

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Situasi dan Kondisi Umum

##### 1. Nama Isntansi dan Alamat

###### a. Nama Intansi

KSPS BMT Logam Mulia adalah koperasi simpan pinjam yang bergerak dilembaga keuangan mikro yang menggunakan prinsip syariah dalam menjalankan operasinya dengan sistem *profit and sharing*.

###### b. Alamat

Nama Koperasi : KSPS BMT Logam Mulia  
 Badan Hukum : Koperasi  
 Nomor Badan Hukum : 112/BH/PAD/KDK.11.4/IX/2001  
 Alamat : Jl. Raya Klambu No. 10 Kec. Klambu Kab  
 Grobogan  
 Telepon : (0292) 4274025

##### 2. Sejarah Singkat Berdirinya KSPS BMT Logam Mulia

Latar belakang berdirinya BMT Logam Mulia berawal dari sejumlah tokoh masyarakat, para ulama yang dipelopori oleh H. Mustamir, pada tanggal 10 Agustus 2001 berkumpul dan menggagas suatu lembaga yang menangani simpan pinjam yang berpolakan Syari'ah. Tepat pada tanggal 25 Agustus 2001 terbentuk pendiri sekaligus membuat nama lembaga serta draf Anggaran Dasar dan Rumah Tangga. Nama lembaga disepakati dengan nama "KSPS BMT Logam Mulia" dan disampaikan kepada Kepala Kantor Koperasi dan UKM Kabupaten Grobogan untuk pengesahan.

KSPS BMT Logam Mulia mulai beroperasi sejak tanggal 1 Oktober 2001 setelah mendapat badan hukum dan Menteri Negara Koperasi Pengusaha Kecil dan menengah Republik Indonesia No.112/BH/KDK.11- 14/IX/2001 tanggal 15 September 2001. Sesuai

dengan anggaran Dasar Modal Perusahaan ini sebesar Rp 225.000.000 (dua ratus dua puluh lima juta rupiah) yang dimulai oleh 25 (dua puluh lima) orang anggota. Berlokasi di Jl. Raya Klambu No. 10 Kec. Klambu Kab. Grobogan.

Usaha pendirian BMT tersebut merupakan salah satu bentuk upaya membantu program pemerintah dalam mengatasi kebutuhan pelayanan masyarakat golongan ekonomi lemah dan pengusaha kecil secara optimal yang mayoritas ada di pedesaan yang pada gilirannya ikut berperan dalam memperlancar kegiatan ekonomi pedesaan khususnya pada Kabupaten Grobogan dan sekitarnya. Disamping hal tersebut tentunya usaha BMT ikut memberantas para pelepas uang yang pada waktu itu banyak beroperasi di pedesaan dengan memberi pinjaman dengan tingkat suku bunga tinggi.

Layaknya usaha lembaga keuangan, BMT Logam Mulia memiliki usaha:

- a. Menghimpun dana dari anggota dalam bentuk Simpanan Harian dan Simpanan Berjangka.
- b. Menyalurkan dalam bentuk pembiayaan bagi pengusaha kecil atau masyarakat pedesaan.

Pada tanggal 12 Februari 2002 KSPS BMT Logam Mulia membuka kantor cabang di kecamatan Grobogan, yang beralamatkan di Jl. P. Puger No. 69 Grobogan dengan jumlah karyawan 4 orang, dan dalam rangka mendekatkan pelayanan terhadap calon anggota yang bergabung dari luar kecamatan atau kabupaten, maka pada tanggal 13 Maret 2002 dibukalah Kantor Kas Pelayanan di Babalan Kalirejo Kecamatan Undaan Kabupaten Kudus yang beralamatkan Jl. Raya Purwodadi-Kudus KM 15, dengan jumlah pengelola 4 orang. Dalam waktu dua bulan di pandang perlu untuk membuka Kantor Pelayanan di Kecamatan Undaan pada tanggal 13 Mei 2002 dengan alamat Jl. Raya-Purwodadi Kudus KM 7, dengan karyawan 4 orang.

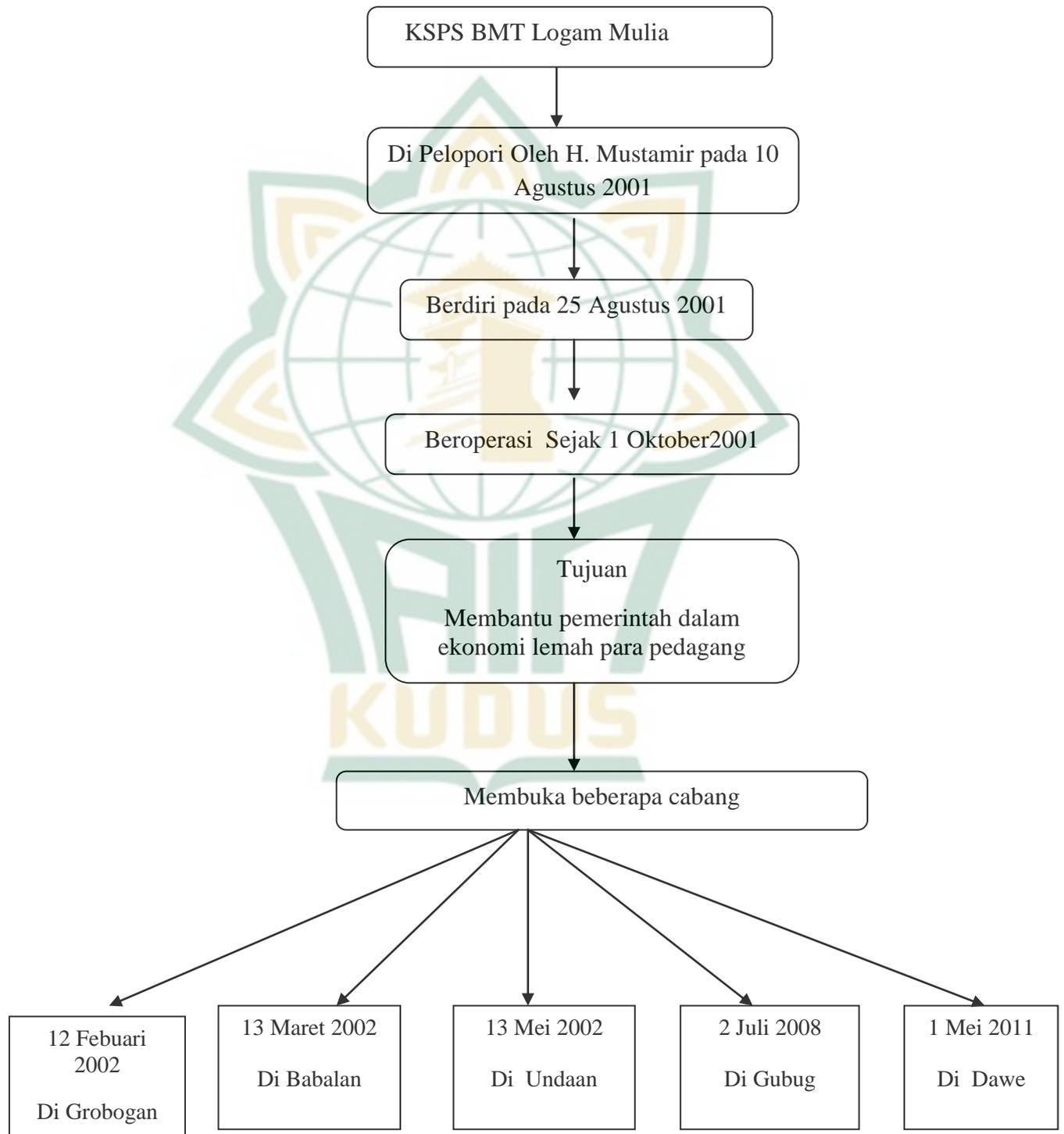
Pada tanggal 2 Juli 2005 KSPS NMT Logam Mulia membuka kantor cabang di kecamatan Gubug, dengan alamat Jl. Bhayangkara No. 64 kecamatan Gubug kabupaten Grobogan dengan jumlah karyawan 4 orang. Terakhir pada tanggal 1 Mei 2011, KSPS BMT Logam Mulia mendirikan cabang di kecamatan Dawe yang beralamatkan di Jl. Colo-Kudus KM 12 Lau kecamatan Dawe kabupaten Kudus dengan karyawan 4 orang.<sup>1</sup>



---

<sup>1</sup>Hasil Dokumentasi, pada tanggal 21 Maret 2018 pukul 09.00.

• **DIAGRAM SEJARAH KSPS BMT LOGAM MULIA CABANG KLAMBU**



### 3. Filosofi KSPS BMT Logam Mulia

#### a. Visi KSPS BMT Logam Mulia

Visi KSPS BMT Logam Mulia yaitu “Membangun Ekonomi Umat”.

#### b. Misi KSPS BMT Logam Mulia, yaitu:

- 1) Memperdayakan ekonomi umat melalui usaha simpan pinjam
- 2) Penghimpunan dan pengelolaan dana masyarakat agar aman sesuai syari’ah.
- 3) Mengembangkan usaha ekonomi produktif baik skala kecil maupun menengah serta meningkatkan kualitas hidup dan kesejahteraan umat.

#### c. Strategi KSPS BMT Logam Mulia

Strategi yang digunakan oleh KSPS BMT Logam Mulia adalah “Memberi Pelayanan dengan Cepat, Tepat, dan Terintegrasi”.

#### d. Budaya Kerja KSPS BMT Logam Mulia

Budaya kerja KSPS BMT Logam Mulia adalah sebagai berikut:

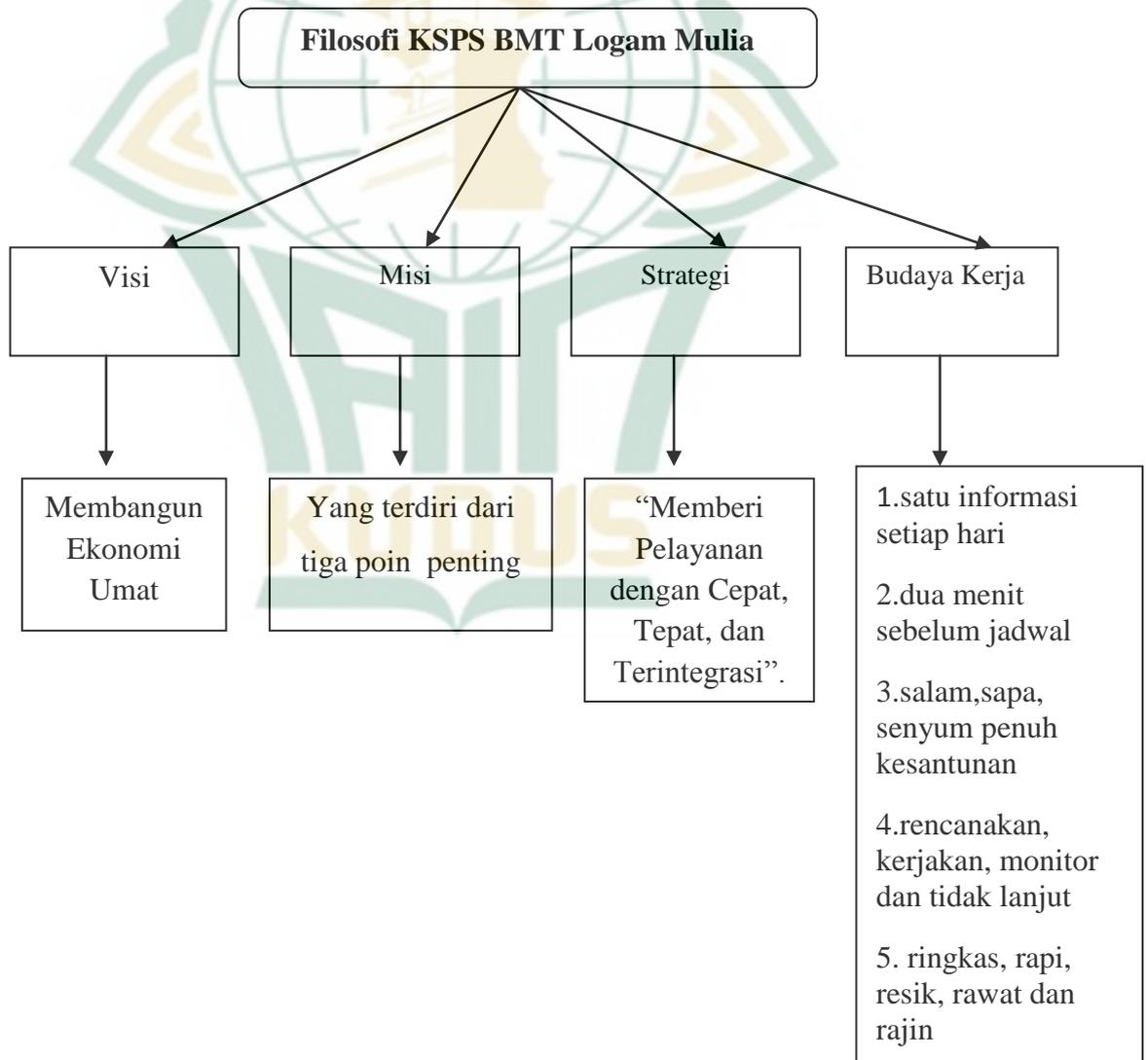
- 1) Satu informasi setiap hari  
Mendorong seluruh karyawan mencari informasi positif dan membaginya (*sharing*) untuk pengetahuan bersama.
- 2) Dua menit sebelum jadwal  
Melatih, membiasakan, dan menumbuhkan kembangkan kedisiplinan karyawan dengan hadir diruang tempat kerja minimal 2 menit sebelum kerja dan atau segala aktivitas *meeting*.
- 3) Salam, sapa, senyum penuh kesantunan  
Mendorong seluruh karyawan terbiasa memberikan pelayanan terbaik dan bersikap sopan serta santun dengan memberikan salam (*assalamualaikum*), sapa, dan senyum.
- 4) Rencanakan, kerjakan, monitor, dan tindak lanjut  
Karyawan dalam melaksanakan tugas sehari-hari senantiasa menerapkan etos kerja dan prinsip manajemen lembaga yang baik.

Dengan senantiasa membuat perencanaan, mengerjakan hingga tuntas, memantau, mengevaluasi, dan melaporkan hasilnya serta menindak lanjuti untuk membuat perbaikan.

5) Ringkas, rapi, resik, rawat, rajin

Menumbuh kembangkan kesadaran, keyakinan, dan keperdulian karyawan akan pentingnya penataan ruang kantor dan dokumen kerja yang ringkas, rapi, resik, atau bersih melalui perawatan yang dilakukan secara rutin agar tercipta lingkungan kerja yang nyaman guna meningkatkan etos kerja dan semangat berkarya.

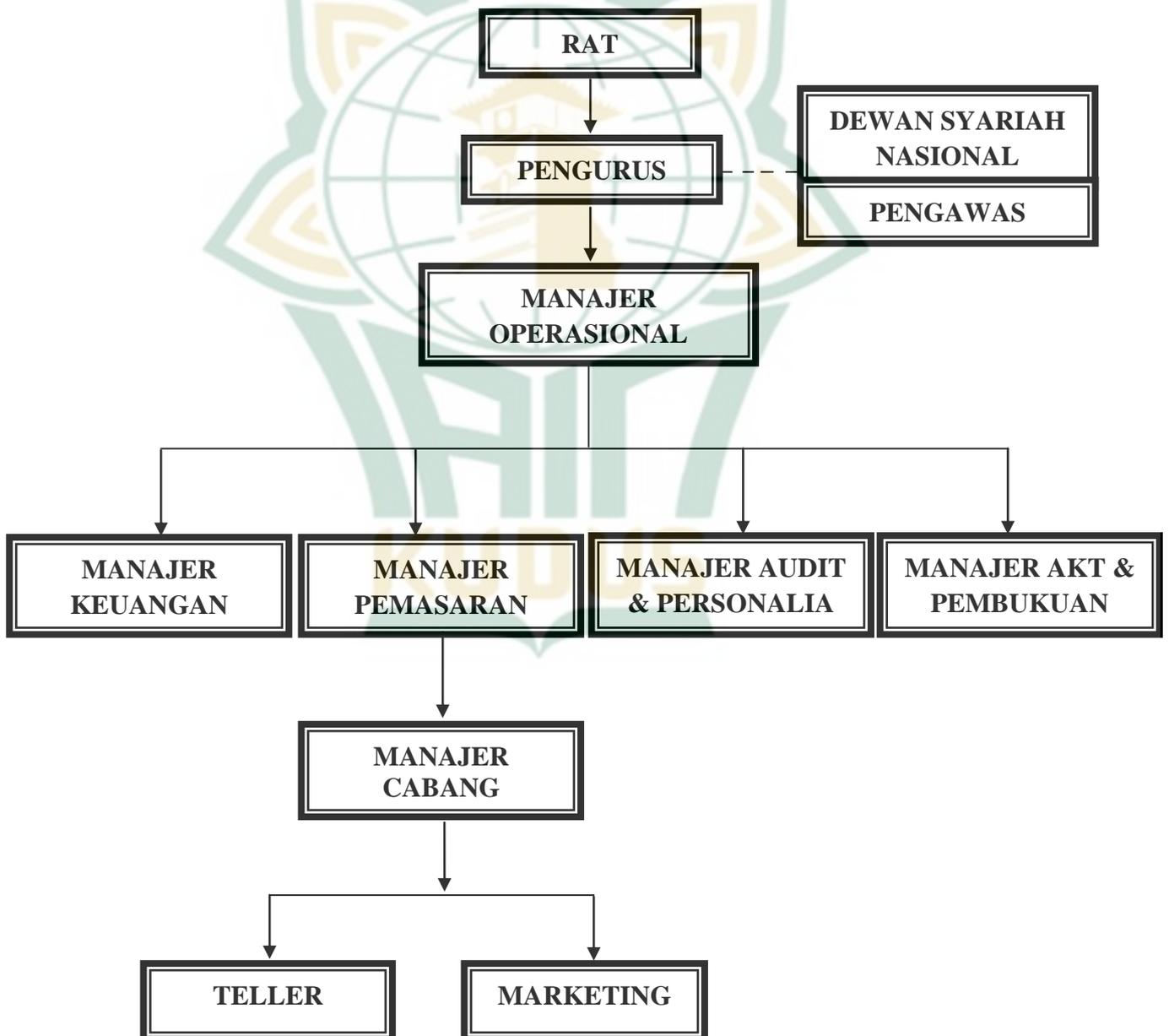
• **DIAGRAM FILOSOFI BMT LOGA MULIA**



#### 4. Struktur Organisasi

##### a. Struktur Organisasi KSPS BMT Logam Mulia

Struktur organisasi yang ada di KSPS BMT Logam Mulia sama dengan struktur 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). Untuk lebih jelasnya stuktur organisasi pada KSPS BMT Logam Mulia dapat digambarkan dalam bagan berikut ini:



Uraian Tugas dan Tanggung Jawab Pengurus KSPS BMT Logam Mulia:

**1) Pengurus**

Bertanggung Jawab kepada : Rapat Anggota Tahunan (RAT)  
membawahi: Pengelola KSPS BMT Logam Mulia

a) Tugas Pengurus

Adapun tugas-tugas pengurus KSPS BMT Logam Mulia antara lain:

- (1) Menyusun atau merumuskan arah kebijakan umum KSPS 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 atau pengelola untuk mengevaluasi laporan bulanan dan kinerja KSPS Logam Mulia.
- (5) Menyelenggarakan Rapat Anggota Tahunan (RAT) KSPS Logam Mulia tiap tahun.
- (6) Member validasi pada berkas pembiayaan yang dilakukan oleh manajer.
- (7) Membina jaringan terhadap lembaga atau instansi terkait dan pihak ketiga dalam hal penggalangan dana atau pinjaman.

b) Wewenang Pengurus

Adapun wewenang dari pengurus KSPS Logam Mulia antara lain:

- (1) Mengangkat dan memberhentikan karyawan KSPS Logam Mulia.
- (2) Memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan pengelola KSPS Logam Mulia yang jumlah melebihi batas kewenangan manajer cabang.
- (3) Mengesahkan laporan bulanan yang diajukan oleh manajer setiap bulan.

(4) Menunjuk penanggung jawab diantara pengurus yang menandatangani cek atau BG atau surat berharga lainnya.

c) Tanggung Jawab Pengurus

Adapun tanggung jawab dari pengurus KSPS Logam Mulia adalah 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) Manajer Operasional**

Bertanggung Jawab kepada Pengurus. Mengawasi langsung Manajer audit, Manajer Pemasaran, Manajer Akuntansi & Pembukuan, dan Manajer Keuangan.

a) Tugas Manajer Operasional

(1) Menjabarkan kebijakan umum KSPS Logam Mulia yang telah ditetapkan oleh Pengurus.

(2) Menyusun dan mengumpulkan Rancangan Anggaran Rencana Kerja untuk tahun buku yang akan datang kepada Pengurus yang selanjutnya dibawa/diajukan kepada Rapat Anggota Tahunan (RAT).

(3) Menandatangani Perohonan keanggotaan dan member persetujuan menolak keanggotaan nasabah BMT.

(4) Menerima serta melakukan analisis terhadap laporan-laporan yang disampaikan oleh sub Bagian Keuangan, Marketing, dan sub Bagian Personalia.

(5) Melaksanakan dan memonitoring pelaksanaan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan serta menganalisa prosedur operasional cabang.

- (6) Menyampaikan laporan berkala kepada atasan mengenai hasil aktivitas serta proses yang berlangsung dalam operasional pusat dan cabang.
  - (7) Menyusun dan mengajukan daftar perubahan biaya operasional 4 bulan sekali serta menyusun dan mengajukan daftar perubahan biaya gaji tiap 6 bulan sekali.
- b) Wewenang Manajer Operasional
- (1) Mengajukan usulan kepada pengurus tentang pengangkatan dan pemberhentian pengelola KSPS BMT 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,
    - (a) Member validasi pada berkas pembiayaan yang diajukan oleh Manajer Pemasaran.
    - (b) Atas persetujuan Pengurus menandatangani cek dan dokumen-dokumen penting serta menyetujui biaya-biaya lain di luar cost anggaran yang sudah ditentukan.
- c) Tanggung Jawab Manajer Operasional
- (1) Bertanggung jawab atas terlaksananya program kerja.
  - (2) Bertanggung jawab penuh atas kualitas sumber daya insane dari pengelola KSPS BMT Logam Mulia.
  - (3) Bertanggung jawab secara umum tentang berbagai bentuk penyimpanan dan penyelewengan atau penyalahgunaan atau kekeliruan yang dilakukan oleh pengelola KSPS BMT Logam Mulia.
  - (4) Mengutamakan harta kekayaan KSPS BMT Logam Mulia agar terlindung dari bahaya kebakaran atau pencurian atau perampokan dan pengerusakan.
- d) Indikator Prestasi
- (1) Tercapainya target perasional penjualan yang telah ditentukan.

- (2) Ketepatan waktu menyampaikan laporan aktivitas cabang dan pemasaran.
- (3) Keakuratan dan kelengkapan laporan yang dihasilkan.

### 3) Manajer Pemasaran

Hunungan dengan Atasan langsung: Manajer Operasional, bawahan langsung: Manajer Cabang.

#### a) Tugas Manajer Pemasaran

- (1) Melaksanakan dan menjabarkan kebijakan umum dibidang pemasaran yang digariskan oleh Manajer Operasional
- (2) Memimpin dan mengarahkan pengelola teknis operasional pemasaran sesuai dengan kebijakan umum yang telah dutetapkan oleh manajer Operasional.
- (3) Bersama Manajer Cabang menyusun job description dan time schedule pemasaran yang berhubungan dengan funding, lending dan konfirmasi.
- (4) Membuat laporan secara periodic kepada Manajer Operasional yang berhubungan dengan posisi simpanan, posisi pembiayaan dan konfirmasi.
- (5) Melakukan atau mendelegasi suvey pembiayaan besar.

#### b) Wewenang Manajer Pemasaran

- (1) Menyetujui atau menolak pembiayaan.
- (2) Berhak member teguran, kritik terhadap Manajer Cabang dalam rangka memacu kreativitas dan membentuk etos kerja professional.
- (3) Mendisposisi berkas permohonan pembiayaan cabang.
- (4) Mengatue tata cara penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan Manajer Cabang dengan pendekatan ukhuwah Islamiyyah.
- (5) Mengusulkan pembukuan cabang baru kepada pengurus dan General Manajer.

c) Tanggung Jawab Manajer Pemasaran

- (1) Bertanggung jawab atas tercapainya target pemasaran yang ditentukan, baik funding maupun lending.
- (2) Bertanggung jawab atas kelengkapan administrasi pembiayaan.
- (3) Bertanggung jawab atas kelancaran aktiva perwakilan sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan.
- (4) Bertanggung jawab atas pengambilan keputusan yang berkaitan dengan persetujuan kegiatan operasional sesuai otoritas yang dimiliki.

d) Indikator Prestasi

- (1) Tercapainya target masuk sesuai dengan target yang telah disetujui.
- (2) Jumlah konsumen kredit yang telah dicapai.
- (3) Keakuratan dan kelengkapan laporan yang dihasilkan.
- (4) Ketepatan waktu penyampaian laporan.
- (5) Keberhasilan dalam pembinaan team perwakilan.

**4) Manajer Akuntansi dan Pembukuan**

Hubungan dengan Atasan Langsung: Manajer Operasional, bawahan langsung: Teller Cabang

a) Tugas Manajer Akuntansi dan Pembukuan

- (1) Melaksanakan dan menjabarkan kebijakan umum KSPS BMT Logam Mulia yang telah digariskan oleh Manajer Operasional.
- (2) Mengelola dan mengawasi pemasukan dan pengeluaran biaya operasional.
- (3) Mengawasi kelengkapan bukti-bukti pembukuan dan pencatatan transaksi.
- (4) Membuat laporan harian secara rutin posisi cash flow, posisi kas dan Bank, jumlah realisasi pembiayaan, posisi pencapaian Simpanan Mulia dan Simpanan Berjangka, posisi penggunaan konsolidasi dan laporan keuangan kantor pusat.
- (5) Mendokumentasikan berkas pembiayaan.

- (6) Menyusun kriteria pembiayaan tidak lancar, macet dan pembiayaan bermasalah.
  - (7) Memeriksa kebenaran laporan keuangan cabang.
  - (8) Memeriksa kebenaran kas tunai dengan kas neraca pada kantor cabang (cek fisik keuangan).
- b) Wewenang Manajer Akuntansi dan Pembukuan
- (1) Melakukan koordinasi dengan teller cabang yang berkaitan dengan administrasi, pembukuan dan keuangan.
  - (2) Mengatur distribusi kebutuhan inventaris dan perlengkapan kantor.
  - (3) Berhak member teguran, kritik dan saran kepada teller cabang dalam rangka memacu kreativitas dan membentuk etos kerja professional.
- c) Tanggung Jawab Manajer Akuntansi dan Pembukuan
- (1) Bertanggung jawab atas kelancaran distribusi keuangan dari dan ke kantor cabang.
  - (2) Bertanggung jawab atas saldo akhir harian dengan saldo akhir tunai
  - (3) Bertanggung jawab atas keamanan barang jaminan atau agunan yang ada di KSPS BMT Logam Mulia.
  - (4) Bertanggung jawab atas lancarnya mekanisme laporan dan administrasi pembukuan.
  - (5) Bertanggung jawab atas pengarsipan berkas, surat dan dokumen administrasi lainnya.
  - (6) Bertanggung jawab atas keakuratan dan kebenaran pencatatan transaksi akuntansi dan keuangan pusat.
  - (7) Bertanggung jawab atas ketersediaannya informasi akuntansi dan keuangan perwakilan yang akurat lengkap dan tepat waktu.
- d) Indikator Prestasi
- (1) Lancarnya mekanisme pelaporan.
  - (2) Laporan keuangan tepat waktu.

- (3) Terjaganya rasio keuangan yang sehat.
- (4) Kelengkapan dan keakuratan data akuntansi dan keuangan yang dihasilkan.
- (5) Keabsahan kelengkapan dan kebenaran bukti-bukti transaksi penerimaan dan pengeluaran.
- (6) Kerapihan penyimpanan dan keamanan dokumen bukti-bukti transaksi.

#### **5) Manajer Audit dan Personalia**

Hubungan dengan atasan langsung: Manajer Operasional, bawahan langsung: Manajer Cabang

##### **a) Tugas Manajer Audit dan Personalia**

- (1) Melaksanakan dan mengawasi pelaksanaan kebijakan-kebijakan mengenai fungsi personalia dalam perwakilan
- (2) Menyimpan, memelihara, dan menjaga kerahasiaan data karyawan, perjanjian karyawan dengan perusahaan dan dokumen-dokumen yang lainnya.
- (3) Mengatur dan mengawasi administrasi kepegawaian.
- (4) Bertindak sebagai fasilitator dalam meningkatkan hubungan antar karyawan.
- (5) Menkoordinir perhitungan gaji masing-masing karyawan setiap bulannya termasuk tunjangan lainnya.

##### **b) Wewenang Manajer Audit dan Personalia**

- (1) Melaksanakan pemeriksaan di semua lini.
- (2) Menindak lanjuti penemuan-penemuan hasil pemeriksaan.
- (3) Mengusulkan pada manajer operasional sanksi atas penyelewengan/pelanggaran yang terjadi.

##### **c) Tanggung Jawab Manajer Audit dan Personalia**

- (1) Bertanggung jawab atas system pengawasan bersama Manjer Akuntansi dan Pembukuan, menyiapkan data yang dibutuhkan akuntan public.
- (2) Bertanggung jawab atas terlaksananya fungsi personalia.

(3) Bertanggung jawab atas kelancaran proses pembuatan data karyawan.

d) Indikator Prestasi

(1) Efektivitas proses administrasi kepegawaian yang dijalankan.

(2) Jumlah keluhan terhadap aktivitas administrasi kepegawaian.

(3) Keakuratan data karyawan.

**6) Manajer Keuangan**

Atasan langsung: manajer Operasional, bawahan langsung: teller cabang.

a) Tugas Manajer Keuangan

(1) Melakukan pencatatan, pendataan, pelayanan informasi kepada nasabah.

(2) Membuat laporan neraca, laba rugi, mutasi kas harian dilampiri slip transaksi.

(3) Menganalisis kebutuhan dana yang diperlukan perwakilan dan sumber dana yang akan diperoleh serta mengawasi pengelolaan dan pengalokasian dana.

(4) Memonitor kegiatan penyerahan, penyimpanan dan pengambilan surat-surat berharga serta pembayaran kredit ke/dari nasabah.

(5) Mengikuti perkembangan peraturan dibidang keuangan.

b) Wewenang Manajer Keuangan: memberikan saran kepada teller cabang sehubungan dengan administrasi pembukuan.

c) Tanggung Jawab Manajer Keuangan

(1) Bertanggung jawab atas pengaturan arus kas perusahaan agar pengelolaan keuangan diperwakilan masing-masing menjadi optimal.

(2) Bertanggung jawab atas transaksi pengeluaran dan penerimaan uang yang terjadi di masing-masing cabang.

- (3) Bertanggung jawab atas tersedianya keuangan yang memadai untuk pencairan dan pengendalian operasional perwakilan masing-masing cabang.

d) Indikator Prestasi

- (1) Likuiditas perwakilan sebagai hasil dari pengelolaan dan penggunaan dana.
- (2) Keabsahan kelengkapan dan kebenaran bukti-bukti transaksi.
- (3) Tersedianya informasi keuangan dan perinci yang lengkap dan akurat.
- (4) Ketepatan waktu penyampaian informasi keuangan.
- (5) Kerapian penyimpanan dan keamanan dokumen dan surat berharga yang tersimpan di perwakilan masing-masing.

Sedangkan struktur organisasi KSPS BMT Logam Mulia cabang Klambu adalah sebagai berikut:



1) Manajer Cabang:

Atasan langsung: manajer pemasaran, bawahan langsung: pemasaran kantor cabang dan teller cabang.

a) Tugas Manajer Cabang

- (1) Bersama-sama dengan Kepala Area, Operasional Manager dan para Kepala Bagian lainnya menyusun anggaran untuk Cabangnya diantaranya Budget Promosi, Budget Marketing dan Pemasaran.

- (2) Mengambil keputusan-keputusan penting berkaitan dengan kegiatan operasional di cabang masing-masing serta menekan 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 di perwakilan masing-masing sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang ditetapkan oleh Departemen Keuangan dan Departemen Pemasaran Pusat.
- (5) Melaksanakan dan memonitor pelaksanaan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan serta prosedur operasional cabang.
- (6) Menerima serta melakukan analisis terhadap laporan-laporan yang disampaikan oleh Sub Bagian Keuangan, Penagihan dan Sub Bagian Pemasaran.
- (7) Membina hubungan baik dengan pihak-pihak terkait sehubungan dengan aktivitas pemasaran di masing-masing perwakilan.
- (8) Menyampaikan laporan berkala kepada Manager Operasional mengenai hasil aktivitas serta proses berlangsung dalam Operasional Cabang.
- (9) Membina/mendidik dan memonitor pekerjaan yang dilakukan oleh bawahan langsung.
- (10) Menjaga keharmonisan Kerja antar Divisi pada umumnya dan semua karyawan pada khususnya.
- (11) Mengatur pembagian tugas serta wilayah yang harus diinput tiap-tiap Team Marketing.
- (12) Menganalisis berkas konsumen kredit yang masuk serta memeriksanya sebelum dilakukan akad/perjanjian kredit.

- (13) Melakukan konfirmasi kepada konsumen atas kebenaran, keabsahan dan kelengkapan dokumen-dokumen yang diperlukan untuk Pengajuan Kredit.
  - (14) Melakukan interview terhadap calon karyawan yang baru dengan koordinasi dari bagian personalia.
  - (15) Memberikan peringatan atau sanksi terhadap karyawan yang tidak melakukan tugasnya dengan baik atau melakukan manipulasi terhadap keuangan atau data konsumen sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan serta menginformasikan hal ini kepada Atasan atau bagian Personalia.
  - (16) Menganalisis kondisi pasar, termasuk informasi mengenai aktivitas serta strategi para koompetitor dan mendiskusikannya dengan Kepala Area.
  - (17) Melakukan penilaian atas kerja bawahan langsung.
  - (18) Melakukan tugas-tugas lain yang diminta oleh atasan serta Manajemen Perusahaan.
- b) Wewenang Manajer Cabang
- (1) Melakukan pembinaan yang berstruktur terhadap karyawan cabang demi peningkatan sumber daya manusia yang islami.
  - (2) Memvalidasi pembiayaan.
  - (3) Mendelegasikan tugas kepada staff pemasaran dan teller cabang sesuai dengan kebutuhan.
- c) Tanggung Jawab Manajer Cabang
- (1) Bertanggung jawab atas tercapainya target pertumbuhan cabang.
  - (2) Bertanggung jawab atas kebenaran dan kelengkapan administrasi laporan yang disusun oleh teller cabang.
  - (3) Bertanggung jawab atas keamanan jaminan pembiayaan di Kantor Cabang.
  - (4) Bertanggung jawab atas kelengkapan berkas data pembiayaan.

- (5) Bertanggung jawab atas dedikasi dan loyalitas kantor cabang dalam rangka membangun etos kerja yang kompetitif, rasional dan produktif.
  - (6) Bertanggung jawab atas kenyamanan suasana kerja di kantor cabang.
- d) Indikator Prestasi
- (1) Tercapainya target 80% .
  - (2) Realisasi penjualan unit dibandingkan dengan target penjualan yang telah ditentukan.
  - (3) Tercapainya target operasional *funding, lending, collection* yang telah ditentukan.
  - (4) Ketepatan penyampaian laporan aktivitas cabang.
  - (5) Keakuratan dan kelengkapan laporan yang dihasilkan.

## 2) **Teller Kantor Cabang**

Hubungan *teller* cabang. Atasan langsung: manajer cabang, manajer administrasi dan pembukuan, *teller* pusat.

- a) Tugas *Teller* Kantor Cabang
- (1) Memberikan pelayanan anggota, dalam hal transaksi uang tunai seperti: penyetoran simpanan, angsuran pembiayaan, penarikan simpanan, pembiayaan, ZIS, dll.
  - (2) Menerima, menyusun, dan menghitung secara berhati-hati tiap setoran tunai dari anggota dan calon anggota.
  - (3) Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui oleh Manajer Cabang.
  - (4) Menandatangani formulir-formulir serta slip-slip dari anggota serta memasukkan data manual dan komputer.
- b) Wewenang *Teller* Kantor Cabang
- (1) Memberikan saran kepada manajer cabang sehubungan dengan kegiatan pembiayaan agar kas cabang dalam kondisi sehat.

- (2) Memberikan keterangan kepada nasabah mengenai direalisasi atau tidak permohonan pembiayaan apabila manajer cabang tidak berada di kantor.
- c) Tanggung Jawab Teller Kantor Cabang
- (1) Bertanggung jawab atas ketidakcocokan atas saldo akhir laporan harian kas dengan saldo akhir tunai.
  - (2) Bertanggung jawab atas penyerahan uang hasil penagihan serta dokumen pendukung lain.
  - (3) Bertanggung jawab atas peralatan dan perlengkapan kerja teller.
- d) Indikator Prestasi
- (1) Kepastian kecocokan kas riil dengan neraca.
  - (2) Memastikan penyetoran kas ke pusat.
  - (3) Menjamin kelengkapan bukti transaksi harian cabang.
  - (4) Menjamin ketepatan laporan neraca keuangan setiap hari.
  - (5) Tercapainya target operasional dan terpenuhinya pelayanan yang ramah dan member kepuasan kepada nasabah.
  - (6) Ketepatan waktu penyamaan laporan, keakuratan dan kelengkapan laporan.

### 3) Marketing Kantor Cabang

Hubungan marketing kantor cabang: atasan langsung dari marketing kantor cabang adalah manajer cabang

#### a) Tugas Marketing Kantor Cabang

Melaksanakan kebijakan operasional yang telah ditetapkan manajer cabang:

- (1) Funding (penggalangan dana), seperti:
  - (a) Mencari sumber-sumber dana murah dengan melihat peluang baik dari anggota maupun dari pihak ketiga.
  - (b) Membuat laporan operasional pemasaran secara rutin.
- (2) Lending (pembiayaan) seperti:
  - (a) Melakukan survey pembiayaan.
  - (b) Mencari nasabah pembiayaan prospektif.

- (c) Menerima daftar permohonan pembiayaan.
- (d) Membuat data nasabah pembiayaan.
- (e) Membuat laporan secara rutin.
- (3) Konfirmasi, seperti:
  - (a) Melakukan konfirmasi dan pembinaan nasabah.
  - (b) Bersama manajer cabang menyusn data pembiayaan bermasalah.
  - (c) Melakukan penanganan pembiayaan bermasalah.
  - (d) Membuat laporan rutin tentang perkembangan nasabah bermasalah.
- b) Wewenang Marketing Kantor Cabang
  - (1) Bersama dengan manajer cabang menyetujui pembiayaan.
  - (2) Mendesposisi berkas permohonan pembiayaan.
  - (3) Mengatur tata cara penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan manajer cabang dengan mengutamakan pendekatan Ukhuwah Islamiyah.
  - (4) Mengusulkan strategi pemasaran dalam rangka memajukan cabang.
- c) Tanggung Jawab Marketing Kantor Cabang
  - (1) Bertanggung jawab atas tercapainya target pemasaran.
  - (2) Bertanggung jawab atas kelengkapan administrasi pembiayaan.
- d) Indikator Prestasi
  - (1) Tercapainya target operational funding, lending, collection yang telah ditentukan.
  - (2) Ketepatan waktu penyampaian laporan.
  - (3) Keakuratan dan kelengkapan laporan.<sup>2</sup>

## 5. Ruang Lingkup Produk

Sistem yang digunakan dalam KSPS BMT Logam Mulia baik pada produk simpanan maupun produk pembiayaan adalah dengan sistem profit sharing yang terdiri dari dua bagian, meliputi:

---

<sup>2</sup>Hasil Dokumentasi, pada tanggal 21 Maret 2018 pukul 09.00

### 1) *Funding* (Simpanan)

*Funding* adalah salah satu bagian yang paling fundamental bagi suatu lembaga keuangan karena dari simpanan dana yang masuk dapat diputar kembali. Simpanan mempunyai peranan yang sangat penting dalam mendukung laju kuat dan lemahnya KSPS. Jika simpanan dalam KSPS itu lemah, maka sirkulasi likuiditasnya akan lemah. Hal ini dikarenakan tidak ada keseimbangan antara dana yang masuk dan keluar.

Kepercayaan merupakan prinsip utama yang diterapkan dalam manajemen *funding* di KSPS BMT Logam Mulia. Kemauan masyarakat untuk menaruh dananya pada KSPS BMT Logam Mulia sangat dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan masyarakat itu sendiri. Produk-produk di KSPS BMT Logam Mulia yang termasuk dalam simpanan adalah:

#### a. Simpanan Mulia

Merupakan simpanan yang sewaktu-waktu bisa diambil, di mana setoran awal RP 10.000,- setoran selanjutnya, minimal RP 5.000,- dan bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian. Adapun keuntungan menggunakan simpanan mulia yaitu sebagai berikut:

- 1) Tidak terbebani biaya administrasi
- 2) Dapat diambil sewaktu-waktu.

#### b. Simpanan Berjangka, adalah tabungan atau simpanan masyarakat yang transaksinya pada saat jatuh tempo. Biasanya diawali dengan setoran

Rp. 500.000,-. Jangka waktu simpanan terdiri dari 6 bulan dan 12 bulan. Adapun keuntungan menggunakan simpanan berjangka yaitu sebagai berikut:

- 1) Sebagai sarana investasi jangka panjang
- 2) Penyimpanan memperoleh bagi hasil sesuai dengan nisbah yang ditentukan.

3) Dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan.

c. Simpanan Siswa, adalah tabungan atau simpanan yang diperuntukkan untuk siswa sekolah.

## 2) *Lending* (Pembiayaan)

Pembiayaan menggunakan akad mudhorobah, dimana akad ini adalah pembiayaan dengan prinsip bagi hasil antara BMT dan anggota dimana modal kerja sepenuhnya oleh BMT sedangkan anggota hanya menyediakan usaha dan manajemennya. Hasil keuntungan akan dibagikan sesuai dengan kesepakatan bersama berdasarkan ketentuan bagi hasil.

Dalam sistem pembiayaan di KSPS BMT Logam Mulia ada dua jenis produk Pembiayaan:

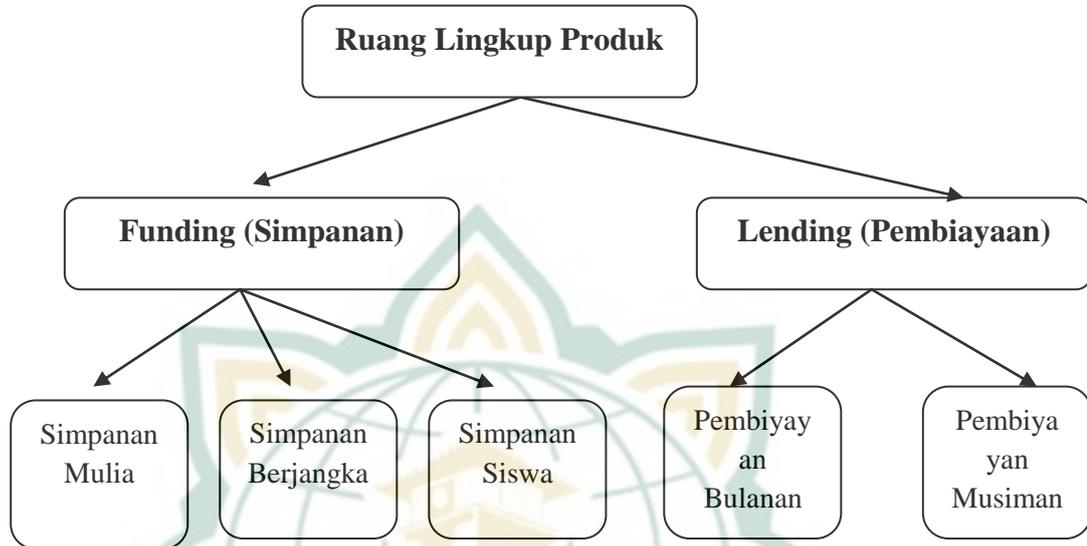
### a. **Pembiayaan Bulanan**

Pembiayaan bulanan merupakan pembiayaan yang dilakukan dengan cara anggota mengangsur setiap bulannya sesuai dengan ketentuan dan keputusan dari KSPS BMT Logam Mulia. Bagi hasil setiap bulannya sebesar 2,5% perbulan dan dipotong dengan biaya administrasi 3% setiap melakukan pembiayaan namun ini hanya dikenakan pada awal pembiayaan.

### b. **Pembiayaan Musiman**

Pembiayaan musiman merupakan pembiayaan yang cara pembayarannya dilakukan sekaligus dalam jangka waktu 6 bulan. Setiap bulannya anggota hanya membayar bagi hasilnya saja ke KSPS BMT Logam Mulia. Kemudian setelah bulan ke enam setelah jatuh tempo anggota membayar semua pinjaman beserta bagi hasilnya bulan ke enam. Untuk bagi hasil pembiayaan jangka waktu enam bulan sebesar 3,5% perbulan. Jika nasabah tidak dapat melunasi maka akan diperpanjang selama empat bulan dalam pelunasan, setiap bulannya anggota hanya membayar bagi hasilnya saja.

• **DIAGRAM RUANG LINGKUP PRODUK**



**Keterangan**

1. *Funding* (Simpanan)

- a. Simpanan Mulia (Simpanan yang bisa diambil sewaktu-waktu)
- b. Simpanan Berjangka (Simpanan yang bisa diambil dengan batas waktu 6 bulan dan 12 bulan)
- c. Simpanan Siswa (Tabungan atau simpanan yang diperuntukkan untuk siswa sekola)

2. *Lending* (Pembiayaan)

- a. Pembiayaan Bulanan (Pembiayaan bulanan merupakan pembiayaan yang dilakukan dengan cara anggota mengangsur setiap bulannya sesuai dengan ketentuan dan keputusan dari KSPS BMT Logam Mulia)
- b. Pembiayaan Musiman (Pembiayaan musiman merupakan pembiayaan yang cara pembayarannya dilakukan sekaligus dalam jangka waktu 6 bulan)

## 6. Jumlah Nasabah

Data jumlah nasabah yang diperoleh dari bulan Januari-April 2018.<sup>3</sup>

Data keseluruhan nasabah ada di lampiran 4.

Tabel 4.1

Jumlah Nasabah Secara Keseluruhan

Nama Pasar	Jumlah Nasabah
Pasar Klambu	156
Pasar Brati	56
Pasar Taruman	53
Jumlah	265

## B. Hasil Penelitian

### 1. Data tentang faktor-faktor yang Mempengaruhi Nasabah Menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu

- a. Produk yang digunakan dalam penelitian di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu

*Funding* adalah salah satu bagian yang paling fundamental bagi suatu lembaga keuangan karena dari simpanan dana yang masuk dapat diputar kembali. Simpanan mempunyai peranan yang sangat penting dalam mendukung laju kuat dan lemahnya KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu. Jika simpanan dalam KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu itu lemah, maka sirkulasi likuiditasnya akan lemah. Hal ini dikarenakan tidak ada keseimbangan antara dana yang masuk dan keluar.

Kepercayaan merupakan prinsip utama yang diterapkan dalam manajemen *funding* di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu. Kemauan masyarakat untuk menaruh dananya pada KSPSBMT Logam Mulia Cabang Klambu sangat dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan masyarakat itu sendiri. Produk simpanan yang ada di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu yang digunakan

<sup>3</sup>Hasil Dokumentasi, pada tanggal 21 Maret 2018 pukul 09.00.

dalam penelitian ini yakni Simpanan Mulia. Simpanan Mulia merupakan produk simpanan yang bisa diambil oleh anggota sewaktu-waktu untuk kebutuhan sehari-hari. Akad yang digunakan dalam simpanan mulia adalah akad *Wadhi'ah Yad Dhomanah* dimana pihak nasabah menitipkan danannya kepada pihak pengelola dan pihak pengelola diberi kewenangan untuk memanfaatkan dengan bagi hasil sesuai kesepakatan. Akad yang dipakai disini adalah *wadi'ah yad dhamamah*, yaitu akad yang dimana anggota menitipkan dananya dan akan dikelola untuk pembiayaan, baik untuk pembiayaan sistem musiman (sekaligus) maupun pembiayaan system bulanan (flat)

Sedangkan ketentuan umum simpanan mulia di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu adalah:

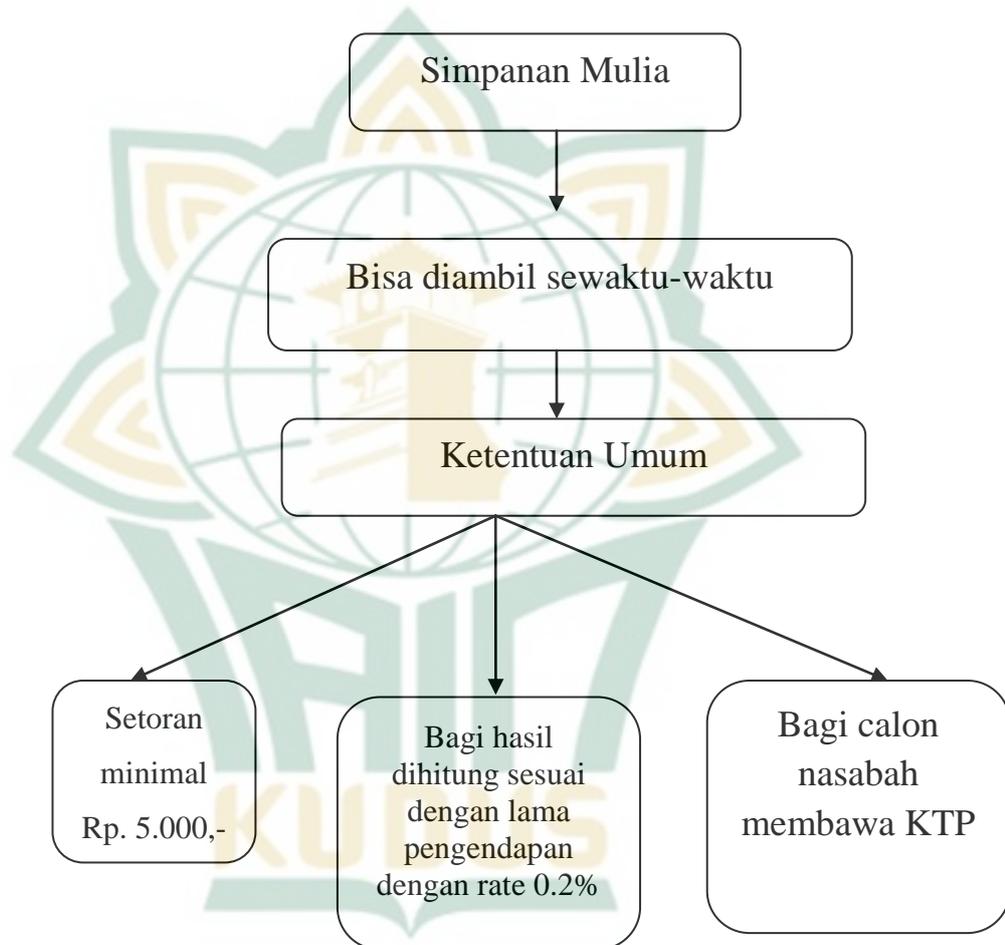
- a) Setoran minimal Rp. 5.000,-
- b) Bagi hasil dihitung sesuai dengan lama pengendapan dananya dengan rate sebesar 0.2%
- c) Bagi calon anggota baru harus menyodorkan KTP pada saat pendaftaran.

Setelah transaksi dilakukan secara manual, kemudian ketahap entry data kekomputer, langkah-langkahnya yaitu: Buka Aplikasinya → Klik menu transaksi Klik Tabungan → Masukkan Nomor → Simpanan. Jika penyimpanan, pilih yang penyetoran, sedangkan jika simpanan ditarik, pilih penarikan → Masukkan nominal sesuai jumlah dananya → Klik Simpan Untuk mengulangi transaksi kembali, → Klik menu tambah, → klik titik tiga dan masukkan kembali Nomor Simpanan, begitu seterusnya.

Sedangkan pendataan anggota baru jika manual cukup dengan pemberian buku tabungan baru, yang nanti datanya akan dimasukkan ke komputer. Adapun langkah-langkahnya yaitu: → Klik menu

pendaftaran ⇒ Pilih Nasabah Masukkan data nasabah ⇒ Pilih Simpanan Mulia ⇒ Klik Simpan<sup>4</sup>.

- **DIAGRAM PRODUK YANG DIGUNAKAN DALAM PENELITIAN DI KSPS BMT LOGAM MULIA CABANG KLAMBU**



---

<sup>4</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Bisri Mustofa, selaku Manajer KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu, pada tanggal 8 Maret 2018.

- b. Data tentang faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah menabung di KSPS BMT Logam Mulia cabang klambu

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah menabung di KSPS BMT Logam Mulia cabang klambu yang dilakukan untuk mengetahui faktor yang lebih dominan diantara berapa variabel yang telah ditentukan yakni Pelayanan, produk, sistem bagi hasil dan lokasi. Faktor yang lebih dominan nantinya digunakan sebagai strategi yang perlu ditingkatkan lagi untuk menambah jumlah nasabah di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.

Dari beberapa variabel yang telah ditentukan yakni pelayanan, produk, sistem bagi hasil dan lokasi ada beberapa perbedaan yang medominasi satu salam lain.

1). Variabel pelayanan

Adanya variabel pelayanan ini terkait dengan pertimbangan nasabah dalam mengambil keputusan terkait pemilihan BMT yang akan dipilih dan variabel pelayanan ini juga salah satu upaya yang dilakukan oleh BMT untuk mempertahankan loyalitas para nasabahnya.

Menurut Bapak Bisri Mustofa selaku Manajer Cabang Klambu di KSPS BMT Logam Mulia beliau mengungkapkan bahwa:

“Sistem pelayanannya kita menggunakan sistem jemput bola, sistem ini kita gunakan untuk memudahkan nasabah agar mereka tidak perlu datang ke kantor KSPS BMT Logam Mulia cabang Klambu dilihat kan nasabah kita ada di tiga pasar yang lokasinya berbeda, seperti nasabah di Pasar Brati dan Pasar Taruman yang jauh dari kantor KSPS BMT Logam Mulia cabang Klambu”.<sup>5</sup>

Untuk membuktikan apakah sistem pelayanan yang dilakukan dengan sistem jemput bola maka penulis mewawancarai beberapa

---

<sup>5</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Bisri Mustofa, selaku Manajer KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu, pada tanggal 8 Maret 2018.

nasabah, nasabah ini terdiri dari tiga pasar yang terdiri dari Pasar Klambu, Pasar Brati dan Pasar Taruman.

Menurut nasabah di Pasar Klambu yakni Ibu Halimah pedagang ikan panggang mengatakan bahwa:

“Sistem pelayanannya jemput bola, karyawannya datang kesini untuk mengambil uang tabungan di tempat kami, jadi kita tidak perlu datang jauh-jauh ke kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu”<sup>6</sup>

Sedangkan menurut Ibu Lika pedagang pakaian di Pasar Klambu mengatakan:

“Sistem pelayanannya baik, karyawan datang kepasar mengambil uang tabungan kita.”<sup>7</sup>

Dan dilihat dari nasabah yang ada di Pasar Brati, menurut Ibu Sri penjahit di pasar brati mengatakan bahwa:

“Sistem pelayannya jemput bola, maksudnya itu karyawan datang ke toko kita untuk mengambil uang tabungan kita”<sup>8</sup>

Juga menurut Ibu Aminah pedagang perabot rumah tangguh di Pasar Brati, mengatakan:

“Sistem pelayanannya jemput bola mbak, karyawannya datang kesini untuk mengambil uang tabungan di tempat kami, jadi kita tidak perlu datang jauh-jauh ke kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.”<sup>9</sup>

Dilihat dari pendapat para nasabah di Pasar Taruman, menurut Ibu Zakiyah pedagang tas dan sepatu, beliau mengatakan bahwa:

“Sistem pelayanannya karyawan datang ketempat kita untuk mengambil uang tabungan kita, jadi saya merasa dimudahkan,

---

<sup>6</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Halimah Pedagang Ikan Panggang di Pasar Klambu, pada tanggal 20 Maret 2018.

<sup>7</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Lika Pedagang Pakaian di Pasar Klambu, pada tanggal 20 Maret 2018.

<sup>8</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Sri Penjahit di Pasar Brati, pada tanggal 28 Maret 2018.

<sup>9</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Aminah Pedagang prabot rumah tangguh di Pasar Brati, pada tanggal 28 Maret 2018.

jadi kita tidak perlu repot-repot datang ke kantor KSPS BMT Logam mulia Cabang Klambu.”<sup>10</sup>

Dan menurut Ibu Zulaikah pedagang pakaian di Pasar Taruman, mengatakan bahwa:

“Sistem pelayanannya jemput bola, kalo kita mau nabung kita tidak perlu jauh-jauh datang ke kantor KSPS BMT Logam Mulia cabang Klambu tapi karyawannya yang datang ketempat kita”<sup>11</sup>

Dari beberapa pendapat nasabah di Pasar Klambu, Pasar Brati dan Pasar Taruman menunjukkan bahwa sistem pelayanan yang di berikan menggunakan sistem jemput bola ini sangat efektif dalam menarik nasabah agar menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.

## 2). Variabel produk

Variabel kualitas produk juga salah satu faktor yang mempengaruhi nasabah sebelum memutuskan untuk memilih suatu BMT. Seorang calon nasabah akan mempertimbangkan produk-produk yang disediakan serta kebutuhan personal nasabah akan suatu produk tersebut, mekanisme untuk memperoleh produk tersebut, keunikan produk yang ditawarkan atau keunggulan produk di suatu BMT yang dituju berbeda dari BMT lainnya.

Menurut Bapak Bisri Mustofa selaku Manajer Cabang Klambu di KSPS BMT Logam Mulia beliau mengungkapkan bahwa:

“Produk yang ditawarkan di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu yakni simpanan mulia. Simpanan mulia itu merupakan produk simpanan yang bias diambil sewaktu-waktu untuk keperluan sehari-hari. Akad yang digunakan adalah akad *wadhi`ah yad dhamanah* dimana pihak nasabah menitipkan dananya kepada pihak pengelola, dan pihak pengelola diberi

<sup>10</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Zulaikah Pedagang Pakaian di Pasar Taruman, pada tanggal 23 Maret 2018.

<sup>11</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Zakiyah Pedagang tas dan sepatu di Pasar Taruman, pada tanggal 23 Maret 2018.

kewenangan untuk memanfaatkan dengan bagi hasil sesuai kesepakatan.”<sup>12</sup>

Untuk melihat apakah produk yang ditawarkan oleh pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu sesuai dengan harapan nasabah atau belum, penulis mewawancarai beberapa nasabah, nasabah ini terdiri dari tiga pasar yang terdiri dari Pasar Klambu, Pasar Brati Dan Pasar Taruman.

Menurut Ibu Aminah nasabah di Pasar Brati mengatakan bahwa:

“saya menggunakan simpanan mulia, karna simpanan ini sesuai dengan kebutuhan saya yakni jika saya sewaktu-waktu membutuhkan uang maka pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu langsung memberikan uang tersebut saat itu juga.”<sup>13</sup>

Sedangkan menurut Ibu Sri nasabah di Pasar Brati berpendapat bahwa:

“produk simpanan yang saya gunakan adalah simpanan mulia, karna simpanan ini sesuai dengan kebutuhan saya, kalo saya mau mengambil uang bisa sewaktu-waktu.”<sup>14</sup>

Nasabah di Pasar Klambu yakni Ibu Likah mengatakan bahwa:

“produk yang saya gunakan adalah simpanan mulia karna simpanan mulia ini sesuai dengan kebutuhan saya, kalo saya menabung terus saya butuh uang bisa diambil dengan mudah.”<sup>15</sup>

Dan menurut Ibu Halimah pedagang di Pasar Klambu mengatakan:

“saya menggunakan simpanan mulia karena sesuai yang saya inginkan, karna ketika nabung disana sewaktu-waktu saya butuh uang bisa diambil saat itu juga.”<sup>16</sup>

---

<sup>12</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Bisri Mustofa, selaku Manajer KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu, pada tanggal 8 Maret 2018.

<sup>13</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Aminah Pedagang prabot rumah tanggah di Pasar Brati, pada tanggal 28 Maret 2018.

<sup>14</sup>Hasil wawancara dengan Ibu sri Penjahit di Pasar Brati, pada tanggal 28 Maret 2018.

<sup>15</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Lika Pedagang Pakaian di Pasar Klambu, pada tanggal 20 Maret 2018.

Menurut Ibu Zulaikah nasabah di Pasar Taruman mengatakan bahwa:

Saya menggunakan simpanan mulia karena simpanan ini sesuai dengan kebutuhan saya dan juga simpanan yang kita simpan disana bisa saya ambil kapanpun saya membutuhkan.”<sup>17</sup>

Menurut Ibu Zakiyah nasabah di Pasar Taruman mengatakan bahwa:

“simpanan mulia ini sangat memudahkan saya, karna sistem simpanannya mudah dan uangnya bisa saya ambil sewaktu-waktu.”<sup>18</sup>

Dari beberapa pendapat nasabah di Pasar Klambu, Pasar Brati dan Pasar Taruman menunjukkan bahwa produk yang ditawarkan pihak KSPS BMT Logam Mulia sesuai dengan kebutuhan nasabah karna sistem pengambilan simpanan ini bisa diambil sewaktu-waktu dan sistem ini di sangat di butuhkan oleh nasabah.

### 3). Sistem bagi hasil

Variabel sistem bagi hasil juga merupakan faktor penting karna seorang calon nasabah akan melihat bagaimana tingkat bagi hasil yang akan diperoleh jika menabung di BMT terkait karna semakin tinggi bagi hasil yang diberikan BMT semakin besar pula minat calon nasab untuk menabung di BMT.

Simpanan Mulia merupakan produk simpanan yang bisa diambil oleh anggota sewaktu-waktu untuk kebutuhan sehari-hari. Akad yang digunakan dalam simpanan mulia adalah akad *Wadhi'ah Yad Dhomanah* dimana pihak nasabah menitipkan danannya kepada pihak pengelola dan pihak pengelola diberi

---

<sup>16</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Halimah Pedagang Ikan Panggang di Pasar Klambu, pada tanggal 20 Maret 2018.

<sup>17</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Zulaikah Pedagang Pakaian di Pasar Taruman, pada tanggal 23 Maret 2018.

<sup>18</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Zakiyah Pedagang tas dan sepatu di Pasar Taruman, pada tanggal 23 Maret 2018.

kewenangan untuk memanfaatkan dengan bagi hasil sesuai kesepakatan.

Ketentuan untuk simpanan mulia ini adalah dengan menyetorkan setoran minimal Rp. 5.000,- dan bagi hasil dihitung dengan lama pedapatanya danaya dengan rate sebesar 0,2% . Pembagian bagi hasil ini dilakukan setiap satu bulan sekali dan untuk perhitungan di setiap nasabah sudah secara otomatis di komputer.<sup>19</sup>

Untuk mengetahui apakah pembagian bagi hasil yang diberikan telah diberikan sesuai dengan harapan nasabah dan apakah sistem bagi hasil ini dapat mempengaruhi nasabah untuk menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu, penulis memwawancari beberapa nasabah terdiri dari tiga pasar yakni Pasar Klambu, Pasar Brati dan Pasar Taruman.

Menurut Ibu Zulaikah nasabah di Pasar Taruman sekaligus pedagang pakaian mengatakan bahwa:

“saya tidak begitu tahu tentang sistem bagi hasilnya tapi saya tertarik menabung karna pelayanan yang diberikan.”<sup>20</sup>

Menurut Ibu Zakiyah nasabah di Pasar Taruman sekaligus pedagang tas dan sepatu mengatakan:

“bagi hasilnya sesuai harapan, walau saya tidak tahu pembagian bagi hasilnya seperti apa tapi setiap ada penarikan tabungan untuk pemberian bagi hasil, hasil yang diberikan cukup banyak.”<sup>21</sup>

Menurut Ibu Halimah pedagang ikan panggang di Pasar Klambu mengatakan bahwa:

---

<sup>19</sup>Hasil wawancara dengan bapak bisri mostofa selaku manajer KSPSBMT Logam Mulia Cabang Klambu 8 Maret 2018.

<sup>20</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Zulaikah Pedagang Pakaian di Pasar Taruman, pada tanggal 23 Maret 2018.

<sup>21</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Zakiyah Pedagang tas dan sepatu di Pasar Taruman, pada tanggal 23 Maret 2018.

“kalo masalah bagi hasil yang diberikan saya tidak tahu, biasanya tiap satu bulan sekali tabungan kita diminta untuk pemberian bagi hasil jadi berapapun pembagian bagi hasilnya saya tidak tahu.”<sup>22</sup>

Menurut Ibu Lika pedagang pakaian di Pasar Klambu mengatakan bahwa:

“bagi hasilnya cukup banyak walau saya tidak tahu bagaimana sistem bagi hasil yang diberikan.”<sup>23</sup>

Menurut Ibu Sri penjahit di Pasar Brati mengatakan bahwa: “bagi hasil yang di berikan sesuai harapan dan pembagiannya cukup banyak.”<sup>24</sup>

Sedangkan menurut Ibu Aminah pedagang perabot rumah tangga di Pasar Brati mengatakan bahwa:

“sistem bagi hasil yang diberikan cukup banyak.”<sup>25</sup>

Dari beberapa pendapat nasabah di Pasar Klambu, Pasar Brati dan Pasar Taruman menunjukkan bahwa sistem bagi hasil yang diberikan pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu juga berpengaruh untuk mempengaruhi nasabah agar menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu, bagi hasil yang diberikan cukup besar yakni sebesar 0,2% walau kebanyakan nasabah tidak mengetahui pembagian bagi hasilnya. Namun karena adanya pelayanan dengan sistem jemput bola nasabah tertarik untuk menabung.

---

<sup>22</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Halimah Pedagang Ikan Panggang di Pasar Klambu, pada tanggal 20 Maret 2018.

<sup>23</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Lika Pedagang Pakaian di Pasar Klambu, pada tanggal 20 Maret 2018.

<sup>24</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Sri Penjahit di Pasar Brati, pada tanggal 28 Maret 2018.

<sup>25</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Aminah Pedagang prabot rumah tangga di Pasar Brati, pada tanggal 28 Maret 2018.

#### 4). Variabel Lokasi

Variabel Lokasi juga merupakan faktor yang mempengaruhi nasabah memilih menabung di BMT karan semakin dekat lokasi BMT dengan tempat nasabah akan membuat nasabah lebih memilih BMT yang lebih dekat dengan lokasi. Dan dengan adanya penyediaan lokasi yang baik juga akan meningkatkan peluang seseorang untuk menabung di BMT Karena dengan adanya lokasi yang strategis disertai penyediaan jaringan kantor diberbagai kota dan kantor yang menarik dan nyaman akan meningkatkan kepuasan di pihak nasabah.

Dilihat lokasi nasabah yang berada di tiga pasar yakni ada di Pasar Klambu yang dekat dengan kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu Pasar Brati dan Pasar Taruman lokasinya jauh dari kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu, dan juga disetiap lokasi pasar ada BMT lain yang lebih dekat dengan lokasi nasabah. Penulis melakukan penelitian terhadap beberapa nasabah di tiga pasar apakah faktor yang mempengaruhi mereka menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu sama atau ada perbedaan.

Beberapa wawancara nasabah di Pasar Klambu yang lokasinya dekat dengan kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.

Menurut Ibu Likah pedagang pakaian di Pasar Klambu mengatakan bahwa:

“karna KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu berdomisili disini dan karyawannya orang sini jadi saya lebih percaya dengan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dari pada BMT lain.”<sup>26</sup>

Menurut Ibu Halimah pedagaang ikan panggang di Pasar Klambu mengatakan bahwa:

---

<sup>26</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Lika Pedagang Pakaian di Pasar Klambu, pada tanggal 20 Maret 2018.

“karna lokasinya paling dekat dan pelayanan itu dengan jemput bola beda seperti BMT lain jadi saya lebih memilih menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.”<sup>27</sup>

Untuk Pasar Brati dan Pasar Taruman yang lokasinya jauh dari kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.

Menurut Ibu Sri penjahit di Pasar Brati mengatakan bahwa:

“ karna pelayanan yang diberikan jadi kalo masalah lokasi tidak berpengaruh, lokasi saya memang jauh dari kantor tapi karywannya datang kesini jadi itu mempermudah saya untuk menabung dan karna sistem pelayannya di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu jemput bola beda dengan BMT lain.”<sup>28</sup>

Menurut Ibu Aminah pedagang perabot rumah tanggah di Pasar Brati mengatkan bahwa:

“ walau lokasi pasar jauh dari kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu kalo saya mau nabung karywannya yang datang kesini dan kalo masalah ada BMT lain saya tidak begitu peduli karna saya sudah percaya dengan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.”<sup>29</sup>

Sedangkan menurut Ibu Zulaikah pedagang pakaian di Pasar Taruman mengatakan bahwa:

“karna karywannya datang kesini jadi saya sebagai nasabah tidak mempermasalahkan lokasi pasar yang jauh dari kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dan karna sejak awal saya sudah menjadi nasabah disana jadi saya sudah percaya pada KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dari pada BMT lain.”<sup>30</sup>

Dan menurut Ibu Zakiyah pedagang tas dan sepatu di Pasar Taruman mengatakan bahwa:

---

<sup>27</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Halimah Pedagang Ikan Panggang di Pasar Klambu, pada tanggal 20 Maret 2018.

<sup>28</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Sri Penjahit di Pasar Brati, pada tanggal 28 Maret 2018.

<sup>29</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Aminah Pedagang prabot rumah tanggah di Pasar Brati, pada tanggal 28 Maret 2018.

<sup>30</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Zulaikah Pedagang Pakaian di Pasar Taruman, pada tanggal 23 Maret 2018.

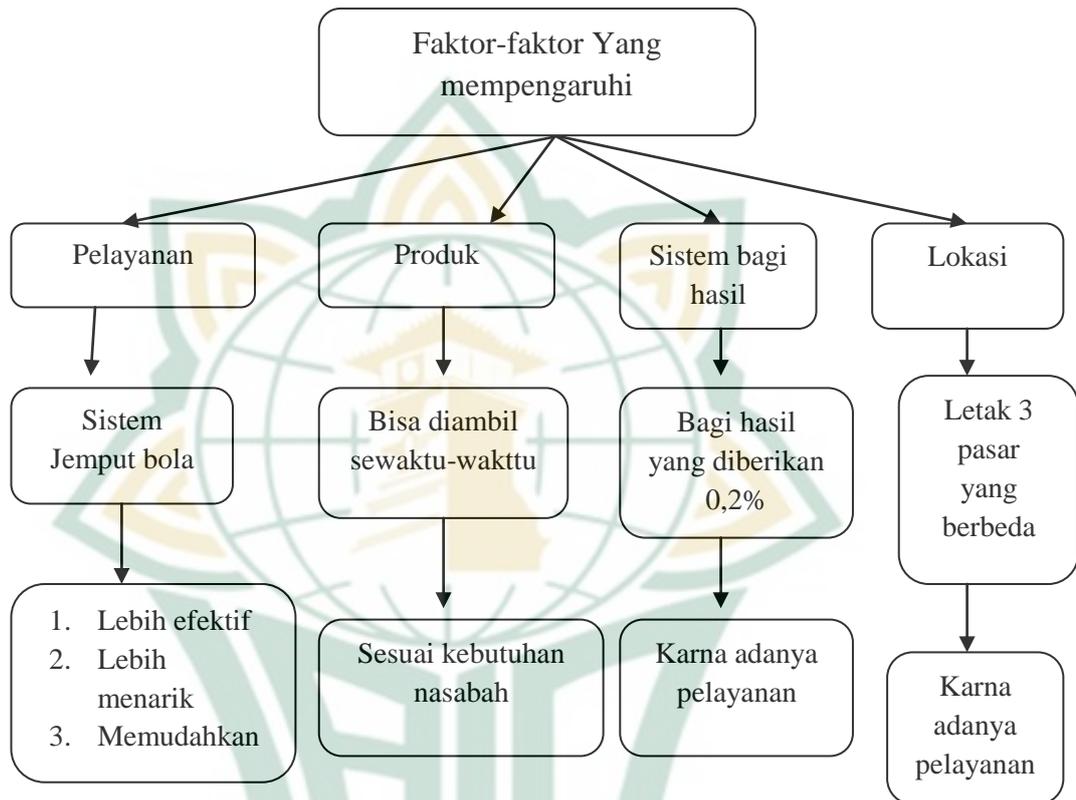
“ karna karyawanna datang ke pasar jadi kita tidak perlu repot-repot datang ke kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dan karna saya sudah percaya dengan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu jadi saya tidak begitu peduli dengan BMT lain.”<sup>31</sup>

Dari beberpa pendapat nasabah di Pasar Klambu, Pasar Brati dan Pasar Taruman menunjukkan bahwa variabel lokasi bukanlah faktor penting walaupun lokasi nasabah berada di Pasar Brati atau Pasar Taruman yang lokasinya sangat jauh dari kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu tidak mempengaruhi nasabah untuk tetap menabung di karenakan adanya faktor pelayanandari KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu yang memudahkan nasabah untuk menabung.Sedangkan lokasi nasabah yang didekat kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu juga mengalami hal sama walau lokasi pasar klambu dekat dengan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu mereka memiliki kepercayaan terhadap KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu karna pelayanan yang diberikan.

---

<sup>31</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Zakiyah Pedagang tas dan sepatu di Pasar Taruman, pada tanggal 23 Maret 2018.

- **DIAGRAM DATA TENTANG FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NASABAH MENABUNG DI KSPS BMT LOGAM MULIA CABANG KLAMBU**



Keterangan :

1. Pelayanan

Dari beberapa pendapat nasabah di Pasar Klambu, Pasar Brati dan Pasar Taruman menunjukkan bahwa sistem pelayanan yang di berikan menggunakan sistem jemput bola ini sangat efektif dalam menarik nasabah agar menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.

2. Produk

Dari beberapa pendapat nasabah di Pasar Klambu, Pasar Brati dan Pasar Taruman menunjukkan bahwa produk yang ditawarkan pihak KSPS BMT Logam Mulia sesuai dengan kebutuhan nasabah karna sistem

pengambilan simpanan ini bisa diambil sewaktu-waktu dan sistem ini di sangat di butuhkan oleh nasabah.

3. Sistem bagi hasil

Dari beberapa pendapat nasabah di Pasar Klambu, Pasar Brati dan Pasar Taruman menunjukkan bahwa sistem bagi hasil yang diberikan pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu juga berpengaruh untuk mempengaruhi nasabah agar menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu, bagi hasil yang diberikan cukup besar yakni sebesar 0,2% walau kebanyakan nasabah tidak mengetahui pembagian bagi hasilnya. Namun karna adanya pelayanan dengan sistem jemput bola nasabah tertarik untuk menabung.

4. Lokasi

Dari beberapa pendapat nasabah di Pasar Klambu, Pasar Brati dan Pasar Taruman menunjukkan bahwa variabel lokasi bukanlah faktor penting walaupun lokasi nasabah berada di Pasar Brati atau Pasar Taruman yang lokasinya sangat jauh dari kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu tidak mempengaruhi nasabah untuk tetap menabung di karenakan adanya faktor pelayanandari KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu yang memudahkan nasabah untuk menabung.Sedangkan lokasi nasabah yang didekat kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu juga mengalami hal sama walau lokasi pasar klambu dekat dengan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu mereka memiliki kepercayaan terhadap KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu karna pelayanan yang diberikan.

## **2. Data tentang Strategi yang Dilakukan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu untuk Meyakinkan Nasabah Memihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dari pada BMT lain**

Setiap BMT didirikan dengan tujuan tertentu, misal mempertahankan eksistensi, mencapai pertumbuhan tertentu, merebut pangsa pasar, memberikan pelayanan dan meningkatkan jumlah nasabah suatu BMT. Dalam penelitian ini penulis menekankan bagaimana suatu BMT meningkatkan jumlah nasabah, untuk mencapai tujuan tersebut setiap BMT berupaya melakukan beberapa strategi yang tepat untuk mendukung tujuan tersebut.

### **a. Strategi yang dilakukan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu**

Strategi merupakan suatu hak urgen dalam mempertahankan bisnis. Keunggulan suatu BMT dalam posisi pasar tergantung strategi yang mereka terapkan dalam menjalankan bisnisnya. Strategi merupakan langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu BMT untuk mencapai tujuan yang kadang-kadang harus berhadapan dengan jalan yang terjal dan berliku-liku namun adapula yang relatif mudah. Dilihat banyak sekali persaingan antar BMT juga membuat BMT harus menerapkan strategi yang paling tepat.

Menurut Bapak Suparno selaku Manajer Marketing di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu beliau mengatakan:

“Strategi awal yang dilakukan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dalam mengenalkan produk simpanan kepada masyarakat melalui penyebaran brosur dan promosi langsung kepada calon nasabah dengan cara tatap muka, selain itu kita meyakinkan nasabah dengan memberikan potongan administrasi dan nasabah secara otomatis kita jadikan sebagai anggota dari kita, jadi mereka bukan hanya nasabah tapi sudah menjadi anggota dari KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu. Kita juga memberikan keyakinan kepada mereka bahwa uang yang di simpan di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu ini aman dan kita akan selalu memberikan inofasi baru agar nasabah terus percaya kepada pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.”<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku Manajer Marketing di KSPS BMT Logam Mulia, pada 9 Maret 2018.

Untuk lebih memantapkan data yang dibutuhkan, wawancara dilakukan dengan Manajer KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu, yaitu Bapak Bisri Mustofa mengenai strategi yang diterapkan di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu. Beliau menjelaskan:

“Strategi dalam menegalkan produk simpanan ini sehingga dapat diterima oleh masyarakat yaitu dengan pembagian brosur dan pendekatan tatap muka atau menemui langsung calon nasabah. Dan strategi yang dilakukan untuk meningkatkan jumlah nasabah dilihat dari banyaknya BMT lain disekitar pasar adalah dengan memberikan sistem pelayanan yang kita berikan yaitu jemput bola jadi pihak BMT mendatangi nasabah untuk meyakinkan nasabah untuk tetap menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu ini.”<sup>33</sup>

Strategi yang diterapkan pada KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu menggunakan beberapa strategi yang disesuaikan dengan kebutuhan, segemntasi pasar dan sasaran yang dituju. Strategi awal yang dilakukan untuk mengenalkan produk kepada nasabah adalah dengan pemberian brosur dan promosi langsung kepada calon nasabah dengan cara tatap muka. Berhubungan langsung dengan nasabah melalui lisan dinilai lebih efektif dan diperlukan oleh calon nasabah. Promosi dengan bertemu langsung calon nasabah lebih diperlukan karna nasabah dapat memahami produk yang disampaikan oleh pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dan nasabah juga dapat bertanya langsung kepada pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu jika ada hal yang tidak dimengerti mengenai produk yang ditawarkan. Pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu saat bertemu langsung dengan calon nasabah juga dapat menciptakan hubungan yang baik sehingga nasabah tertarik dengan produk yang ditawarkan.

Sedangkan Strategi yang dilakukan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu adalah menggunakan strategi "jemput bola" atau dalam manajemen pemasaran disebut strategi *dirrect selling*, yaitu

---

<sup>33</sup>Hasil wawancara dengan bapak Bisri Mostofa selaku manajer KSPSBMT Logam Mulia Cabang Klambu 8 Maret 2018.

karyawan mendatangi masyarakat untuk mengenalkan produk-produknya. Strategi ini dilakukan agar masyarakat atau anggota merasa puas dan lebih terlihat akrab dengan karyawan sehingga tercipta rasa kekeluargaan dan keakraban dengan anggota. Strategi ini dapat dikatakan sangat efektif karena lembaga ini merupakan lembaga mikro yang bergantung pada dukungan masyarakat.

Dilihat lokasi nasabah yang berada di tiga pasar yakni ada di pasar klambu yang dekat dengan kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dan pasar brati dan pasar taruman lokasinya jauh dari kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu, melihat keadaan itu apakah strategi yang dilakukan di setiap pasar sama atau berbeda dalam mempengaruhi nasabah dan meningkatkan jumlah nasabah di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.

Menurut Bapak Suparno selaku Manajer Marketing di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu beliau mengatakan:

“Strategi yang kita lakukan sama saja tidak ada perbedaannya, bukanya pasar disini kan setiap pasar buka secara pasaran jawa misal pasar klambu buka pada pada legi dan wage, pasar brati buka pada legi dan pon dan pasar taruman buka pada pahing dan kliwon. Jadi kebanyakan nasabah kita punya dua ruko atau toko di setaip pasar. Walau ada nasabah yang hanya punya ruko atau toko di satu pasar juga kita melakukan startegi yang sama.”<sup>34</sup>

KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu menerapkan strategi yang sama di tiga pasar ini di karenakan pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu melakukan promosi dengan mendatangi langsung nasabah dan juga sistem pelayanannya jemput bola hal tersebut membuat nasabah lebih mengenal produk yang di tawarkan dan memudahkan nasabah untuk menabung.

b. Tingkat persaingan menurut beberapa pendapat nasabah

Kondisi rilmenunjukan bahwa persaingan antar BMT sangat kompetitif sehingga menuntut setiap BMT untuk memiliki nilai

---

<sup>34</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku Manajer Marketing di KSPS BMT Logam Mulia, pada 9 Maret 2018.

tambah bagi setiap produk yang ditawarkannya. Penelitian ini dilakukan pada KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dan meminta pendapat dari beberapa nasabah tentang kondisi persaingan antar BMT.

Berikut pendapat dari beberapa nasabah tentang persaingan dan keunggulan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu:

Menurut Ibu Halima pedagang ikan panggang di Pasar Klambu berpendapat bahwa:

“Saya menjadi nasabah di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu sudah cukup lama sekitar 15 tahun, disini memang ada BMT lain selain KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu tapi saya tetap memilih menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu karna pelayanan yang diberikan sangat baik, kita juga tidak perlu repot-repot datang ke kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu tapi karyawannya yang datang kesini dan juga lokasinya sangat dekat dan pelayanan yang diberikan jempit bola beda kayak BMT yang lain jadi saya lebih memilih menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dari pada BMT lain.”<sup>35</sup>

Menurut Ibu Lika pedagang pakaian di Pasar Klambu berpendapat bahwa:

“Saya menjadi nasabah sudah sangat lama, saya memilih menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu karna pelayanan yang diberikan, walau disini ada BMT lain selain KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu saya tetap memilih menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu karna KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu berdomisili disini dan karyawannya orang sini jadi saya lebih percaya dengan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dari pada BMT lainnya, pada dasarnya BMT selain KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu kan pendatang bukan asli daerah sini.”<sup>36</sup>

Menurut Ibu Sri penjahit di Pasar Brati berpendapat bahwa:

“Saya menjadi nasabah di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu sudah sejak 10 tahun, saya menabung disana karna sistem pelayanannya yang diberikan walau disini ada BMT lain selain KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu saya tetap memilih menabung di

---

<sup>35</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Halimah Pedagang Ikan Panggang di Pasar Klambu, pada tanggal 20 Maret 2018.

<sup>36</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Lika Pedagang Pakaian di Pasar Klambu, pada tanggal 20 Maret 2018.

KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu karna sistem pelayannya jemput bola beda dengan BMT lain.”<sup>37</sup>

Menurut Ibu Aminah pedagang perabot rumah tangga di Pasar Brati mengatakan bahwa:

“Saya menjadi nasabah sekitar 8 tahunan, awal mula saya menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu karna pelayanan yang diberikan, saya lebih memilih menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dari pada BMT lain karna kita sebagai nasabah di beri kemudahan dalam menabung kita tidak perlu datang ke kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu untuk menabung beda dengan BMT lain dan juga saya sudah percaya sepenuhnya dengan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu jadi saya tidak begitu peduli dengan BMT lain.”<sup>38</sup>

Menurut Ibu Zulaikah pedagang pakaian di Pasar Taruman berpendapat bahwa:

“Saya menjadi nasabah sudah sejak awal berdirinya, ketertarikan saya menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu karan pelayannya yang diberikan, pelayananya kan jemput bola jadi karyawan yang datang kesini untuk mengambil uang tabungan, karna sejak awal saya menjadi nasabah disana jadi saya sudah percaya pada KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dari pada BMT lainnya.”<sup>39</sup>

Menurut Ibu Zakiyah pedagang tas dan sepatu di Pasar Taruman mengatakan bahwa:

“Saya menjadi nasabah sejak 8 tahun lalu, saya menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu karan pelayanan dan produk yang diberikan, sistem pelayanannya karyawannya datang ketempat kita untuk mengambil uang tabungan kita jadi saya merasa dimudahkan dan saya tidak perlu repot-repot datang ke kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu, dan tentang adanya BMT lain saya tidak begitu peduli karna saya sudah percaya dengan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.”<sup>40</sup>

---

<sup>37</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Sri Penjahit di Pasar Brati, pada tanggal 28 Maret 2018.

<sup>38</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Aminah Pedagang prabot rumah tangga di Pasar Brati, pada tanggal 28 Maret 2018.

<sup>39</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Zulaikah Pedagang Pakaian di Pasar Taruman, pada tanggal 23 Maret 2018.

<sup>40</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Zakiyah Pedagang tas dan sepatu di Pasar Taruman, pada tanggal 23 Maret 2018.

Dari beberapa pendapat nasabah tersebut bisa penulis simpulkan bahwa KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu merupakan BMT yang paling bisa memenuhi kebutuhan pangsa pasarnya (nasabah) dan memudahkan bagi semua nasabahnya untuk melakukan semua transaksi. Strategi yang diciptakan oleh KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu itu membuat nasabah semakin nyaman, sistem pelayanannya yang diberikan untuk nasabah dengan sistem jemput bola yakni karyawan mendatangi nasabah di tempat nasabah berada itu salah satu alasan kuat nasabah tetap bertahan menjadi nasabah di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dari pada BMT lain itu juga merupakan nilai lebih bagi KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu. KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu juga memilih keyakinan dari para nasabah untuk terus mengelolah dana mereka.

- **DIAGRAM DATA TENTANG STRATEGI YANG DILAKUKAN KSPS BMT LOGAM MULIA CABANG KLAMBU UNTUK MEYAKINKAN NASABAH MEMIHAK KSPS BMT LOGAM MULIA CABANG KLAMBU DARI PADA BMT LAIN**



### Keterangan

#### a. Strategi yang dilakukan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu

##### 1. Promosi

Strategi awal yang dilakukan untuk mengenalkan produk kepada nasabah adalah dengan pemberian brosur dan promosi langsung kepada calon nasabah dengan cara tatap muka. Promosi dengan bertemu langsung calon nasabah lebih diperlukan karena nasabah dapat memahami produk yang disampaikan oleh pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dan nasabah juga dapat bertanya langsung kepada pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu jika ada hal yang tidak dimengerti mengenai produk yang ditawarkan.

##### 2. Sistem Jemput Bola

Strategi "jemput bola" atau dalam manajemen pemasaran disebut strategi *direct selling*, yaitu karyawan mendatangi masyarakat untuk mengenalkan produk-produknya. Strategi ini dilakukan agar masyarakat atau anggota merasa puas dan lebih terlihat akrab dengan karyawan sehingga tercipta rasa kekeluargaan dan keakraban dengan anggota. Strategi ini dapat dikatakan sangat efektif karena lembaga ini merupakan lembaga mikro yang bergantung pada dukungan masyarakat.

#### b. Tingkat persaingan menurut beberapa pendapat nasabah

KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu merupakan BMT yang paling bisa memenuhi kebutuhan pangsa pasarnya (nasabah) dan memudahkan bagi semua nasabahnya untuk melakukan semua transaksi. Strategi yang diciptakan oleh KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu itu membuat nasabah semakin nyaman, sistem pelayanannya yang diberikan untuk nasabah dengan sistem jemput bola yakni karyawan mendatangi nasabah di tempat nasabah berada itu salah satu alasan kuat nasabah tetap bertahan menjadi nasabah di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dari pada BMT lain itu

juga merupakan nilai lebih bagi KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.

### **3. Data tentang Kendala yang Dialami KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu saat Meyakinkan Nasabah untuk Menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu**

Dalam menerapkan suatu hal terkait dengan meyakinkan nasabah dalam menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu tidak selalu berjalan baik namun pasti mengalami kendala dalam penerapannya.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Bisri Mustofa selaku Manajer Cabang di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu beliau mengatakan:

“kendala yang dihadapi karna adanya persaingan bisnis, disini ada banyak sekali BMT dan ada juga Bank BRI yang sudah lebih dulu dikenal oleh masyarakat, itu menjadi tantangan tersendiri untuk kita untuk meningkatkan kinerja agar nasabah tetap mau manabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.”<sup>41</sup>

Sedangkan menurut Bapak Suparno selaku Manajer Marketing KSPS BMT Logam Mulia beliau mengatakan:

“salah satu kendala yang dihadapi pada promosi kepada nasabah, strategi yang kita terapkan dengan datang langsung ke calon nasabah jadi itu butuh waktu yang banyak dan kita juga butuh waktu yang maksimal untuk terjun langsung ke nasabah.”<sup>42</sup>

Dari beberapa wawancara dengan Bapak Bisri Mustofa dan Bapak Suparno dapat penulis simpulkan bahwa kendala yang dihadapi oleh KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu yakni karena adanya persaingan bisnis di sekitar kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu, persaingan bisnis ini memang sudah tak terelakkan lagi dilihat pada zaman sekarang banyak lembaga keuangan yang berlomba-lomba

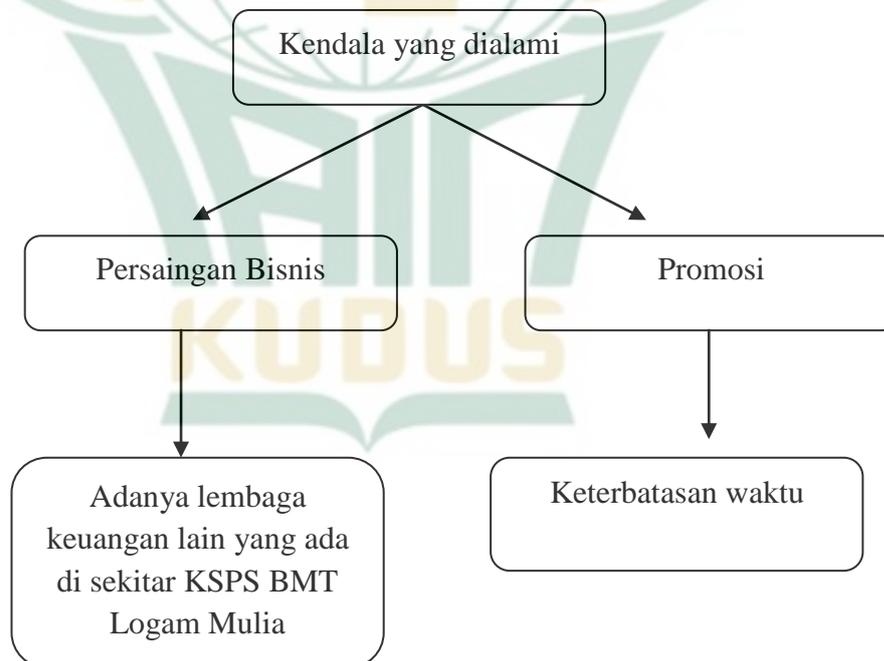
---

<sup>41</sup>Hasil wawancara dengan bapak bisri mostofa selaku manajer KSPSBMT Logam Mulia Cabang Klambu 8 Maret 2018.

<sup>42</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku Manajer Marketing di KSPS BMT Logam Mulia, pada 9 Maret 2018.

untuk mencari nasabah dengan berbagai cara, selain persaingan bisnis kendala yang dihadapi oleh KSPS BMT Logam Mulia cabang Klambu ini adalah promosi yang dilakukan, penerapan promosi yang dilakukan adalah dengan pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu datang langsung ke calon nasabah untuk menawarkan produknya cara ini dinilai lebih efisien agar pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu lebih dekat dengan nasabah namun cara ini dinilai memakan waktu yang cukup banyak sehingga pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu tidak bisa memaksimalkan waktu.

- **DIAGRAM DATA TENTANG KENDALA YANG DIALAMI KSPS BMT LOGAM MULIA CABANG KLAMBU SAAT MEYAKINKAN NASABAH UNTUK MENABUNG DI KSPS BMT LOGAM MULIA CABANG KLAMBU**



Keterangan:

Ada dua hal kendala yang dihadapi oleh KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu saat meyakinkan nasabah untuk menabung. Menurut Bapak Bisri Mustofa selaku Manajer Cabang Klambu kendala yang dihadapi adalah adanya persaingan bisnis karna di sekitar lokasi KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu terdapat lembaga keuangan lain. Sedangkan menurut Bapak Suparno selaku Marketing Logam Mulia kendala yang dihadapi adalah masalah promosi, karna promosi yang dilakukan dengan menndatangi langsung nasabah jadi itu butuh waktu yang banyak untuk menemui nasabah

### C. Pembahasan

#### 1. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Nasabah Menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu

Ada faktor-faktor yang mempengaruhi seorang nasabah berminat untuk menggunakan produk tabungan yang ditawarkan oleh pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu. Dimulai dari minat nasabah tersebut maka akan mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah produk simpanan mulia.

a. Beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu

##### 1) Pelayanan

Kualitas pelayanan (*service quality*) merupakan konsepsi yang abstrak dan sukar dipahami, karena kualitas pelayanan memiliki karakteristik tidak berwujud (*intangibility*), bervariasi (*variability*), tidak tahan lama (*perishability*), serta produksi dan konsumsi jasa terjadi secara bersamaan (*inseparability*). Walau demikian, bukan berarti kualitas pelayanan tidak dapat diukur. Persepsi terhadap kualitas pelayanan didefinisikan sebagai penilaian menyeluruh atas keunggulan suatu jasa. Sedangkan harapan terhadap kualitas pelayanan didefinisikan sebagai

keyakinan pelanggan sebelum mencoba atau membeli suatu produk, yang dijadikan acuan atau standar dalam menilai produk tersebut.<sup>43</sup>

Sistem pelayanan yang dilakukan oleh KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu yaitu dengan sistem Jemput bola, sistem ini dinilai lebih efektif oleh kebanyakan nasabah di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dan lebih menarik nasabah untuk menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu. Karena sistem pelayanan jemput bola ini memudahkan nasabah untuk menabungkan dan nasabah tidak perlu repot-repot datang ke KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu untuk menabung.

Sistem Jemput bola Dimata nasabah, sistem bauran pemasaran yang dilakukan oleh KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dengan cara jemput bola sudah sesuai dengan perilaku nasabah, sehingga dalam hal ini KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu melakukan jemput bola dengan melihat kondisi lingkungan di sekitar, dilihat lokasi setiap nasabah berada di tempat yang berbeda seperti pasar Klambu, pasar Brati dan Pasar Taruman yang letaknya jauh dari KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu hal tersebut menjadi peluang bagi pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu untuk menjalankan usahanya yaitu produk simpanan dengan cara marketing datang langsung kepada anggota untuk menarik simpanan secara langsung.

## 2) Produk

Produk tabungan yang dikeluarkan BMT kepada nasabah untuk dijadikan pertimbangan dan pilihan yang dapat dimanfaatkan

---

<sup>43</sup>Muhammad dewi Ari Susanto dan Handoyo Djoko Waluyo, *Pengaruh Produk Tabungan Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung Pada KJKS BMT BINNA UMMAT SEJAHTERA*, Jurnal Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik, Universitas Diponegoro, Semarang, .t.th., hlm. 4.

dimanfaatkan sesuai kebutuhan.<sup>44</sup> Seorang calon nasabah akan mempertimbangkan produk-produk yang disediakan serta kebutuhan personal nasabah akan suatu produk tersebut, mekanisme untuk memperoleh produk tersebut, keunikan produk yang ditawarkan atau keunggulan produk di suatu BMT yang dituju berbeda dari BMT lainnya

Produk tabungan yang ditawarkan di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu ini adalah simpanan mulia, merupakan simpanan yang bisa diambil sewaktu-waktu, produk ini diminati oleh kebanyakan nasabah diminati oleh kebanyakan nasabah karena produk tabungan simpanan mulia sesuai kebutuhan nasabah karena sistem pengambilan simpanan ini bisa diambil sewaktu-waktu.

### 3) Sistem bagi hasil

Sistem bagi hasil yang diberikan di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dalam simpanan mulia ini sebesar 0,2%. Bagi hasil yang diberikan ini dinilai lebih besar dari pada BMT lain lainnya. Akad yang digunakan dalam simpanan mulia adalah akad *Wadhi'ah Yad Dhomanah* merupakan akad penitipan barang atau uang (umumnya berbentuk uang) kepada BMT, namun BMT memiliki hak untuk mendayagunakan dana tersebut. Atas akad ini deposan akan mendapatkan imbalan berupa bonus, yang tertentu saja besarnya sangat tergantung dengan kebijakan manajemen BMT. Produk ini biasanya kurang berkembang karena deposan menghendaki adanya bagi hasil yang layak.<sup>45</sup>

Sebagai contoh pak Basri memiliki tabungan dengan saldo rata-rata bulan Mei Rp. 400.0000, . Bagi hasil yang diberikan adalah 0,2% dengan saldo rata-rata minimal Rp.5000.00, .

---

<sup>44</sup>Ayu Nurtika Dewi, *Analisis FaktorFaktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Untuk Menabung (Studi Kasus di PD BPR BKK Kendal Cabang Patenan)*, t.th., hlm. 3.

<sup>45</sup>*Ibid.*, hlm. 150-151.

diasumsikan total tabungan di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu adalah Rp.8.000.000,.

$$\begin{aligned} &\text{Bagi hasil yang diterima pak Basri} \\ &= 400.000 \times 8.000.000 \times 0,2\% \\ &= 6,400.000 \end{aligned}$$

Dari data yang didapat dari nasabah di pasar Klambu, Pasar Brati dan Pasar Taruman menunjukkan bahwa sistem bagi hasil yang diberikan pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu juga berpengaruh untuk mempengaruhi nasabah agar menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu, walau kebanyakan nasabah tidak mengetahui pembagian bagi hasilnya. Namun karna adanya pelayanan dengan sistem jempot bola nasabah tertarik untuk menabung.

#### 4) Lokasi

Menurut Kotler salah satu kunci sukses adalah lokasi. Lokasi di mulai dengan memilih komunitas, keputusan ini sangat bergantung pada potensi pertumbuhan ekonomis dan stabilitas, persaingan, iklim politik, dan sebagainya.<sup>46</sup>

Pemilihan lokasi mempunyai fungsi yang strategis karena dapat ikut menentukan tercapainya tujuan badan usaha. Hubungan lokasi terhadap keputusan pembelian menurut Ma'ruf menyatakan bahwa lokasi memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian di mana lokasi yang tepat, sebuah gerai akan lebih sukses di bandingkan gerai lainnya yang berlokasi kurang strategis, meskipun keduanya menjual produk yang sama.<sup>47</sup>

Lokasi KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu terletak di Jl. Raya klambu NO. 10 Kec. Klambu Kb. Grobogan, itu merupakan jalan utama yang menghubungkan arah Kudus ke Purwodadi, lataknya juga berada di pinggir jalan raya jadi mudah

<sup>46</sup>Rizqa Ramadhani Tyas dan Ari Setiawan, *Op,Cit.*, hlm. 285.

<sup>47</sup>*Ibid.*, hlm. 48-49.

ditemui. Karna lokasi nasabah yang berada di tiga pasar yakni ada di Pasar Klambu yang dekat dengan kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu Pasar Brati dan Pasar Taruman lokasinya jauh dari kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu, juga disetiap lokasi pasar ada BMT lain yang lebih dekat dengan lokasi nasabahtidak mempengaruhi nasabah untuk tetap menabung di karenakan adanya faktor pelayanan dari KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu yang memudahkan nasabah untuk menabung. Sedangkan lokasi nasabah yang didekat kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu juga mengalami hal sama walau lokasi pasar klambu dekat dengan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu mereka memiliki kepercayaan terhadap KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu karna pelayanan yang diberikan.

- b. Faktoryang lebih dominan yang mempengaruhi nasabah menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu

Diatas telah dijelaskan tentang beberapa faktor yang mempengaruhi nasabah menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu. Namun akan ada satu faktor yang lebih dominan yang mempengaruhi nasabah.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Suparno selaku Manajer Marketing di KSPS BMT Logam Mulia beliau mengatakan bahwa faktor yang paling mendominasi adalah pelayanan, karna pelayanan yang kita gunakan menggunakan sistem jemput bola dan sejauh ini sistem jemput bola dinilai efektif untuk menarik nasabah agar mau menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.<sup>48</sup>

Sedangkan menurut Bapak Bisri Musotfa selaku Manajer Cabang di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu beliau megatakan bahwa

---

<sup>48</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku Manajer Marketing di KSPS BMT Logam Mulia, pada 9 Maret 2018.

dilihat sejauh ini faktor pelayananlah yang lebih dominan dibanding dengan faktor yang lain.<sup>49</sup>

Untuk lebih meyakinkan penulis juga melakukan wawancara dengan beberapa nasabah KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.

Tabel 4.2

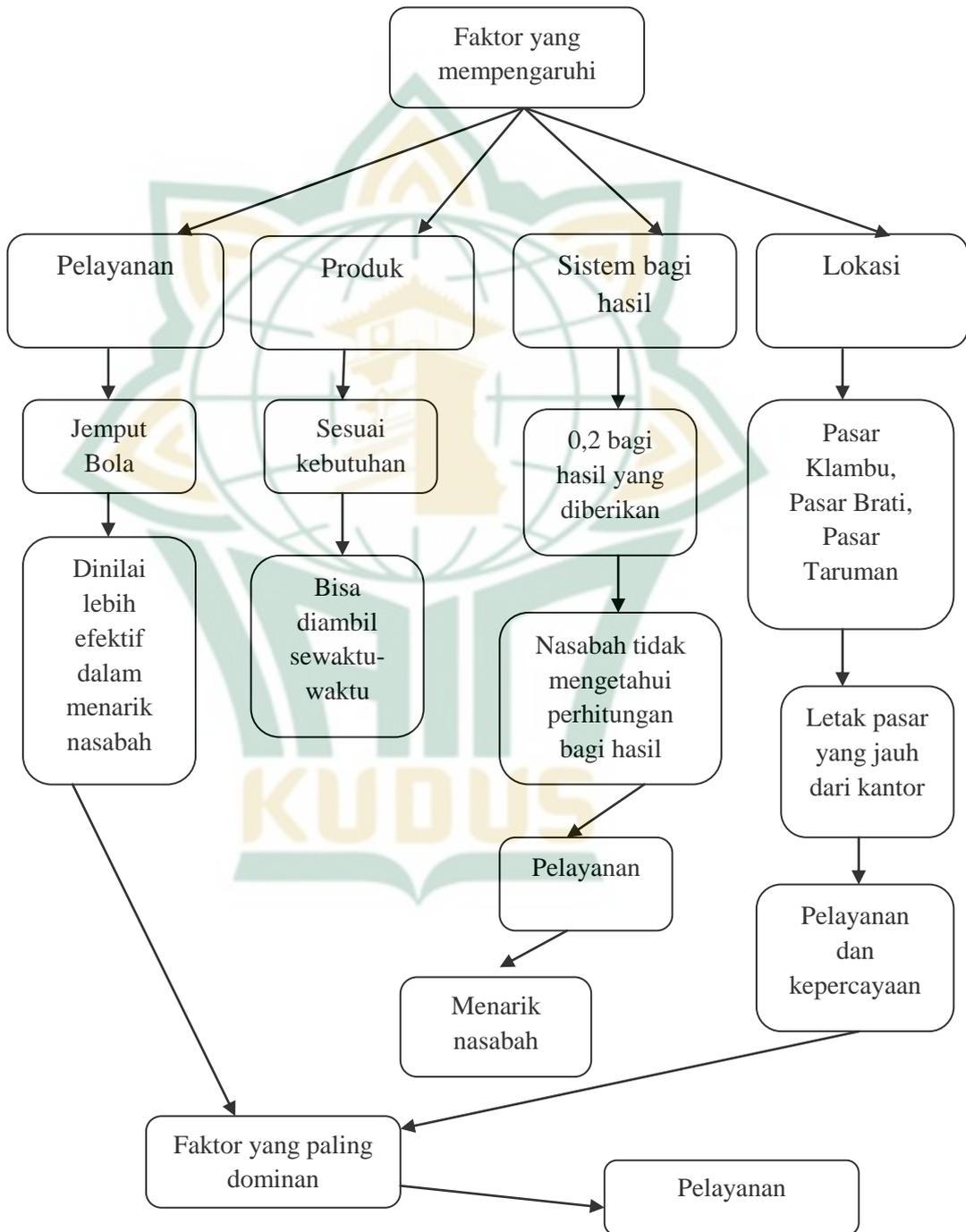
Pendapat nasabah tentang Faktor yang Paling dominan yang Mempengaruhi Nasabah Menabung

<b>Nama</b>	<b>Lokasi</b>	<b>Pendapat</b>
Ibu Aminah	Pasar Brati	Pelayanan
Ibu Sri	Pasar Brati	Pelayanan dan produk
Ibu Lika	Pasar Klambu	Pelayanan
Ibu Halimah	Pasar Klambu	Palayanan dan produk
Ibu Zulaikah	Pasar Taruman	Palayanan
Ibu Zakiyah	Pasar Taruman	Pelayanan

Berdasarkan pendapat Bapak Suparno selaku Manajer Marketing dan Bapak Bisri Mustofa selaku Manajer Cabang serta beberapa pendapat nasabah yang ada di Pasar klambu, pasar taruman dan pasar brati, penulis menyimpulkan bahwa faktor yang mendominasi nasabah menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu adalah faktor pelayanan.

<sup>49</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Bisri Mostofa selaku Manajer KSPSBMT Logam Mulia Cabang Klambu 8 Maret 2018.

- **DIAGRAM FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NASABAH MENABUNG DI KSPS BMT LOGAM MULIA CABANG KLAMBU**



## 2. Strategi yang Dilakukan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu untuk Meyakinkan Nasabah Memihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu

Strategi adalah penentuan tujuan dan sasaran jangka panjang perusahaan, diterapkannya aksi dan alokasi sumber daya yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan yang telah di terapkan. Strategi bersaing untuk meningkatkan jumlah nasabah yaitu sangat berhubungan erat dengan pemasaran, bahkan bisa jadi pemasaran adalah strategi yang paling utama dalam meningkatkan jumlah nasabah.

Dalam menjalankan usahanya, KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu mempunyai strategi pemasaran dalam mencari nasabah, terutama strategi dalam pemasaran.

### a. Strategi pemasaran yang dibuat oleh KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk dapat tetap hidup dan berkembang tujuan tersebut hanya dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan atau laba perusahaan. Usaha ini hanya dapat dilakukan apabila perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan produknya, melalui usaha mencari nasabah, serta usaha menguasai pasar. Tujuan ini hanya dapat dicapai apabila bagian pemasaran perusahaan melakukan strategi yang mantap untuk dapat menggunakan kesempatan atau peluang yang ada dalam pemasaran, sehingga posisi atau kedudukan perusahaan di pasar dapat dipertahankan dan sekaligus ditingkatkan.<sup>50</sup>

Dalam penerapan strategi pemasaran dalam mencapai tujuan dalam meningkatkan jumlah nasabah KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu memiliki beberapa strategi yang diteapkan diantaranya:

---

<sup>50</sup>Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran: Dasar Konsep dan Strategi*, Jakarta, Rajawali Pers, 2013, hlm. 167-168.

### 1) Pelayanan

Pelayanan yang dilakukan adalah menggunakan pelayanan "jemput bola" atau dalam manajemen pemasaran disebut *dirrect selling*, yaitu karyawan mendatangi masyarakat untuk mengenalkan produk-produknya. Pelayanan ini dilakukan agar masyarakat atau anggota merasa puas dan lebih terlihat akrab dengan karyawan sehingga tercipta rasa kekeluargaan dan keakraban dengan anggota. Strategi ini dapat dikatakan sangat efektif karena lembaga ini merupakan lembaga mikro yang bergantung pada dukungan masyarakat.

Ada beberapa kelebihan dari strategi pelayanan dengan jemput bola ini diantaranya:

- a) Sistem jemput bola yang dilakukan KSPS BMT Logam Mulia cabang Klambu sangat membantu nasabah yang ada di pasar dalam menyimpan uangnya secara praktis tanpa harus datang langsung ke kantor.

Seperti yang dikatakan oleh Bapak Bisri Mustofa selaku Manajer cabang di KSPS BMT Logam Mulia beliau mengatakan bahwa sistem pelayanannya kita menggunakan sistem jemput bola, sistem ini kita gunakan untuk memudahkan nasabah agar mereka tidak perlu datang ke kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dilihatkan nasabah di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu ada di tiga pasar yang lokasinya berbeda-beda seperti nasabah di pasar brati dan pasar taruman yang jauh dari kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.”<sup>51</sup>

- b) Dengan menggunakan sistem jemput bola tersebut akan meningkatkan kepercayaan nasabah terhadap lembaga.

---

<sup>51</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Bisri Mostofa selaku Manajer KSPSBMT Logam Mulia Cabang Klambu 8 Maret 2018.

- c) Semakin banyaknya lembaga keuangan, maka persaingan akan semakin ketat sehingga sistem jempot bola akan lebih mempermudah dalam penyimpanan uang dari anggota.

Dari segi manajemen pemasaran, sistem blok pemasaran yang dilakukan di KSPS BMT Logam Mulia akan mempermudah mengidentifikasi nasabah di wilayah tersebut, termasuk jika terdapat suatu permasalahan.

## 2) Perencanaan Produk

Dalam perencanaan produk KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu harus mempertimbangkan kepuasan nasabah, hal-hal yang perlu diperhatikan menyangkut konsep produk. Konsep produk berpegang teguh bahwa konsumen akan menyenangi produk yang menawarkan mutu dan kinerja yang paling baik serta yang memiliki keistimewaan. Oleh karena itu, perusahaan harus mencurahkan upaya terus-menerus dalam perbaikan produk. Secara umum konsep produk menekankan kepada kualitas, penampilan dan ciri-ciri yang terbaik.<sup>52</sup>

Dalam hal ini produk tabungan di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu adalah jenis tabungan yang sering disebut dengan simpanan mulia. Simpanan mulia merupakan simpanan yang dilakukan kapan saja dan pengambilannya dapat dilakukan sewaktu-waktu tanpa ada perjanjian jangka waktu di awal. Akad yang dipakai disini adalah *wadi'ah yad dhamamah*, yaitu akad yang dimana anggota menitipkan dananya dan akan dikelola untuk pembiayaan, baik untuk pembiayaan sistem musiman (sekaligus) maupun pembiayaan sistem bulanan (flat).<sup>53</sup> Jenis simpanan ini memiliki beberapa kelebihan diantaranya:

---

<sup>52</sup>Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Perenda Media, 2004, hlm. 33.

<sup>53</sup>Ayu Nurtika Dewi, *Op, Cit.*, hlm. 3.

a) Adanya potongan administrasi

Seperti yang dikatakan oleh Bapak Suparno selaku Manajer Marketing di KSPS BMT Logam Mulia beliau mengatakan bahwa selama ini kita yakinkan nasabah dengan memberikan potongan administrasi dan nasabah secara langsung kita jadikan sebagai anggota dari kita jadi mereka bukan hanya sebagai nasabah tetapi sudah menjadi anggota dari KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klamb.<sup>54</sup>

Jadi kelebihan dari produk tabungan simpanan mulia ini adalah adanya potongan administrasi dan nasabah yang telah menggunakan simpanan mulia dijadikan sebagai anggota dari KSPS BMT Logam Mulia cabang Klambu

b) Proses permohonan menjadi nasabah sangat mudah

Dalam wawancara dengan Bapak Bisri mustofa selaku Manajer Cabang di KSPS BMT Logam Mulia beliau mengatakan bahwa karna proses pengajuannya sangat mudah, praktis dan cepat cukup bawa KTP maka seketika itu rekening tabungan langsung jadi, juga kita meberikan pelayanan jemput bola dan bagi hasil yang lebih besar daripada BMT lainnya.<sup>55</sup>

Dalam proses permohonan ini nasabah yang ingin menggunakan produk simpanan mulia ini cukup membawa KTP maka pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu akan memproses dengan cepat permintaan nasabah tersebut.

c) Pemberian bagi hasil yang cukup besar

Selain potongan administrai dan proses permohonan menjadi nasabah sangat muda kelebihan lain dari produk simpanan ini adalah pemberian bagi hasil yang diberikan.

---

<sup>54</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku Manajer Marketing di KSPS BMT Logam Mulia, pada 9 Maret 2018.

<sup>55</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Bisri Mostofa selaku Manajer KSPSBMT Logam Mulia Cabang Klambu 8 Maret 2018.

Bapak Bisri Mustofa selaku Manajer Cabang di KSPS BMT Logam Mulia mengatakan bahwa bagi hasil yang diberikan dalam simpanan Mulia ini adalah 0,2 %, bagi hasil ini lebih banyak dari pada bagi hasil BMT lain atau Bank konvensional lainnya.”<sup>56</sup>

Dalam pemberian bagi hasil ini nasabah setiap bulan akan memperoleh bagi hasil senilai 0,2 % dari nilai tabungan yang diberikan. Jumlah ini lebih besar dibanding dengan BMT lain.

### 3) Promosi

Promosi adalah usaha-usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempengaruhi konsumen supaya membeli produk yang dihasilkan ataupun untuk menyampaikan berita tentang produk tersebut dengan jalan mengadakan komunikasi dengan para pendengar yang sifatnya membujuk.<sup>57</sup>

Promosi terhadap produk yang dilakukan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu adalah melalui brosur, mulut kemulut dan mendatangi nasabah secara langsung. Kegunaan dari promosi adalah untuk memperkenalkan produk dalam mencari nasabah dan gagasan ide pada kelompok sasaran. Dalam mempromosikan produknya KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu menggunakan langkah-langkah sebagai berikut :

- a) Penyebaran brosur-brosur dan formulir tabungan melalui media elektronik maupun media cetak.
- b) Karyawan dengan semaksimal mungkin mendatangi rumahrumah, toko-toko, pasar-pasar dan perkantoran yang terutama berada didaerah Grobogan.

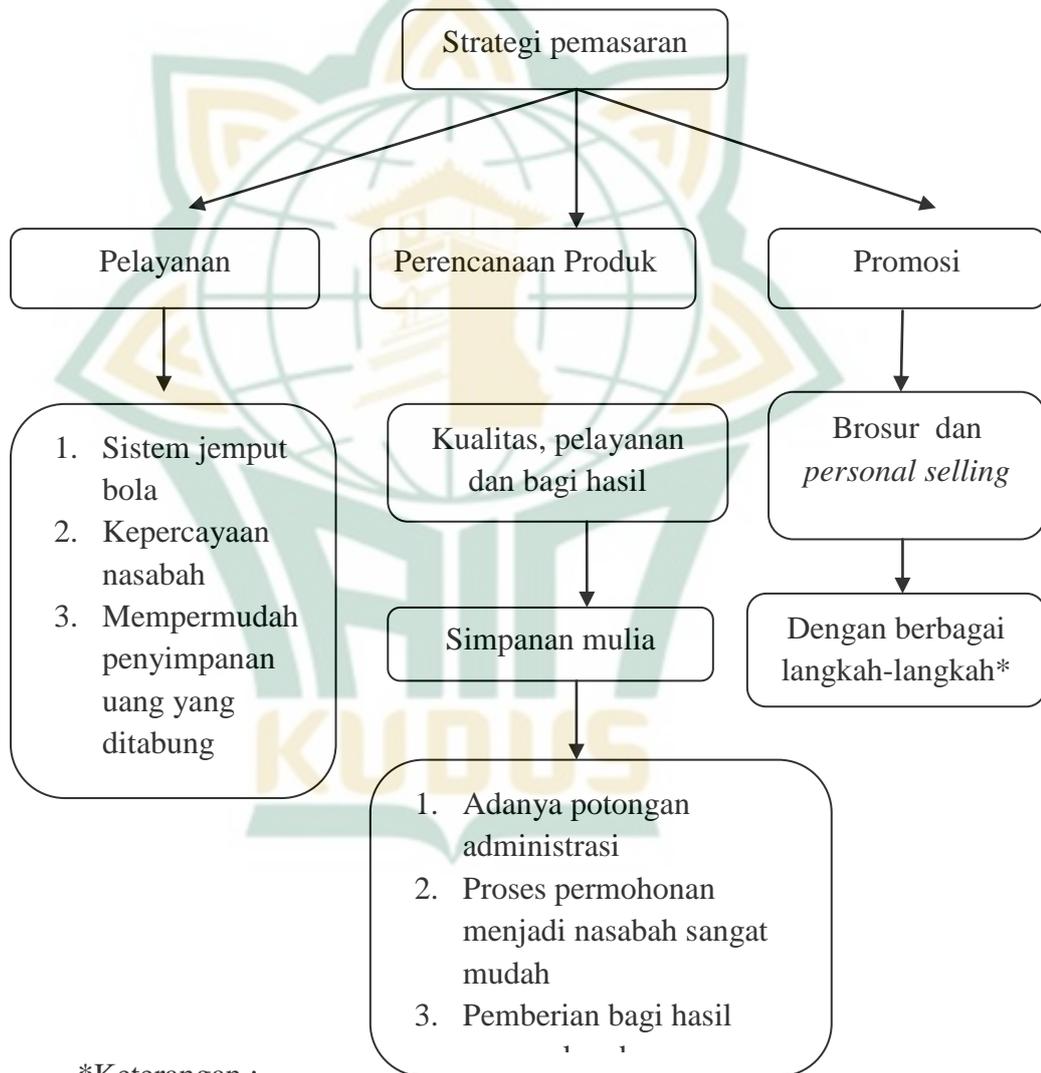
---

<sup>56</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Bisri Mostofa selaku Manajer KSPSBMT Logam Mulia Cabang Klambu 8 Maret 2018

<sup>57</sup>Phillip kottler dan Amstrong Gary, *Dasar-Dasar Pemasaran*, Indeks, Jakarta, 2004, hlm. 61.

c) Menyebarkan informasi tentang KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu tidak menggunakan bunga melainkan bagi hasil.

• **DIAGRAM STRATEGI PEMASARAN YANG DIBUAT OLEH KSPS BMT LOGAM MULIA CABANG KLAMBU.**



\*Keterangan :

Dalam mempromosikan produknya KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu menggunakan langkah-langkah sebagai berikut

- a) Penyebaran brosur-brosur dan formulir tabungan melalui media elektronik maupun media cetak.
  - b) Karyawan dengan semaksimal mungkin mendatangi rumahrumah, toko-toko, pasar-pasar dan perkantoran yang terutama berada didaerah Grobogan
  - c) Menyebarkan informasi tentang KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu tidak menggunakan bunga melainkan bagi hasil
- b. Upaya mendapatkan nasabah di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu

Upaya mendapatkan nasabah di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan penulis ada beberapa hal yang dilakukan oleh pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu yakni Pelayanan prima terhadap nasabah KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dalam memeberikan pelayanan kepada nasabah sudah bagus serta membina hubungan baik dengan nasabah. Dalam memberikan pelayanan kepada nasabah menampilkan tampilan yang menarik, sopan–santun, ramah–tamah, adil dan cepat dengan etika yang baik sehingga nasabah puas dengan pelayanan yang diberikan. KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu juga cepat dalam mengatasi masalah yang muncul secara profesional. Dalam memberikan pelayanan kepada nasabah selalu cepat agar nasabah tidak menunggu lama.

Adapun yang dikatakan oleh Bapak Suparno selaku Manajer Marketing di KSPS BMT Logam Mulia beliau mengatakan bahwa pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu memberikan keyakinan pada nasabah bahwa uang yang disimpan di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu ini aman dan kita akan selalu memberikan inofasi baru agar nasabah terus percaya kepada pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.<sup>58</sup>

---

<sup>58</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku Manajer Marketing di KSPS BMT Logam Mulia, pada 9 Maret 2018.

Selain pelayan yang diberikan pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu juga memberikan kepercayaan kepada nasabah bahwa uang yang di simpan di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu aman.

Kepercayaan sendiri merupakan keyakinan bahwa seseorang akan menemukan apa yang diinginkan pada mitra pertukaran. Kepercayaan melibatkan kesediaan seseorang untuk bertingkah laku tertentu karena keyakinan bahwa mitranya akan memberikan apa yang ia harapkan dan suatu harapan yang umumnya dimiliki seseorang bahwa kata, janji atau pernyataan orang lain dapat dipercaya.<sup>59</sup>

Kepercayaan dan khususnya keyakinan, seharusnya menjadi komponen fundamental dari strategi pemasaran yang ditujukan untuk mengarah pada penciptaan hubungan nasabah sejati. Nasabah harus mampu merasakan bahwa dia dapat mengandalkan perusahaan, bahwa perusahaan dapat dipercaya. Akan tetapi, untuk membangun kepercayaan membutuhkan waktu lama dan hanya dapat berkembang setelah pertemuan yang berulang kali dengan nasabah.<sup>60</sup>

Menurut nasabah di pasar Taruman yakni menurut Ibu Zulaikah dan Ibu Zakiyah terkait upaya yang dilakukan pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu terkait upaya yang dilakukan untuk mempengaruhi mereka untuk menabung adalah karna KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu adalah kepercayaan yang diberikan.

Sedangkan menurut nasabah di pasar Klambu yakni Ibu Lika dan Ibu Halimah mereka berpendapat bahwa selain kepercayaan yang diberikan sistem pelayanan yang diberikan juga mempengaruhi. Begitupun juga menurut nasabah di pasar Brati yakni Ibu Sri dan Ibu Aminah mereka juga terpengaruh untuk menabung di KSPS BMT

---

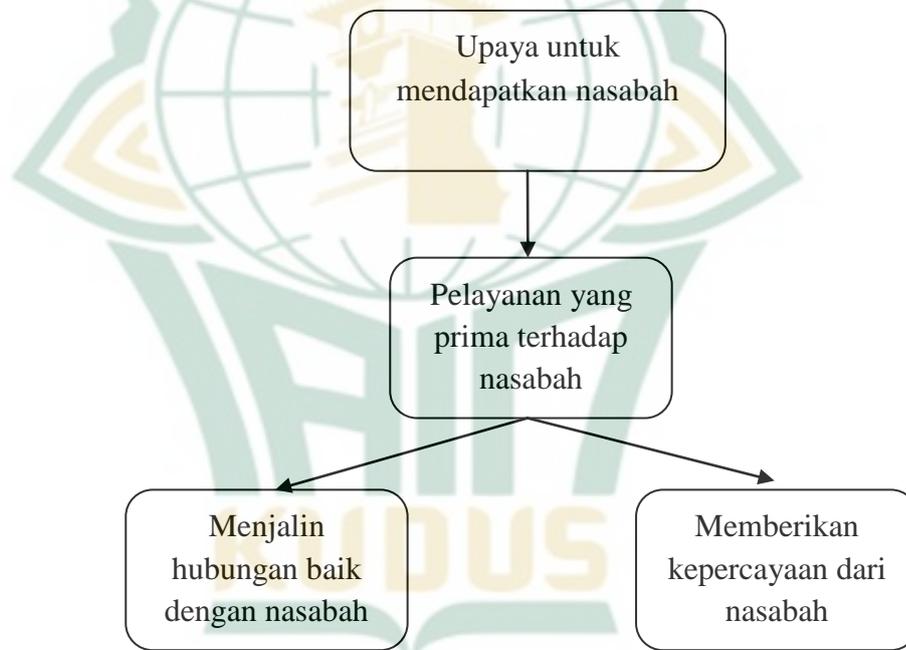
<sup>59</sup>Khusnul Khotimah, *Pengaruh Kepercayaan terhadap Loyalitas nasabah Menabung pada Kantor Cabang Utama PT.Bank pembangunan Daerah Papua di Jayapura*, Jurnal Ekonomi, Universitas Yapis Papua, Papua, 2011, hlm. 3.

<sup>60</sup>*Ibid.*, hlm . 4.

Logam Mulia Cabang Klambu yakni pelayanan yang diberikan dan kepercayaan yang diberikan.

Dari hasil observasi dan beberapa wawancara dengan narasumber tentang upaya yang dilakukan oleh pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu upaya yang dilakukan untuk mendapatkan nasabah yakni menggunakan pelayanan yang baik sekaligus memberikan kepercayaan kepada nasabah.

- **DIAGRAM UPAYA MENDAPATKAN NASABAH DI KSPS BMT LOGAM MULIA CABANG KLAMBU**



Keterangan:

Dari hasil observasi dan beberapa wawancara dengan narasumber tentang upaya yang dilakukan oleh pihak KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu upaya yang dilakukan untuk mendapatkan nasabah yakni menggunakan pelayanan yang prima dalam memberikan pelayanan kepada nasabah serta membina hubungan baik dengan nasabah dan juga memberikan kepercayaan kepada nasabah.

c. Mempunyai daya saing terhadap lembaga lain

Daya saing merupakan kemampuan menghasilkan produk barang dan jasa yang memenuhi pengujian internasional, dan dalam saat bersamaan juga dapat memelihara tingkat pendapatan yang tinggi dan berkelanjutan, atau kemampuan daerah menghasilkan tingkat pendapatan dan kesempatan kerja yang tinggi dengan tetap terbuka terhadap persaingan eksternal. Daya saing juga dapat juga diartikan sebagai kapasitas bangsa untuk menghadapi tantangan persaingan pasar internasional dan tetap menjaga atau meningkatkan pendapatan riil-nya.<sup>61</sup>

Adanya potongan administrasi yang diberikan, bagi hasil yang ditawarkan oleh KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dibandingkan dengan Bank dan BMT lainnya lebih besar. Proses permohonan menjadi nasabah sangat mudah dan tidak ada persyaratan yang mempersulit nasabah dan pelayanan yang diberikan tidak mau kalah dengan lembaga keuangan lainnya. Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa ada beberapa upaya mendapatkan nasabah di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu yang meliputi: pelayanan, perencanaan produk dan promosi dan ada beberapa keunikan yang ada di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu ini dibandingkan di tempat lain yaitu:

- 1) Pelayanan yang diberikan menggunakan sistem jemput bola dan lebih mengarah kehubungan kemitraan
- 2) Karyawan dan manajer menjalin hubungan kerja secara legaliter misalnya : kalau ada waktu luang sering sering, bercanda dan lain sebagainya.
- 3) Suasana kantor lebih seperti rumah ada kamar mandi dan tempat sholat.

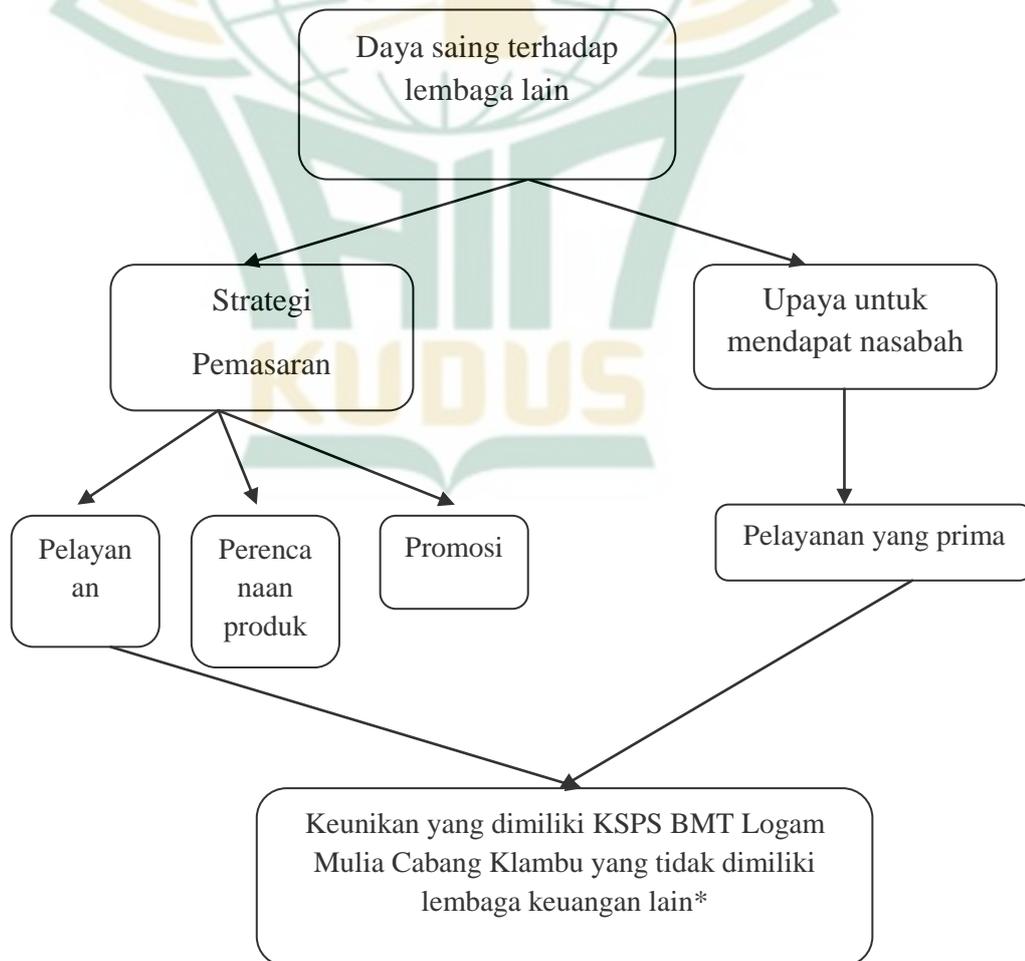
---

<sup>61</sup>Budi Gautama Siregar, *Strategi Bersaing dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah PT Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan*, Volume 03 no 1, IAIN Padangsidempuan, Padangsidempuan, 2017, hlm. 6.

- 4) Seorang marketing bisa menjadi *customer service* dan melayani tabungan
- 5) Seorang akunting juga bisa melayani nasabah yang mau mengangsur atau menabung serta melakukan pengambilan tabungan.
- 6) Seorang manajer juga bisa menjadi *marketing*.

Dengan suasana kerja dalam pelayanan seperti yang ada di atas akan menjadikan BMT Logam Mulia Cabang Klambu lebih bisa meningkatkan daya saing dengan lembaga keuangan yang lain disekitarnya atau lingkungannya.

• **DIAGRAM MEMPUNYAI DAYA SAING TERHADAP LEMBAGA LAIN**



\*Keterangan :

Ada beberapa keunikan yang ada di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu ini dibandingkan di tempat lain yaitu:

- a. Pelayanan yang diberikan menggunakan sistem jemput bola dan lebih mengarah kehubungan kemitraan
- b. Karyawan dan manajer menjalin hubungan kerja secara legaliter misalnya : kalau ada waktu luang sering sering, bercanda dan lain sebagainya.
- c. Suasana kantor lebih seperti rumah ada kamar mandi dan tempat sholat.
- d. Seorang marketing bisa menjadi *customer service* dan melayani tabungan
- e. Seorang akunting juga bisa melayani nasabah yang mau mengangsur atau menabung serta melakukan pengambilan tabungan.
- f. Seorang manajer juga bisa menjadi *marketing*.

**3. Kendala yang dialami KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu saat meyakinkan nasabah untuk menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu**

Adapun kendala yang dihadapi oleh KSPS BMT Logam Mulia Cabanag Klambu saat meyakinkan nasabah untuk menabung adalah:

- a. Adanya persaingan dengan lembaga lain

Persaingan yang semakin bebas saat ini membuktikan peluang besar bagi perusahaan di bidang keuangan yang berasal dari BMT untuk membuka cabang di berbagai tempat di Indonesia. Hal ini turut menjadikan persaingan yang ketat antara lembaga keuangan di Indonesia yang membuka cabang di sekitar kantor KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.

Adapun banyaknya lembaga keuangan yang ada di kecamatan klambu diantaranya:

Tabel 1.5

Nama-nama Lembaga Keuangan yang ada di Sekitar KSPS BMT  
Logam Mulia Cabang Klambu

No	Nama Lembaga Keuangann	Alamat
1.	Bank BRI Kcp Unit Kelambu	Jl. Raya Klambu-Kudus Penganten Klambu
2.	PD BPR BKK Purwodadi	Kompleks Pasar Klambu
3.	PD BPR BKK	Jl. Raya Kudus-Brati Km 35 Brati
4.	KSP Cendrawsi	Jl. Puger (sebelah selatan POLSEK Grobogan)
5.	BMT BUS	Jl. Bhayangkara No 16 Gubung
6.	BPR Jateng	Jl. Raya Gubug-Kedungjati, Gubug

Dilihat dari tabel diatas dapat diketahui persaingan lembaga keuangan semakin lama semakin banyak yang juga mengeluarkan produk-produk baru yang ditawarkan dan bervariasi. Banyak pesaing-pesaing yang lebih unggul juga lebih eksistensi dikenal masyarakat, seperti halnya lembaga keuangan non-syariah di Kecamatan Klambu yang semakin lama semakin banyak, sehingga apabila kurang pemahaman dan sosialisai terhadap masyarakat tentang lembaga keuangan maka peresentase minat masyarakat akan rendah dan akan mempengaruhi minat calon nasabah terhadap KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu. Ini juga yang membuat KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu harus lebih meningkatkan lagi kinerja dan strategi

yang dibentuk untuk membuat inovasi dari produk-produk KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.

b. Promosi

Pemasar KSPS BMT Logam Mulia Cabanag Klambu juga melakukan kegiatan promosi *personal selling* untuk meningkatkan jumlah nasabah produk simpanan mulia. Promosi dengan *personal selling* terjadi interaksi langsung, saling bertemu muka antara nasabah dan pihak bmt. Komunikasi yang dilakukan kedua belah pihak bersifat individual serta dua arah sehingga pihak bmt dapat langsung memperoleh tanggapan sebagai umpan balik tentang keinginan dan kebutuhan nasabah. Selain itu dapat memperoleh informasi mengenai kelemahan produk dan keluhan nasabah yang disampaikan secara langsung oleh nasabah kepada pihak bmt.<sup>62</sup>

Dalam penerapan promosi dengan *personal selling* ini pemasar akan memberikan brosur kepada perorangan dan menginformasikan produk simpanan mulia setelah mempromosikan produk secara *personal selling* tetapi nasabah belum minat maka pemasar akan meninggalkan nomor telepon agar nasabah mudah menghubungi sewaktu-waktu ketika membutuhkan. Kemudian pihak pemasar akan langsung mendatangi nasabah yang tertarik dengan produk tersebut yang sebelumnya menghubungi pemasar.

Namun kendala utama yang dihadapi dalam penerapan promosi dengan Personal selling adalah waktu.

Menurut Bapak Suparno selaku Manajer marketing di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu beliau mengatakan bahwa karna promosi yang kita terapkan kita datang langsung ke calon nasabah jadi itu butuh waktu yang banyak dan kita juga butuh waktu yang maksimal untuk terjun langsung ke nasabah.<sup>63</sup>

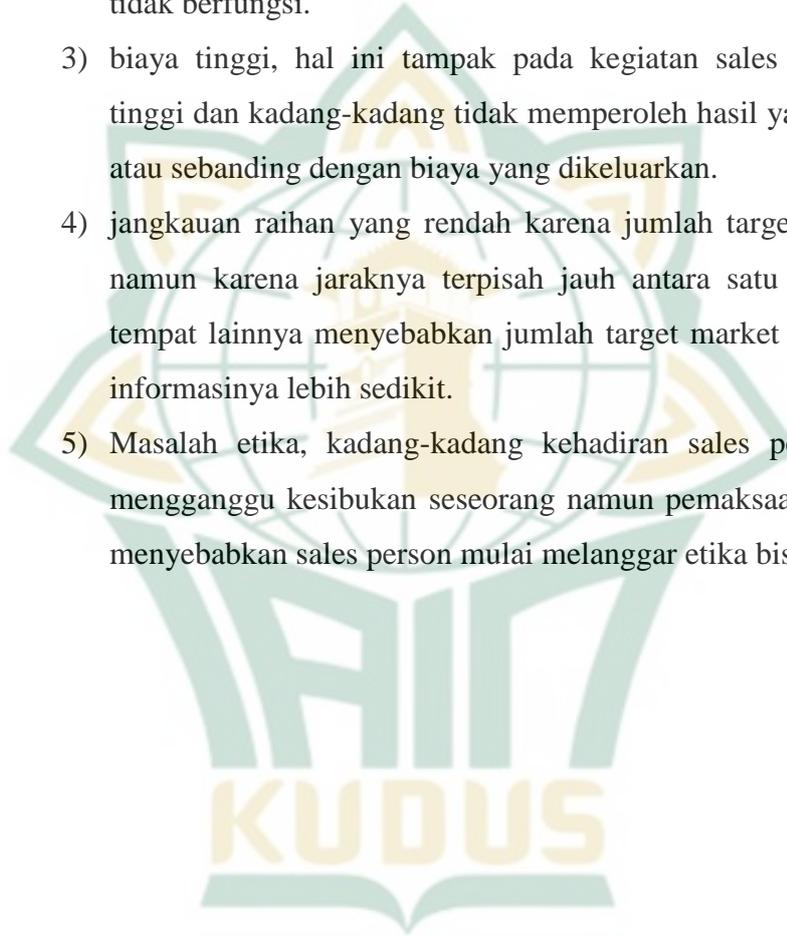
---

<sup>62</sup>Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 33

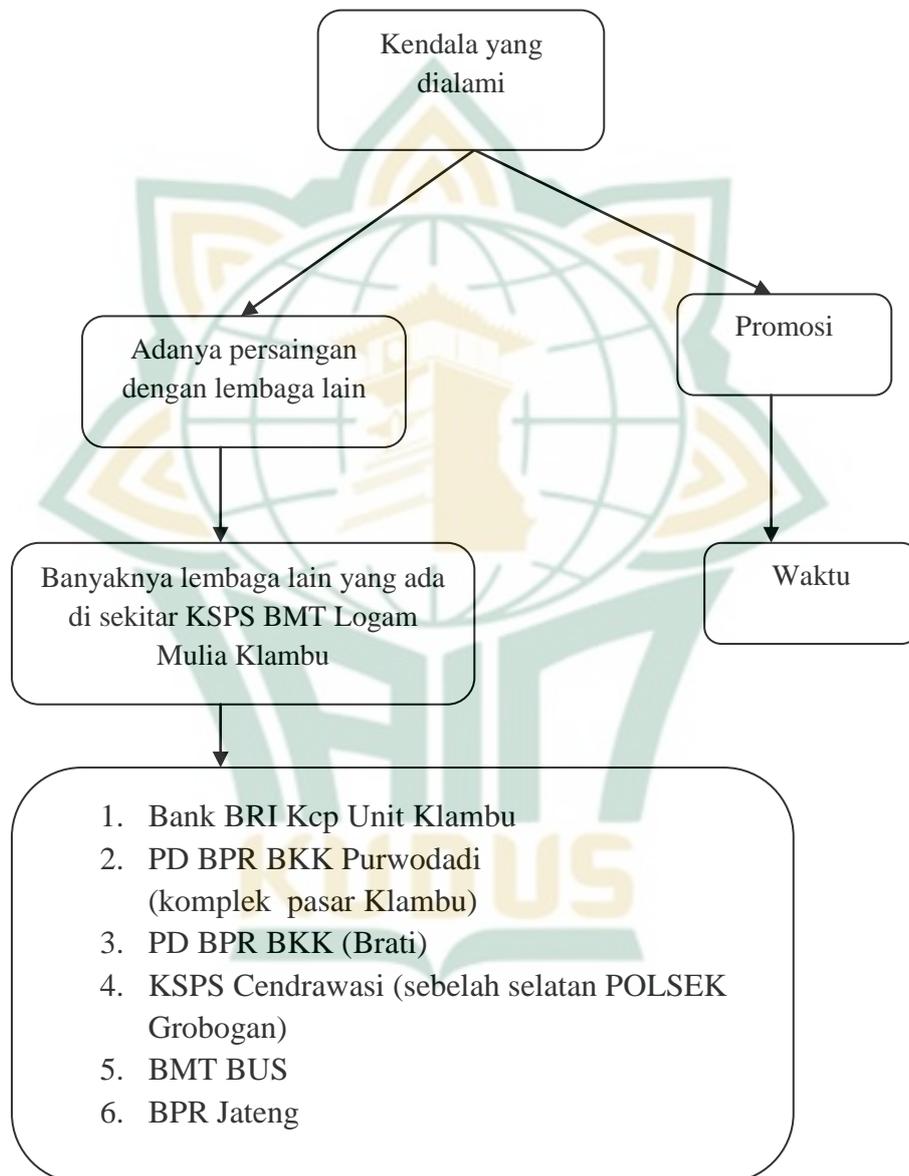
<sup>63</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku Manajer Marketing di KSPS BMT Logam Mulia, pada 9 Maret 2018

Kendala waktu ini berkaitan dengan kesibukan pemasar yang tidak bisa setiap waktu datang menemui calon nasabah, keterbatasan waktu ini didasari oleh beberapa hal diantaranya:

- 1) Pesan sering tidak konsisten berubah-ubah.
- 2) kekuatan sales atau konflik manajemen menyebabkan kegiatan sales tidak berfungsi.
- 3) biaya tinggi, hal ini tampak pada kegiatan sales call cenderung tinggi dan kadang-kadang tidak memperoleh hasil yang memuaskan atau sebanding dengan biaya yang dikeluarkan.
- 4) jangkauan raihan yang rendah karena jumlah target market besar, namun karena jaraknya terpisah jauh antara satu tempat dengan tempat lainnya menyebabkan jumlah target market yang dijangkau informasinya lebih sedikit.
- 5) Masalah etika, kadang-kadang kehadiran sales person dianggap mengganggu kesibukan seseorang namun pemaksaan sering terjadi menyebabkan sales person mulai melanggar etika bisnis yang lazim.



- **DIAGRAM KENDALA YANG DIALAMI KSPS BMT LOGAM MULIA CABANG KLAMBU SAAT MEYAKINKAN NASABAH UNTUK MENABUNG DI KSPS BMT LOGAM MULIA CABANG KLAMBU**



Keterangan :

a. Adanya persaingan dengan lembaga lain

Dilihat dari tabel diatas dapat diketahui persaingan lembaga keuangan semakin lama semakin banyak yang juga mengeluarkan produk-produk baru yang ditawarkan dan bervariasi. Banyak pesaing-pesaing yang lebih unggul juga lebih eksistensi dikenal masyarakat, seperti halnya lembaga keuangan non-syariah di Kecamatan Klambu yang semakin lama semakin banyak, sehingga apabila kurang pemahaman dan sosialisai terhadap masyarakat tentang lembaga keuangan maka persentase minat masyarakat akan rendah dan akan mempengaruhi minat calon nasabah terhadap KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu. Ini juga yang membuat KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu harus lebih meningkatkan lagi kinerja dan strategi yang dibentuk untuk membuat inovasi dari produk-produk KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu.

b. Promosi

Kendala waktu ini berkaitan dengan kesibukan pemasar yang tidak bisa setiap waktu datang menemui calon nasabah, keterbatasan waktu ini didasari oleh beberapa hal diantaranya:

- a) Pesan sering tidak konsisten berubah-ubah.
- b) kekuatan sales atau konflik manajemen menyebabkan kegiatan sales tidak berfungsi.
- c) biaya tinggi, hal ini tampak pada kegiatan sales call cenderung tinggi dan kadang-kadang tidak memperoleh hasil yang memuaskan atau sebanding dengan biaya yang dikeluarkan.
- d) jangkauan raihan yang rendah karena jumlah target market besar, namun karena jaraknya terpisah jauh antara satu tempat dengan tempat lainnya menyebabkan jumlah target market yang dijangkau informasinya lebih sedikit.

- e) Masalah etika, kadang-kadang kehadiran sales person dianggap mengganggu kesibukan seseorang namun pemaksaan sering terjadi menyebabkan sales person mulai melanggar etika bisnis yang lazim

#### **4. Solusi Alternatif Terkait Faktor yang Mempengaruhi Nasabah Menabung dan Strategi Bersaing dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu**

Ada beberapa solusi dari penulis dan juga nasabah yang bisa dilakukan oleh KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dalam menjalankan bisnis untuk meningkatkan jumlah nasabah

- a. Kinerja KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu
  1. Atasan harus lebih memperhatikan lagi para karyawan agar karyawan lebih termotivasi dalam melakukan pekerjaannya.
  2. Saling mendukung karyawan satu dengan karyawan lain agar dapat menjalin hubungan kerja yang baik terhadap para karyawan
  3. Lebih meningkatkan promosi yang ada di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu untuk memberikan informasi kepada masyarakat tentang produk-produk yang ada di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu
- b. Pelayanan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu

Dilihat variabel pelayan adalah faktor yang paling dominan yang mempengaruhi nasabah menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu jadi perlu ditingkatkan lagi sistem pelayanan yang ada, berikut beberapa solusi yang bisa digunakan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu untuk meningkatkan sistem pelayanan

1. Meningkatkan teknologi agar pelayanan yang ada lebih berkembang untuk dapat bersaing dengan lembaga keuangan lainnya
2. Berinovasi dalam hal kualitas pelayanan, seperti pelayanan dalam pembayaran melalui atm.

- c. Dilihat dari pandangan nasabah terkait KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu

Data yang didapat terkait solusi yang diberikan nasabah KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu terkait strategi yang dilakukan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dalam meningkatkan jumlah nasabah. Dan data tersebut dapat dilihat seperti berikut ini:

Tabel 4.3

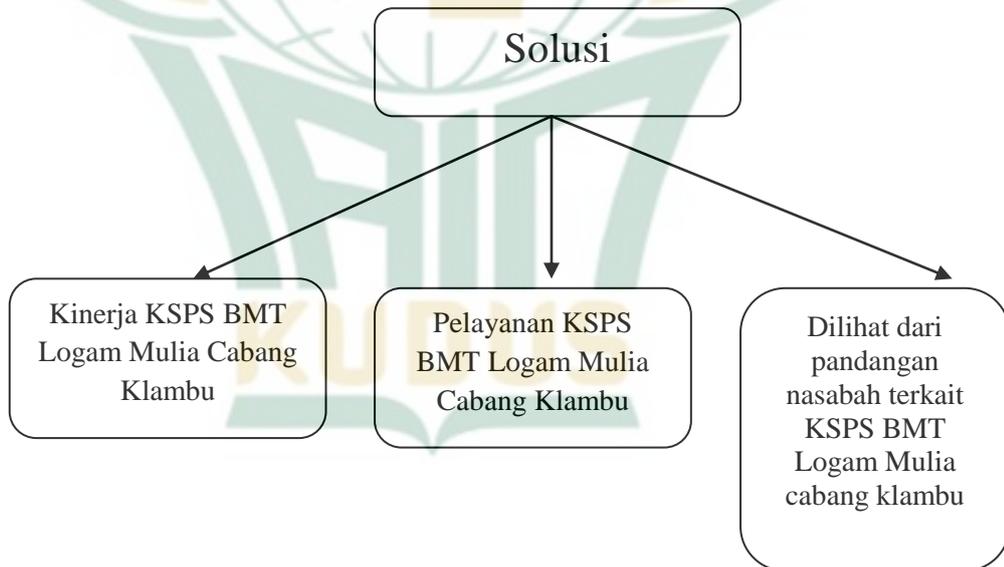
Solusi dari Nasabah untuk KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu

Nama nasabah	Lokasi	Solusi
Ibu Zulaikah	Pasar Taruman	Menganggap strategi yang dilakukan sudah baik.
Ibu Zakiyah	Pasar Taruman	Strategi yang dilakukan sudah bagus, karna nasabah diperbolehkan mengingatkan jika pelayanan yang diberikan kurang baik.
Ibu Sri	Pasar Brati	Strategi yang dilakukan sudah baik, karyawannya juga rama-rama.
Ibu Aminah	Pasar Brati	Karna karyawannya baik dan rama, maka tidak ada masukan apaun.
Ibu Halimah	Pasar Klambu	Tidak ada kekurangan apapun, apalagi karyawannya kalo melayani dengan canda tawa jadi kita terhibur dengan candaan mereka.

Ibu Lika	Pasar Klambu	Menganggap strategi yang dilakukan sudah baik.
----------	--------------	--

Dilihat dari tabel diatas dapat penulis simpulkan bahwa kebanyakan nasabah sudah merasa puas terhadap kkerja KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dilihat pelayanan yang diberikan karyawan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu baik dan di nilai nasabah karyawanya humoris.

- **DIAGRAM SOLUSI ALTERNATIF TERKAIT FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NASABAH MENABUNG DAN STRATEGI BERSAING DALAM MENINGKATKAN JUMAH NASABAH MENABUNG DI KSPS BMT LOGAM MULIA CABANG KLAMBU**



Keterangan :

- a. Kinerja KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu
  1. Atasan harus lebih memperhatikan lagi para karyawan agar karyawan lebih termotivasi dalam melakukan pekerjaannya.

2. Saling mendukung karyawan satu dengan karyawan lain agar dapat menjalin hubungan kerja yang baik terhadap para karyawan
  3. Lebih meningkatkan promosi yang ada di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu untuk memberikan informasi kepada masyarakat tentang produk-produk yang ada di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu
- b. Pelayanan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu

Dilihat variabel pelayan adalah faktor yang paling dominan yang mempengaruhi nasabah menabung di KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu jadi perlu ditingkatkan lagi sistem pelayanan yang ada, berikut beberapa solusi yang bisa digunakan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu untuk meningkatkan sistem pelayanan

1. Meningkatkan teknologi agar pelayanan yang ada lebih berkembang untuk dapat bersaing dengan lembaga keuangan lainnya
  2. Berinovasi dalam hal kualitas pelayanan, seperti pelayanan dalam pembayaran melauli atm
- c. Dilihat dari pandangan nasabah terkait KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu

Dari beberpa pendapat nasaban dapat penulis simpulkan bahwa kebanyakan nasabah sudah merasa puas terhadap kkerja KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu dilihat pelayanan yang diberikan karyawan KSPS BMT Logam Mulia Cabang Klambu baik dan di nilai nasabah karyawanya humoris.