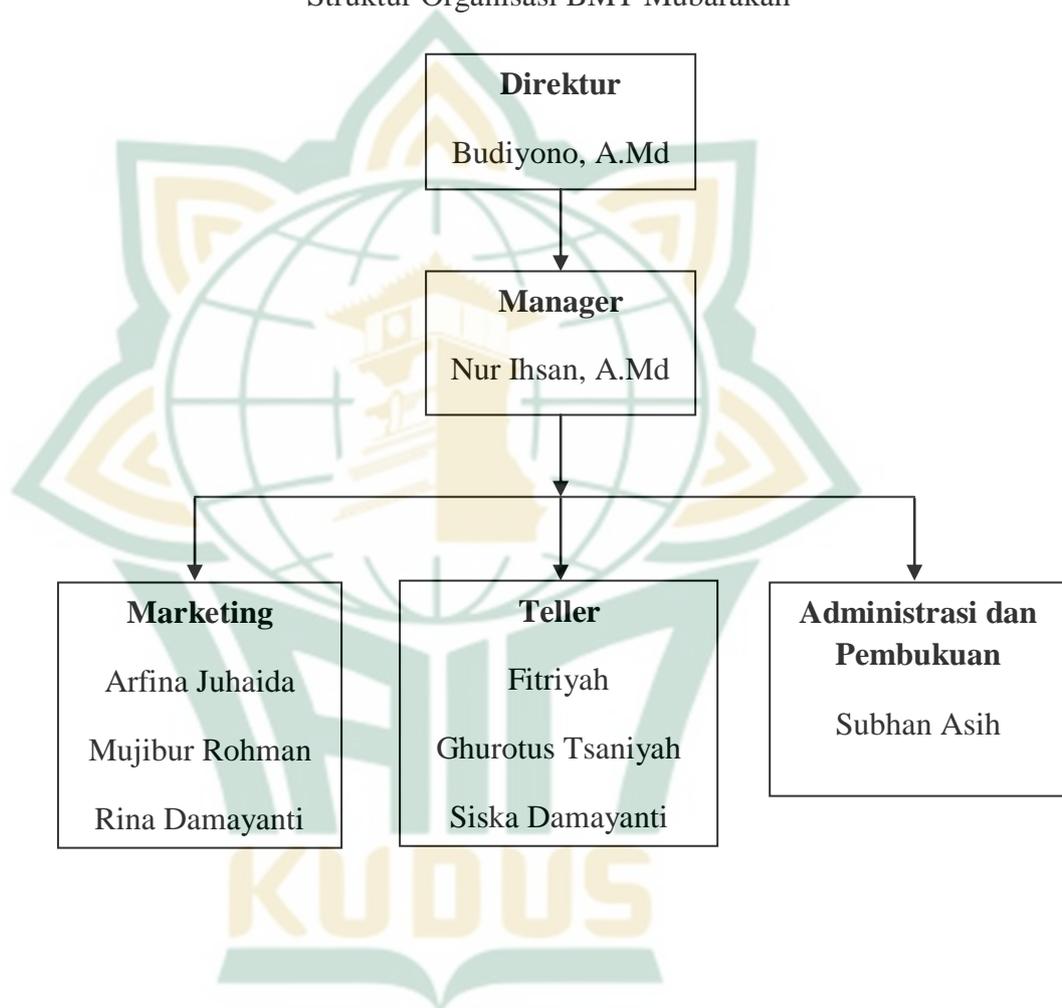
⁴ Dokumentasi BMT Mubarakah Undaan Kudus, dikutip tanggal 24 Januari 2018

⁵ Dokumentasi BMT Mubarakah Undaan Kudus, dikutip tanggal 24 Januari 2018

kekuasaan tertinggi berada pada rapat Anggota tahunan (RAT) dengan dipantau oleh Dewan pengawas syariah. Berikut struktur organisasi BMT Mubarakah:⁶

Gambar 4.1

Struktur Organisasi BMT Mubarakah



⁶ Dokumentasi BMT Mubarakah Undaan Kudus, dikutip tanggal 24 Januari 2018

5. Jenis Produk dan jasa BMT Mubarakah Undaan

Setelah disahkan oleh pemerintah melalui Surat Keputusan Deperinkop dan UMKM dengan SIUP No : 501/60/11.25/PK/10/2007 BMT MUBARAKAH telah mempunyai beberapa produk.

Adapun jenis produk dan layanan yang ada di BMT Mubarakah, diantaranya:

a. Produk Simpanan (*Funding*)

Untuk memperkuat sistem permodalan, BMT Mubarakah melakukan penggalangan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan. Dana yang terkumpul bersifat titipan dan dikelola oleh BMT dalam bentuk investasi dan stimulus bantuan usaha, baik yang sedang akan memulai usaha maupun pelaku usaha yang ingin mengembangkan usahanya. Bentuk produk-produk simpanan antara lain:⁷

1. Simpanan Harian Mubarakah

Produk simpanan dimana penyetoran dan penarikannya dapat dilakukan diambil langsung oleh petugas lapangan atau pihak nasabah datang sendiri ke kantor BMT Mubarakah.

a. Adapun persyaratan pembukaan simpanan harian Mubarakah adalah:

1. Fotocopy KTP
2. Mengisi formulir simpanan harian Mubarakah
3. Setoran minimal Rp. 5000,-

b. Pengambilan dan Penutupan Buku Simpanan Mubarakah

Bagi anggota yang ingin melakukan pengambilan simpanan dapat dilakukan datang langsung ke kantor. Kemudian anggota mengisi slip pengambilan yang telah disediakan dan menyerahkan ke petugas BMT (teller), selain itu

⁷ Dokumentasi BMT Mubarakah Undaan Kudus, dikutip tanggal 24 Januari 2018

dapat juga melalui petugas marketing di lapangan dan penutupan buku tabungan harus menyisakan saldo Rp. 5.000.

c. Penggantian Buku Simpanan Mubarakah

Bagi anggota yang kehilangan buku simpanan Mubarakah atau buku simpanan yang sudah penuh, maka segera datang langsung ke kantor terdekat atau menyerahkan kepada petugas marketing di lapangan guna mendapatkan buku tabungan yang baru dengan biaya sebesar Rp. 5.000.

2. Simpanan Berjangka (deposito)

Jenis simpanan atau penerimaan dana dari nasabah yang menginventarisikan dananya kepada pihak BMT dan tidak boleh diambil sewaktu-waktu atau menurut ketentuan aturan BMT.

Syarat-syarat dan prosedur penyetoran deposito antara lain:

- a) Deposan menyerahkan fotocopy KTP atau identitas lain yang masih berlaku serta mengisi formulir permohonan secara lengkap.
- b) Setoran minimal Rp. 500.000,- kemudian bagian *costumer service* atau pelayan nasabah mengadakan wawancara dengan deposan atau investor meliputi:
 1. Tujuan penempatan
 2. Jangka waktu penempatan
 3. Nisbah bagi hasil deposito atau simpanan berjangka
 4. Ketentuan yang harus dipatuhi sesuai dengan peraturan yang ada.
- c) Setelah diteliti dan sudah benar maka dibuatkan slip penerimaan uang deposito.
- d) Nasabah kemudian menyerahkan dananya kepada pihak BMT melalui bagian kas sesuai dengan slip setoran deposito.
- e) Sesuai dengan bukti penyetoran dari bagian kas (teller) dimasukkan dalam register dan dibuatkan sertifikat deposito bagian administrasi.

- f) Bagian kas mencatat dalam buku kas harian dan kemudian diberikan data ke bagian pembukuan untuk dilakukan pencatatan.⁸

Sedangkan untuk pengambilan deposito atau simpanan berjangka syarat dan prosedurnya:

- a) Depositor terlebih dahulu melakukan pemberitahuan ke bagian kas bahwa dana yang diinvestasikan akan diambil dalam jangka waktu yang telah ditetapkan.
- b) Bagian kas menyiapkan dana sebesar deposito pengambilan tersebut sesuai tanggal yang sudah disepakati.
- c) Pihak depositor menyerahkan sertifikat deposito kepada direksi melalui bagian kas untuk ditandatangani sebagai bukti kebenarannya dan dibuatkan slip pengambilan dana deposito secara tunai.
- d) Bagian kas menerima slip pengambilan tunai untuk ditandatangani oleh depositor dan menyerahkan dana tersebut sesuai dengan slip pengambilan.
- e) Bagian kas mencatat ke buku kas harian dengan melampirkan sertifikat deposito beserta slip pengambilannya untuk ditandatangani direktur.
- f) Bagian pembukuan melakukan pencatatan berdasarkan data dari lampiran buku kas harian.⁹

3. Simpanan Berhadiah

Simpanan berhadiah merupakan jenis simpanan yang hanya dibayarkan setiap sebulan sekali dan hanya dapat diambil pada akhir periode (24 bulan atau 2 tahun). Simpanan ini dibayarkan

⁸ Dokumentasi BMT Mubarakah Undaan Kudus, dikutip tanggal 24 Januari 2018

⁹ Dokumentasi BMT Mubarakah Undaan Kudus, dikutip tanggal 25 Januari 2018

paling lambat tanggal 15 setiap bulan sebesar Rp. 150.000,-. Setiap bulannya akan diundi dengan hadiah-hadiah menarik seperti:

- a) Hadiah utama berupa 1 unit motor honda scoopy
- b) Hadiah bulanan, berupa uang tunai yang diberikan kepada 2 pemenang masing-masing sebesar Rp. 300.000,-
- c) Hadiah tambahan berupa tv berwarna, mesin cuci, kulkas, sepeda, kompor gas, DVD player, blender, mixer, kipas angin, dispenser dan setrika.

Adapun syarat dan ketentuan dari simpanan berhadiah ini adalah:

- a) Peserta menyerahkan fotocopy identitas diri dan mengisi formulir membuka rekening simpanan.
- b) Simpanan perbulan Rp. 150.000,- dalam jangka waktu 24 bulan
- c) Setiap bulan dilakukan penarikan hadiah bulanan.
- d) Pembayaran tiap bulan selambat-lambatnya tanggal 15.
- e) Peserta yang menunggak pembayaran tidak diikutkan dalam penarikan hadiah.
- f) Peserta yang sampai akhir periode tidak pernah mendapatkan hadiah, masing-masing akan tetap mendapatkan bonus sebesar Rp. 250.000,-.
- g) Apabila terjadi kehilangan buku, maka segera melaporkan dan ketentuan biaya administrasi sebesar Rp. 5.000,-.
- h) Setiap peserta boleh memiliki lebih dari 1 rekening.

b. Produk Pembiayaan (*lending*)

Pembiayaan merupakan penyediaan uang atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak penerima pembiayaan untuk melunasi kewajibannya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bagi hasil.

Dilihat dari segi jaminan yang digunakan, di BMT Mubarakah Undaan Kudus ada beberapa jenis pembiayaan diantaranya:

1. Pembiayaan tanpa agunan adalah suatu pembiayaan yang dapat diberikan pihak BMT Mubarakah kepada nasabah dengan mudah yaitu dengan berupa Kartu Tanda Penduduk (KTP) atau Kartu Keluarga (KK) atau ijazah dan buku nikah sebagai jaminan pembiayaan. Adapun nominal yang diberikan BMT untuk pembiayaan ini adalah Rp. 500.000,- sampai dengan Rp. 1.000.000,-.
2. Pembiayaan dengan agunan adalah suatu pembiayaan yang dapat diberikan pihak BMT Mubarakah kepada nasabah yang pinjamannya disertai dengan agunan atau jaminan berupa BPKB atau STP dan memiliki jangka waktu 24 bulan. Persyaratan pengajuan pembiayaan dengan agunan adalah:
 - a) FC Kartu Tanda Penduduk (KTP)
 - b) FC Kartu Keluarga (KK)
 - c) FC. STNK
 - d) BPKB
 - e) Gesek nomor mesindan nomor rangka kendaraan.

Apabila dilihat dari akadnya, ada beberapa macam jenis pembiayaan di BMT Mubarakah Undaan Kudus, yaitu:

- a. Pembiayaan Mudharabah, yaitu akad antara dua pihak yaitu antara pihak mudharib (pengelola usaha) dengan BMT Mubarakah sebagai shohibul mal (penyedia modal) dengan pembagian nisbah atau bagi hasil yang telah disepakati.
- b. Pembiayaan Murabahah, yaitu pembiayaan melalui sistem pengadaan barang dan di dalamnya terdapat kesepakatan mengenai besarnya mark-up dan pelunasannya dapat diangsur sesuai kesepakatan.
- c. Pembiayaan Ba'i Bitsamal Ajil, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan cara menjual harga asal ditambah dengan margin yang

telah disepakati dan pembayaran dapat dilakukan dengan cara mengangsur.

Sedangkan apabila dilihat dari tujuan BMT Mubarakah Undaan Kudus, produk pembiayaan dibedakan menjadi:

- a. Pembiayaan untuk konsumtif, yaitu pemberian pembiayaan kepada para petani, pedagang maupun masyarakat umum untuk memenuhi kebutuhannya. Pembiayaan ini menggunakan akad Ba'i Bitsamal Ajil.
- b. Pembiayaan untuk modal kerja, yaitu pemberian pembiayaan kepada para petani, pedagang maupun masyarakat umum yang memiliki usaha. Pembiayaan ini diberikan kepada anggota yang berada di wilayah sekitar Kudus dan menggunakan akad Mudharabah.

Dalam pemberian realisasinya berbeda-beda, untuk anggota yang sudah lama maka proses realisasinya berbeda-beda, untuk anggota yang sudah lama maka proses realisasinya sekitar 2 hari sedangkan untuk anggota baru realisasinya antara 3 sampai dengan 7 hari. Bagi hasil yang diberikan bagi anggota yang melakukan pembiayaan dengan menggunakan agunan atau jaminan sebesar 2,75%, sedangkan untuk yang tanpa agunan atau jaminan sebesar 3%. Adapun bagi hasil yang diberikan bagi anggota yang melakukan pembiayaan musiman dan menggunakan jaminan sebesar 3,75% sedangkan untuk yang tanpa jaminan sebesar 4%. Pembiayaan akan dikenakan biaya administrasi 3% dan simpanan wajib 1%.

Apabila dilihat dari lama pembiayaan, di BMT Mubarakah ini dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu :

- a. Pembiayaan bulanan merupakan pembiayaan yang pembayarannya dilakuakn dengan sistem angsuran setiap bulan (bagi pokok + bagi hasil) sesuai kesepakatan B,T dengan nasabah.

- b. Pembiayaan musiman merupakan pembiayaan yang pembayarannya dilakukan sekaligus dalam jangka waktu 4 bulan, setiap bulannya nasabah hanya membayar bagi hasilnya saja. Kemudian pada bulan ke-4 (jatuh tempo) nasabah membayar semua pinjaman beserta bagi hasil pada bulan ke-4 secara Lunas.

c. Fasilitas dan Jasa

Selain Simpanan Mubarakah dan pembiayaan di BMT ini juga memberikan fasilitas dan jasa diantaranya :

- 1) Layanan Prima merupakan jasa yang diberikan BMT Mubarakah kepada para nasabah yang tidak sempat datang ke kantor terdekat, (dengan cara menelpon kantor) maka nasabah akan didatangi oleh petugas BMT (Marketing) untuk melayani transaksi yang diinginkan oleh nasabah.
- 2) Pembayaran Rekening Listrik, Pembayaran PDAM, Perpanjangan STNK, Telepon Rumah, dll dengan datang langsung dikantor BMT Mubarakah terdekat. Bagi nasabah yang memiliki tabungan (simpanan Harian) di BMT Mubarakah, dapat memotong saldo yang ada pada tabungan tersebut untuk membayar tagihan listrik, telepon, PDAM dll.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Data Penentuan Bagi Hasil Produk Simpanan Untuk Meningkatkan Minat Anggota

Setiap lembaga keuangan syariah memiliki beberapa macam produk yang disediakan untuk para anggota dalam memenuhi kebutuhannya. Pelayanan dan fasilitaspun lebih diutamakan untuk kenyamanan para anggota. Tidak hanya itu, penentuan bagi hasil juga menjadi tolak ukur untuk menarik anggota.

Bagi hasil termasuk mekanisme lembaga keuangan syariah yang diterapkan di BMT Mubarakah. bagi hasil adalah pembagian hasil usaha antara pemodal dan pengelola dana pembagian hasil usaha. Implementasi sistem bagi hasil di BMT Mubarakah bertujuan untuk kerjasama atau *partnership* merupakan karakter dalam masyarakat ekonomi islam.

Berdasarkan data lapangan melalui wawancara dengan informan didapatkan data sebagai berikut, sebagaimana yang disampaikan oleh bapak Ihsan selaku manajer BMT.

“Penentuan bagi hasil simpanan ditentukan pada awal menjadi nasabah dengan dikasih penjelasan dikantor, untuk bagi hasil simpanan harian 0,5 %. Cara penentuannya yakni saldo akhir pada tanggal akhir bulan x 0,5%. Untuk simpanan berjangka penentuannya tergantung pada kontraknya.”¹⁰

Tabel 4.1 (Nisbah bagi hasil simpanan berjangka)¹¹

Jangka waktu	Presentase Bagi Hasil
1 bulan	0,6%
2 bulan	0,7%
3 bulan	0,8%
4 bulan	0,9%
5 bulan	1,0%
6 bulan	1,1%

¹⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Ihsan selaku Manajer, yang dilakukan pada 30 Januari 2018, pukul 10.00

¹¹ Dokumentasi BMT Mubarakah Undaan Kudus, dikutip tanggal 25 Januari 2018

7 bulan	1,2%
8 bulan	1,3%
9 bulan	1,4%
12 bulan	1,5%
24 bulan	1,6%
36 bulan	1,7%
48 bulan	1,8%
60 bulan	1,9%

Sama halnya dengan yang diungkapkan Fitriyah selaku pegawai beliau mengatakan:

“Penentuan bagi hasil dijelaskan awal supaya calon anggota memahami dan mengerti sehingga calon anggota tersebut berminat untuk menjadi nasabah BMT Mubarakah dengan penentuan sesuai yang telah diungkapkan oleh bapak Ihsan selaku manajer BMT Mubarakah”.¹²

Begitu juga dengan yang disampaikan ibu Diyah Susanti selaku anggota simpanan harian, beliau menyampaikan:

“Dengan adanya bagi hasil yang jelas dari BMT maka saya tertarik dengan simpanan yang ada di BMT Mubarakah, saya ambil simpanan harian, bagi hasilnya 0,5% dan perhitungannya tiap akhir bulan”.¹³

Nasabah Ibu Suripah mengatakan:

“Bagi hasil simpanan yang saya ikuti di BMT Mubarakah jelas diawal, sehingga tidak terjadi mis komunikasi, jadi pembagiannya sesuai dengan bagi hasil yang disepakati diawal”.¹⁴

Kemudian apa yang disampaikan bapak Budiyanto selaku nasabah simpanan harian dan simpanan berjangka, beliau menyampaikan:

“Pada BMT Mubarakah sejak awal sosialisasi sudah diinfokan mengenai bagi hasilnya, untuk simpanan harian bagi hasilnya

¹² Hasil wawancara dengan Ibu Fitriyah selaku pegawai, yang dilakukan pada 30 Januari 2018, pukul 11.00

¹³ Hasil wawancara dengan Ibu Diyah Susanti selaku anggota, yang dilakukan pada 2 Februari 2018, pukul 09.00

¹⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Suripah selaku anggota, yang dilakukan pada tanggal 2 Februari 2018, pukul 10.00

0,5%, kemudian untuk simpanan berjangka sesuai kontraknya pada awal akad.¹⁵

“Penentuannya pada awal kesepakatan, untuk simpanan harian bagi hasilnya 0,5%, kemudian untuk simpanan berjangka sesuai kontraknya pada awal akad.”¹⁶

BMT Mubarakah menerapkan konsep *nishbah* hasil usaha dalam sistem perekonomian islam harus ditentukan pada awal berlakunya kontrak kerjasama (akad), sesuai dengan peruntukan masing-masing sesuai kesepakatan. Misalnya, *nishbah* itu ialah 40:60, berarti bagi hasil yang diperoleh akan dibagikan sebanyak 40% kepada pemilik modal (*shahib al mal*) dan 60% kepada pengelola dana (*mudharib*). Hal ini sama dengan apa yang diterapkan oleh BMT Mubarakah bahwa penentuannya disampaikan pada awal terjadinya transaksi, jadi dari pihak nasabah jelas sudah mengetahui bagi hasil yang akan diterima dari simpanan tersebut.

Distribusi hasil usaha merupakan perhitungan hasil usaha antara *shahibul maal* dengan *mudharib* sesuai dengan *nishbah* yang disepakati di awal akad dan perhitungan besaran hasil usaha yang dipergunakan sebagai dasar perhitungan.

Tanggapan mengenai simpanan pada BMT Mubarakah. Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Ihsan”:

“Sesuai data yang saya sampaikan, disitu bisa terlihat bahwa nasabah simpanan dari tahun ke tahun semakin meningkat, jadi bisa disimpulkan bahwa tanggapan dari masyarakat cukup antusias dan telah terbentuk kerjasama dengan BMT hal itu terbukti dari keinginan nasabah untuk menabung di BMT Mubarakah”.¹⁷

¹⁵ Hasil wawancara dengan bapak Budiyanto selaku anggota , yang dilakukan pada 5 Februari, pukul 10.00

¹⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Arum selaku anggota , yang dilakukan pada 5 Februari, pukul 13.00

¹⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Ihsan selaku Manajer, yang dilakukan pada 30 Januari 2018, pukul 10.00

Kemudian diperkuat dengan apa yang disampaikan ibu Suripah bahwa:

“Dengan adanya penentuan bagi hasil yang jelas dan pelayanan prima yang kami rasakan, saya telah percaya bahwa BMT Mubarakah amanah dalam memelihara titipan dan kebanyakan nasabah mulai membuka rekening dari informasi teman-teman nasabah lain mengenai pelayanan dan kejelasan dalam penentuan bagi hasil”.¹⁸

2. Data minat anggota terhadap produk simpanan pada BMT Mubarakah

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan dengan manajer, karyawan dan anggota BMT Mubarakah tentang minat anggota terhadap produk simpanan bisa disimpulkan bahwa dengan adanya sosialisasi ke masyarakat dan sistem yang ada pada BMT Mubarakah anggota dari tahun ke tahun semakin meningkat, hal itu sesuai yang disampaikan oleh bapak Ihsan selaku manajer BMT Mubarakah, beliau menyampaikan:

“Alhamdulillah, dari tahun ke tahun minat anggota kami meningkat dengan harapan semakin maju lagi dan memberikan kemaslahatan kepada masyarakat”

Tabel 4.2

Data Jumlah Anggota Simpanan¹⁹

No.	Nama Produk Simpanan	Jumlah Anggota		
		2015	2016	2017
1.	Simpanan harian	4320	4503	4763
2.	Simpanan berjangka	1102	1320	1655

Dari pernyataan bapak ihsan selaku manajer tersebut dikuatkan dengan pernyataan Ibu Suripah

“Dengan adanya bagi hasil tersebut saya langsung membuka rekening dan tertarik dengan produk simpanan yang ada”.

¹⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Suripah selaku nasabah, yang dilakukan pada tanggal 2 Februari 2018, pukul 10.00

¹⁹ Dokumentasi BMT Mubarakah Undaan Kudus, dikutip tanggal 25 Januari 2018

“Saya membuka rekening tabungan pertimbangan saya awalnya juga karena bagi hasilnya yang sudah jelas”.²⁰

Inti mekanisme investasi bagi hasil pada dasarnya adalah terletak pada kerjasama yang baik antara shohibul maal dengan mudharib.²¹ Kerjasama atau partnership merupakan karakter dalam masyarakat ekonomi islam. Salah satu bentuk kerjasama dalam bisnis atau ekonomi islam adalah *qirad* atau *mudharabah*. *Qirad* atau *mudharabah* adalah kerjasama antara pemilik modal atau uang dengan pengusaha pemilik keahlian atau keterampilan atau tenaga dalam pelaksanaan unit-unit ekonomi atau proyek usaha. Melalui *qirad* atau *mudharabah* kedua belah pihak yang bermitra tidak akan mendapatkan bunga, tetapi mendapatkan bagi hasil dari proyek ekonomi yang disepakati bersama.

Berdasarkan strategi bauran pemasaran (marketing mix), strategi yang telah diterapkan BMT Mubarakah untuk meningkatkan peminat simpanan sebagai berikut:

a. Produk (*product*)

Produk berfungsi untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Dalam merencanakan produk pihak BMT Mubarakah harus memperhatikan kepuasan anggota yang diterapkan melalui hasil produk. BMT Mubarakah menawarkan produk simpanan bagi calon anggota yang ingin berinvestasi untuk masa depan. Produk simpanan pada BMT Mubarakah memberi manfaat antara lain

1. Investasi akan mendapatkan bagi hasil
2. Bisa diambil sesuai kebutuhan masuknya pada simpanan harian, dengan meninggalkan saldo Rp. 5000,-

Anggota tertarik dengan produk simpanan karena dengan simpanan, berarti persiapan kebutuhan yang akan datang akan terpenuhi. Deperti halnya yang disampaikan oleh pak Budiyanto:

²⁰ Hasil wawancara dengan Ibu Arum selaku anggota, yang dilakukan pada tanggal 5 Februari 2018, pukul 13.00

²¹ Muhamad, *Sistem Bagi hasil dan Pricing Bank Syariah*, UII Press, Yogyakarta, 2016, hlm.26.

“saya tertarik dengan produk simpanan BMT Mubarakah, soalnya sewaktu-waktu bisa mengambilnya sesuai kebutuhan, disisi lain bukan hanya sekedar menitipkan uang saja, akan tetapi nanti kan mendapatkan bagi hasil yang sejak awal sudah saya ketahui”.²²

Begitu juga dengan yang disampaikan ibu Diyah Susanti

“simpanan ini bisa diambil sewaktu-waktu sesuai kebutuhan sehingga sangat meringankan kebutuhan yang bersifat tak terduga”.²³

b. Harga (*price*)

Strategi penentuan harga sangat berpengaruh dalam pemberian nilai kepada konsumen, mempengaruhi citra produk dan keputusan konsumen untuk membeli. Biaya untuk pembukaan simpanan harian terjangkau yaitu sebesar Rp. 10.000,- dan untuk simpanan berjangka Calon anggota menyerahkan setoran awal minimal Rp. 500.000,- kemudian bagian Costumer Service (CS) mengadakan wawancara dengan calon anggota mengenai jangka waktu penetapan, nisbah (bagi hasil) antara pihak BMT dengan calon anggota, dan menyepakati ketentuan dan peraturan yang berlaku.²⁴

c. Tempat

Dalam hal ini, lokasi yang dipilih BMT Mubarakah strategis dan mudah dijangkau, karena letaknya di akses jalan raya dan di sekeliling pasar yang mempermudah BMT Mubarakah dalam penghimpunan dana melalui produk-produk yang dibuatnya khususnya produk simpanan.

Dalam upaya BMT melayani anggota tepat waktu dan tepat sasaran, BMT antar jemput (sistem jemput bola) oleh petugas

²² Hasil wawancara dengan bapak Budiyanto selaku anggota, yang dilakukan pada 5 Februari, pukul 10.00

²³ Hasil wawancara dengan Ibu Diyah Susanti selaku anggota, yang dilakukan pada 2 Februari 2018, pukul 09.00

²⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Ihsan selaku Manajer, yang dilakukan pada 30 Januari 2018, pukul 10.00

marketing, biasanya hal ini dilakukan bagi anggota di pasar dan sekitar BMT Mubarakah.

Sebagaimana yang disampaikan Ibu Fitriyah selaku pegawai BMT:

Untuk memaksimalkan pelayanan, BMT melakukan sistem jemput bola. Tujuan jemput bola tidak lain untuk memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi anggota terhadap produk. Selain itu petugas juga lebih leluasa dalam menjelaskan dan memasarkan produk simpanan kepada anggota.”²⁵

“Dengan memaksimalkan pelayanan, seperti jemput bola untuk memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi anggota.”²⁶

“Dengan adanya sistem jemput bola anggota akan merasa terbantu jika anggota tidak sempat untuk membayar setoran simpanan ke kantor.”²⁷

d. Promosi

BMT Mubarakah dalam perencanaan dan penerapan strategi promosi yaitu dengan cara mempromosikan berbagai produk simpanan selain dengan cara menggunakan media cetak seperti banner, brosur dan lain – lain.

Dengan adanya brosur, calon anggota akan lebih mudah memahami dan mengenal tentang bagaimana produk simpanan. Sebagaimana yang disampaikan oleh ibu Suripah, selaku nasabah:

“Karena lokasi BMT dekat dengan rumah saya mbak dan simpanan bisa diambil sewaktu-waktu dan waktu saya melihat brosur persyaratannya mudah, jadi saya tertarik mbak.”²⁸

Begitu juga yang disampaikan Ibu Arum:

“Awalnya dikasih brosur sama pegawainya mbak, kemudian selang beberapa waktu saya menghubungi pegawainya kemudian dijelaskan mengenai produknya

²⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Fitriyah selaku pegawai, yang dilakukan pada 30 Januari 2018, pukul 11.00

²⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Ihsan selaku Manajer, yang dilakukan pada 30 Januari 2018, pukul 10.00

²⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Diyah Susanti selaku anggota, yang dilakukan pada 2 Februari 2018, pukul 09.00

²⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Suripah selaku anggota, yang dilakukan pada tanggal 2 Februari 2018, pukul 10.00

dan bagi hasilnya. Saya pikir-pikir terus saya membuka rekening.”²⁹

Dari hasil pengamatan yang telah dilakukan, kami dapat menganalisis tentang manajemen pemasaran yang diterapkan dalam BMT Mubarakah untuk mengembangkan usahanya baik, konsep manajemen strategi yang diterapkan adalah system “jemput bola”. Dengan setrategi tersebut BMT Mubarakah dapat menarik minat para anggota atau calon anggota, karena mereka tidak perlu repot – repot datang ke BMT Mubarakah secara langsung untuk melakukan pembayaran atau sekedar mencari informasi dan dapat menghemat waktu serta tenaga bagi calon atau nasabah. Para karyawan terjun langsung di lapangan yang dilakukan di berbagai pasar diantaranya pasar Jepang, pasar Wage, pasar wates, pasar Babalan dan lain – lain serta mendatangi dari rumah ke rumah. Akan tetapi ada beberapa nasabah yang langsung datang ke kantor untuk melakukan transaksi.

Kepuasan anggota sangat mempengaruhi kemajuan suatu perusahaan, karena dengan memperoleh kepuasan, anggota akan mempunyai mindset yang baik terhadap perusahaan tersebut, hal itu yang diterapkan di BMT Mubarakah dalam proses pemasarannya.

e. Partisipan (*people*)

Dalam hal ini BMT Mubarakah memiliki marketing untuk melakukan penarikan setoran simpanan. Disini semua karyawan BMT berperan sebagai marketing. BMT Mubarakah memberikan kewenangan kepada tenaga marketing untuk melayani konsultasi simpanan di lapangan dengan tujuan untuk memberikan kemudahan bagi anggota.

²⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Arum selaku anggota, yang dilakukan pada tanggal 5 Februari 2018, pukul 13.00

“BMT Mubarakah memberikan pelayanan prima, saya tidak pernah ke kantor, namun ketika saya menabung diambil pegawainya ke toko.”³⁰

“Tiap saya mau menabung dan kebetulan tidak sempat ke kantor, pegawainya langsung datang ke rumah mbak. Jadi enak, sangat membantu sekali.”³¹

f. Proses

Saat ini proses merupakan salah satu unsur tambahan marketing mix yang cukup mendapat perhatian serius dalam perkembangan ilmu marketing. Dalam perbankan syariah, proses atau mekanisme, mulai dari melakukan penawaran produk, hingga proses menangani keluhan pelanggan yang efektif dan efisien perlu dikembangkan dan ditingkatkan.

Dalam menjalankan aktivitasnya, BMT melayani anggota dengan nyaman, seramah dan sebaik mungkin. Pelayanan sangat penting untuk diperhatikan karena hal itu berpengaruh terhadap loyalitas anggota. Jika pelayanannya buruk maka anggota akan cenderung beralih ke kompetitor lain walaupun sebenarnya produknya sudah menarik. Maka dari itu BMT Mubarakah berusaha memberikan pelayanan yang terbaik kepada anggota yang ditunjukkan dengan sikap ramah, responsif dan sepenuh hati.³² Pelayanan didukung oleh informasi yang jelas mengenai penentuan bagi hasilnya. Sebagaimana yang diungkapkan Ibu Diyah Susanti .

“Awalnya saya dikasih tahu teman, katanya di BMT Mubarakah ada tabungan prosesnya cepat, mudah dan bagi hasilnya jelas. Kemudian saya tanya-tanya kepada pegawai BMT dan membuka simpanan.”³³

³⁰ Hasil wawancara dengan bapak Budiyanto selaku anggota, yang dilakukan pada 5 Februari, pukul 10.00

³¹ Hasil wawancara dengan Ibu Arum selaku anggota, yang dilakukan pada tanggal 5 Februari 2018, pukul 13.00

³² Hasil wawancara dengan Bapak Ihsan selaku Manajer, yang dilakukan pada 30 Januari 2018, pukul 10.00

³³ Hasil wawancara dengan Ibu Diyah Susanti selaku anggota, yang dilakukan pada 2 Februari 2018, pukul 09.00

Selain itu, anggota simpanan tidak dikenakan biaya administrasi bulanan. Jadi sedikit apapun nominal yang ditabung oleh anggota tidak akan berkurang, justru akan bertambah sedikit demi sedikit.³⁴ Sangat berbeda dengan lembaga-lembaga lain, apalagi masih menerapkan sistem konvensional. Dimana nasabah yang menabung, setiap bulannya tabungannya akan semakin berkurang karena dikenakan administrasi bulanan. Dalam mengelola dana anggota, BMT Mubarakah konsisten dengan sistem syariah sehingga hal ini menjadi keunggulan tersendiri.

Anggota juga tidak perlu mengantri jika ingin membayar setoran. Pihak BMT akan mendatangi ke tempat anggota baik di pasar maupun di rumah. Proses pembukaan simpanan tidak memerlukan waktu lama, karena prosesnya cepat dan mudah.

Harapan anggota untuk BMT Mubarakah untuk kedepannya supaya mengembangkan dan meningkatkan apa yang sudah ada supaya lebih besar lebih baik lagi. Sesuai yang diungkapkan ibu Suripah dan Ibu Arum

“Agar maju dan lebih besar lagi .”³⁵

“Pertahankan dan tingkatkan lagi pelayanannya, karena kebanyakan dari teman saya, senang dengan pelayanannya ”.³⁶

³⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Fitriyah selaku pegawai, yang dilakukan pada 30 Januari 2018, pukul 11.00

³⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Suripah selaku anggota, yang dilakukan pada tanggal 2 Februari 2018, pukul 10.00

³⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Arum selaku anggota, yang dilakukan pada tanggal 5 Februari 2018, pukul 13.00

C. Analisis Data

1. Analisis tentang Penentuan Bagi Hasil Produk Simpanan pada BMT Mubarakah

Bagi hasil merupakan suatu sistem yang meliputi pembagian hasil usaha antara pemodal dan pengelola dana pembagian hasil usaha. Misalnya antara bank syariah dengan penyimpan dana serta antara bank syariah dengan nasabah penerima dana.³⁷

Penulis kali ini akan membahas mengenai implementasi penentuan bagi hasil produk simpanan yang diterapkan di BMT Mubarakah mulai dari cara pembukaan rekening hingga penarikan. Adapun prosedur yang pertama simpanan harian adalah menyerahkan Fotocopy KTP, Mengisi formulir simpanan harian Mubarakah, Setoran minimal Rp. 5000,- sedangkan untuk simpanan berjangka Deposan menyerahkan fotocopy KTP atau identitas lain yang masih berlaku serta mengisi formulir permohonan secara lengkap, setoran minimal Rp. 500.000,- kemudian bagian *costumer service* atau pelayan nasabah mengadakan wawancara dengan deposan atau investor meliputi: tujuan penempatan, jangka waktu penempatan, nisbah bagi hasil deposito atau simpanan berjangka, ketentuan yang harus dipatuhi sesuai dengan peraturan yang ada. Setelah diteliti dan sudah benar maka dibuatkan slip penerimaan uang deposito. Nasabah kemudian menyerahkan dananya kepada pihak BMT melalui bagian kas sesuai dengan slip setoran deposito. Sesuai dengan bukti penyetoran dari bagian kas (teller) dimasukkan dalam register dan dibuatkan sertifikat deposito bagian administrasi. Bagian kas mencatat dalam buku kas harian dan kemudian diberikan data ke bagian pembukuan untuk dilakukan pencatatan.

Penentuan bagi hasil simpanan pada BMT Mubarakah ditentukan pada awal menjadi anggota dengan dikasih penjelasan dikantor, untuk bagi hasil simpanan harian 0,5 %. Cara penentuannya

³⁷ Ahmad Ifham, *Bank Syariah*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2015, hlm. 45.

yakni saldo akhir pada tanggal akhir bulan x 0,5%. Untuk simpanan berjangka penentuannya tergantung pada kontraknya.

Hal tersebut sesuai dengan teori bahwa: distribusi hasil usaha merupakan perhitungan hasil usaha antara *shahibul maal* dengan *mudharib* sesuai dengan *nisbah* yang disepakati di awal akad dan perhitungan besaran hasil usaha yang dipergunakan sebagai dasar perhitungan.³⁸

Hal tersebut juga disampaikan dalam buku karya Muhammad, bahwa mekanisme bagi hasil harus dilakukan secara transparansi dan kemitraan secara baik dan ideal.³⁹

Secara teknis penentuan bagi hasil pada BMT Mubarakah cocok dengan mekanisme yang ada. Hal ini sebagaimana yang ada dalam teori pada buku sistem perbankan syariah bahwa Konsep *nishbah* hasil usaha dalam sistem perekonomian islam harus ditentukan pada awal berlakunya kontrak kerjasama (akad), sesuai dengan peruntukan masing-masing sesuai kesepakatan. Misalnya, nishbah itu ialah 40:60, berarti bagi hasil yang diperoleh akan dibagikan sebanyak 40% kepada pemilik modal (*shahib al mal*) dan 60% kepada pengelola dana (*mudharib*).⁴⁰ Hal ini sama dengan apa yang diterapkan oleh BMT Mubarakah bahwa penentuannya disampaikan pada awal terjadinya transaksi, jadi dari pihak nasabah jelas sudah mengetahui bagi hasil yang akan diterima dari simpanan tersebut. Hal tersebut sesuai dengan jawaban yang diberikan oleh nasabah yakni:

“Penentuannya pada awal kesepakatan, untuk simpanan harian bagi hasilnya 0,5%, kemudian untuk simpanan berjangka sesuai kontraknya pada awal akad”

³⁸ *Ibid*, hlm. 46.

³⁹ Muhammad, *Sistem Bagi Hasil dan Pricing Bank Syariah*, UII Press, Yogyakarta, 2016, hlm. 25.

⁴⁰ Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah*, Fajar Media Press, Yogyakarta, 2012, hlm. 112.

Menurut analisis peneliti, penentuan bagi hasil yang diterapkan oleh BMT Mubarakah sudah sesuai dengan prosedur bagi hasil yang ada, sebagaimana dengan kesepakatan yang tertuang dalam akad dan klasifikasi dana yang dimiliki.

2. Analisis tentang Minat Anggota Produk Simpanan pada BMT Mubarakah

Secara sederhana, minat dapat diartikan sebagai suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi obyek dari minat tersebut disertai rasa senang.⁴¹

Minat nasabah produk simpanan di BMT Mubarakah dari tahun ke tahun semakin meningkat hal itu dilihat dari jumlah anggota yang semakin bertambah. Dengan adanya bagi hasil yang jelas dan transparan maka calon nasabah tertarik untuk menjadi anggota di BMT Mubarakah. Hal tersebut sesuai pernyataan anggota mengenai ketertarikannya menjadi anggota produk simpanan.

⁴¹ Abdul Rahman Shaleh, dkk., *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Persepektif Islam*, Prenada Media, Jakarta, 2004, hlm.263.

Tabel 4.3
Data Jumlah Anggota Simpanan⁴²

No.	Nama Produk Simpanan	Jumlah Anggota		
		2015	2016	2017
1.	Simpanan harian	3620	4103	4763
2.	Simpanan berjangka	1102	1320	1655

Dari data tabel data diatas bisa diketahui bahwa kenaikan simpanan harian tiap tahun sebesar 4,5% dan simpanan berjangka tiap tahun naik 4%. Ini juga membuktikan bahwa masyarakat lebih dominan pada simpanan harian.

Inti mekanisme investasi bagi hasil pada dasarnya adalah terletak pada kerjasama yang baik antara *shohibul maal* dengan *mudharib*. Kerjasama atau *partnership* merupakan karakter dalam masyarakat ekonomi islam.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat diantaranya:⁴³

1. Bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan, misal: bobot, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan mampu dan kepribadian.
2. Berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga , lingkungan sekolah dan masyarakat. Faktor lingkungan justru mempunyai pengaruh lebih besar terhadap timbul dan berkembangnya minat seseorang. Manakah dari ketiga macam lingkungan itu yang lebih berpengaruh, ini sangat sulit untuk menentukannya karena ada minat seseorang timbul dan berkembangnya lebih dipengaruhi oleh faktor keluarga, tetapi ada juga yang oleh lingkungan sekolah atau masyarakat, atau sebaiknya. Disamping itu juga karena objek dari minat itu sendiri sangat banyak sekali macamnya.

⁴² Dokumentasi BMT Mubarakah Undaan Kudus, dikutip tanggal 25 Januari 2018

⁴³ *Ibid*, hlm. 263.

Dari hasil wawancara peneliti dengan anggota, anggota berminat menabung cenderung dari pengaruh lingkungan. Hal itu karena lingkungan telah merasakan pelayanan dan produk simpanan tersebut secara nyata. Oleh karena itu, minat dalam diri anggota untuk menetapkan menabung di BMT Mubarakah sangatlah efektif.

Disisi lain sesuai data yang peneliti dapat, pihak BMT Mubarakah harus memperhatikan kepuasan anggota yang diterapkan melalui hasil produk. Anggota tertarik dengan produk simpanan karena dengan simpanan, berarti persiapan kebutuhan yang akan datang akan terpenuhi.

Adapun bentuk bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah produk, *price* (harga), tempat, promosi, partisipan dan proses. Kemudian dari data yang peneliti dapat BMT Mubarakah melaksanakan bauran pemasaran sebagai berikut:

a. Produk (*product*)

Anggota tertarik dengan produk simpanan di BMT Mubarakah karena dengan simpanan, berarti persiapan kebutuhan yang akan datang akan terpenuhi. Selain itu, nasabah mengatakan bahwa nantinya akan mendapatkan bagi hasil yang jelas dan hal itu sudah diketahui sejak awal transaksi.

Danang Sunyoto mengatakan, produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan sebagai pemenuhan kebutuhan dan keinginan pasar yang bersangkutan.⁴⁴

Berdasarkan hal tersebut, produk simpanan yang disediakan di BMT Mubarakah menarik minat anggota. BMT harus memperhatikan kepercayaan masyarakat dengan cara meningkatkan kualitas produk dan memberikan kenyamanan pada anggota.

⁴⁴ Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen*, CAPS, Yogyakarta, 2013, hlm. 206

b. Harga (*price*)

Harga yaitu jumlah yang harus dibayar pelanggan untuk produk itu. Biaya untuk pembukaan simpanan harian terjangkau yaitu sebesar Rp. 10.000,- dan untuk simpanan berjangka Calon anggota menyerahkan setoran awal minimal Rp. 500.000,- . hal tersebut dirasa ringan oleh calon anggota.

Dikatakan dalam buku karya Suryana, bahwa harga yang tepat adalah harga yang terjangkau dan paling efisien bagi konsumen.⁴⁵

c. Tempat

Lokasi yang dipilih BMT Mubarakah strategis dan mudah dijangkau, karena letaknya di akses jalan raya dan di sekeliling pasar yang mempermudah BMT Mubarakah dalam penghimpunan dana melalui produk-produk yang dibuatnya khususnya produk simpanan.

Menurut Suryana, tempat yang tepat adalah tempat yang ramai dan dikunjungi dilewati orang seperti ditempat pariwisata, di pasar umum, di dekat lalu lintas jalan raya dan lain sebagainya.⁴⁶

Jadi hasil analisa yang peneliti peroleh dari data dan teori, BMT Mubarakah sangatlah strategis karena letaknya yang mudah dijangkau oleh nasabah.

Disisi lain dalam upaya BMT melayani anggota tepat waktu dan tepat sasaran, BMT antar jemput (sistem jemput bola) oleh petugas marketing, biasanya hal ini dilakukan bagi nasabah di pasar dan sekitar BMT Mubarakah.

d. Promosi

BMT Mubarakah dalam perencanaan dan penerapan strategi promosi yaitu dengan cara mempromosikan berbagai produk simpanan selain dengan sosialisasi yakni dengan cara

⁴⁵ Suryana, *Kewirausahaan*, Salemba Empat, Jakarta, 2006. Hlm. 148

⁴⁶ *Ibid*, hlm. 155.

menggunakan media cetak seperti banner, brosur dan lain – lain. Dengan adanya brosur, calon anggota akan lebih mudah memahami dan mengenal tentang bagaimana produk simpanan.

Promosi merupakan kegiatan yang ditunjukkan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Tanpa promosi pelanggan tidak dapat mengenal produk atau jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumennya.⁴⁷

Dari hasil pengamatan yang telah dilakukan, kami dapat menganalisis tentang manajemen pemasaran yang diterapkan dalam BMT Mubarakah untuk mengembangkan usahanya dengan baik, konsep manajemen strategi yang diterapkan adalah sistem “jemput bola”. Dengan setrategi tersebut BMT Mubarakah dapat menarik minat para anggota atau calon anggota, karena mereka tidak perlu repot datang ke BMT Mubarakah secara langsung untuk melakukan pembayaran atau sekedar mencari informasi dan dapat menghemat waktu serta tenaga bagi calon atau nasabah. Para karyawan terjun langsung di lapangan yang dilakukan di berbagai pasar diantaranya pasar Jepang, pasar Wage, pasar wates, pasar Babalan dan lain – lain serta mendatangi dari rumah ke rumah. Akan tetapi ada beberapa nasabah yang langsung datang ke kantor untuk melakukan transaksi.

Kepuasan anggota sangat mempengaruhi kemajuan suatu perusahaan, karena dengan memperoleh kepuasan, anggota akan mempunyai mindset yang baik terhadap perusahaan tersebut, hal itu yang diterapkan di BMT Mubarakah dalam proses pemasarannya.

⁴⁷ Kasmir, *Kewirausahaan*, PT Rajagrafindo Persada, Jakarta, hlm.198