

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Objek Penelitian

#### 1. Berdirinya BMT Mitra Muamalat Kudus

##### a. Sejarah Berdirinya KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus

Pada awal berdirinya KJKS BMT Mitra Muamalat yaitu dari banyaknya masyarakat di Kabupaten Kudus yang melakukan kegiatan usaha yaitu berwiraswasta. Global Islamic Finance Report (GIFR) 2019 yang diterbitkan oleh Cambridge Institute of Islamic Finance (IIF) menempatkan Indonesia sebagai peringkat tertinggi dalam hal kepemimpinan di perbankan dan keuangan Islam global, dengan angka capaian 81,93, padahal pada Tahun 2018 masih menempati peringkat 6 dari 48 negara yang dinilai. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT), sebagai salah satu instrument sistem keuangan syariah Indonesia, memiliki andil besar dalam usaha meningkatkan kepedulian masyarakat tentang arti penting penerapan konsep ekonomi syariah dalam transaksi sehari-hari. Menyadari hal tersebut,

BMT Mitra Muamalat yang telah hadir sejak 4 Juli 1999, terus berbenah agar dapat ikut mengambil peran dalam usaha percepatan pertumbuhan sector keuangan dan ekonomi syariah di Indonesia melalui produk-produk jasa keuangan syariah yang ditawarkan maupun melalui kegiatan penguatan literasi keuangan syariah bagi masyarakat. BMT Mitra Muamalat Kudus memulai kegiatan operasionalnya pada tanggal 5 Juli 1999. Usaha ini merupakan sebuah upaya untuk memberikan alternatif bagi umat Islam khususnya dan masyarakat Kudus pada umumnya untuk melakukan kegiatan bisnis melalui cara yang lebih sesuai dengan ketentuan ajaran agama Islam.

Adapun unit pada simpan pinjam telah dilakukan BMT Mitra Muamalat pada tanggal 4 Juli 1999 dengan memiliki badan Hukum Nomor. 066/BH/KDK.IO/XII.1999 sebagai sebuah koperasi yang memiliki unit simpan pinjam. Kemudian Badan Hukum KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah) pada tanggal 24 Januari 2008 dengan Nomor : 503/01/BH/PAD/21/2008 dan mempunyai Nomor NPWP 02.035.2175.506.000. Pada tahun 2020 BMT Mitra

Muamalat berubah dari KJKS menjadi KSPPS dengan Nomor. AHU-0001233.AH.01.28.TAHUN 2020.

Dalam perjalanannya BMT Mitra Muamalat sekarang memiliki perkembangan hal tersebut nampak sampai saat ini. KJKS BMT Mitra Muamalat memiliki 5 kantor kas pelayanan kas yang berada ditempat-tempat strategis yaitu : di Jekulo (Komplek pasar bareng Jekulo 79), Wates Undaan (Jl. Kudus-Purwodadi KM.07 Wates Undaan), Gebog (Jl. Raya Besito NO. 79 Besito Gebog), Kaliwungu (Jl. Kudus-Jepara KM. 05 Mijen Kaliwungu) dan kantor pusat yang merangkap sebagai kantor cabang kota (Jl.HOS Cokroaminoto NO. 57 Kudus). Badan hukum yang digunakan KSPPS BMT Mitra Muamalat merupakan berbentuk koperasi bukan perbankan, tetapi dalam manajemen mengacu pada Bank Syariah yaitu Bank Muamalat Indonesia.

KSPPS BMT Mitra Muamalat memiliki pedoman visi, misi, strategi dan sistem operasional yaitu sebagai berikut :

- 1) Visi  
Menggalang usaha dunia akhirat
  - 2) Misi
    - a) Mendorong usaha mikro untuk tumbuh dan berkembang
    - b) Memberikan bantuan pinjaman modal dengan sistem yang berdasarkan syariah
  - 3) Strategi
    - a) Mengutamakan bantuan pada usaha mikro dan kecil
    - b) Memberikan pelayanan dengan persyaratan yang lebih mudah
    - c) Mendasarkan pada ketentuan ajaran agama Islam
  - 4) Sistem Operasional  
Sistem operasional diselenggarakan dengan konsep syariah yaitu dengan sistem bagi hasil dan sistem jual beli.<sup>1</sup>
- b. Nama Instansi
- Didalam pelaksanaan penelitian yang digunakan sebagai syarat pemenuhan tugas akhir (skripsi) bertempat di

---

<sup>1</sup> Hasil dokumentasi, KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus, tanggal 20 Februari 2022

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Mitra Muamalat Kudus.

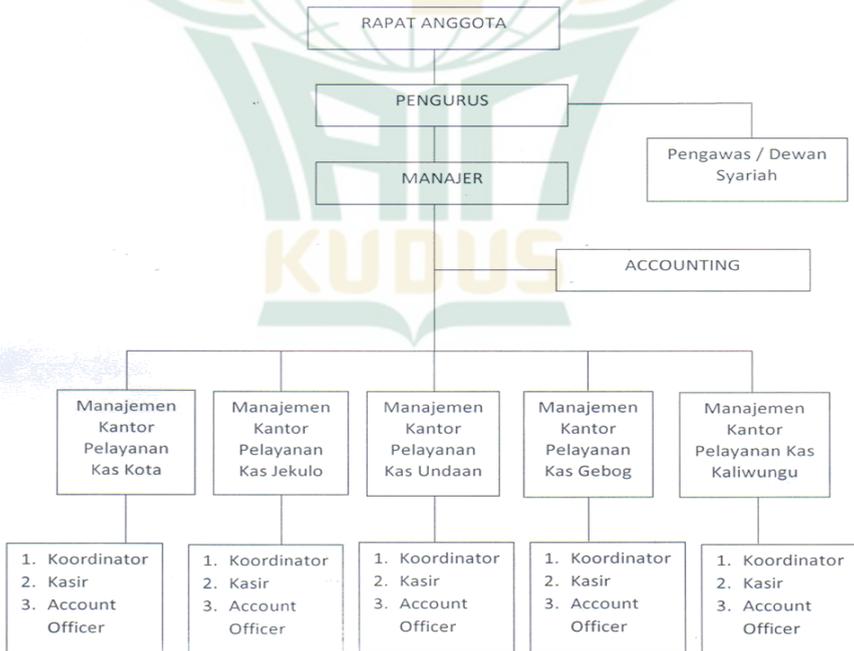
c. Alamat

Lembaga Keuangan Syariah yang memiliki nama Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Baitul Mal Wat Tamwil “Mitra Muamalat” beralamat di:

- 1) Kantor Pusat  
Jl. HOS Cokroaminoto No. 57 Kudus Telp. / Fax (0291) 444576
- 2) Kantor Pelayanan Kas
  - a) Jekulo : Jl.Kudus-Pati (gang jalan masuk Pasar Jekulo) Kudus. Telp (0291) 4246398
  - b) Undaan : Jl. Kudus-Purwodadi KM. 07 Wates Undaan Kudus. Telp (0291) 4247885
  - c) Gebog : Jl. Raya Besito No. 79 Besito Gebog Kudus. Telp (0291) 4253101
  - d) Kaliwungu : Jl. Kudus-Jepara KM.05 Mijen Kaliwungu Kudus. Telp (0291) 2913425

2. Struktur organisasi

Susunan Organisasi Pada KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus



Gambar 4 1  
Struktur Organisasi

Struktur Organisasi diatas merupakan struktur organisasi terbaru dari BMT Mitra Muamalat Kudus. Adapun penempatan dari setiap bagiannya yaitu sebagai berikut :

- a. Dewan Pengawas KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus
  - Pengawas DPS : H. Zaenuri, S.Pd. I
  - Pengawas Manajemen : H. Soedarmo, BA
  - Anggota DPS : H. Sumaji Abdul Latif
- b. Dewan Pengurus KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus
  - Ketua : Drs. H. Sugiri
  - Sekretaris : Drs. H. M, Fakih, M.M
  - Bendahara : H. Muhammad Hilmy S.E
- c. Pengelola KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus
  - 1) Manajer : Arief Subekan, SE
  - 2) Kantor Kas Pusat
    - Koordinator : Umi Kulsum
    - Teller : Oktasari Yogayanti, S.Hut
    - Noor Amalia, S.Pd
    - Account Officer : Muhammad Zufan, SE
  - 3) Kantor Kas Jekulo
    - Koordinator : Supriyono
    - Teller : Siti Rochmiati
    - Account Officer : Suharjo
  - 4) Kantor Kas Undaan
    - Koordinator : Muhammad Mustain
    - Teller : Virta Ratna Sari
    - Account Officer : Iwan Setiawan
  - 5) Kantor Kas Gebog
    - Koordinator : Adra Setiawan
    - Teller : Yusrul Hana Tzani
    - Account Officer : Ahmad Supriyanto
  - 6) Kantor Kas Kaliwungu
    - Koordinator : Rosyidah, S.Ag
    - Teller : Qurrota A'yun
    - Account Officer : Moh Noor Rofiq<sup>2</sup>

### 3. Produk/Jasa

Sebuah produk yang terdapat di KJKS BMT Mitra Muamalat yaitu terdapat pembiayaan dan simpanan. Berikut merupakan produknya yang ditawarkan yaitu sebagai berikut :

---

<sup>2</sup> Hasil dokumentasi, KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus, tanggal 20 Februari

**a. Simpanan**

1) Simpanan Amanah

Simpanan amanah merupakan penyimpanan atau setoran. Adapun pengambilannya dapat dilakukan sewaktu-waktu setiap hari kerja. Dengan menggunakan simpanan amanah, anggota akan diberikan bagi hasil keuntungan setiap bulan yang akan bertambah disaldo simpanan. Adapun ketentuan bagi penabung yaitu :

- a) Setoran awal minimal Rp 25.000
- b) Setoran berikutnya minimal Rp 5.000
- c) Saldo minimal Rp 20.000

Adapun manfaatnya yaitu :

- a) Dana yang dikumpulkan dapat disalurkan untuk usaha-usaha yang halal sesuai dengan syariat Islam.
- b) Perasaan yang tenang karena dana yang diberikan dikelola dengan system yang Islami.
- c) Secara tidak langsung dana yang disalurkan ikut membantu sesama umat (Ta'awun)

Serta fasilitas yang didapatkan yaitu :

- a) Bagi hasil dari keuntungan dana yang dialokasikan diberikan setiap bulan langsung menambah saldo dari simpanan.
- b) Bagi hasil dihitung atas saldo rata-rata harian dengan nisbah bagi hasil 30:70 (30 bagian untuk anggota : 70 bagian untuk lembaga).

2) Simpanan Dhomanah

Merupakan simpanan yang berjangka yang dalam penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu, yaitu pada saat jatuh tempo yang sudah disepakati. Adapun ketentuannya yaitu :

- a) Simpanan masyarakat secara berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu yang telah disesuaikan sesuai akad.
- b) Setoran awal minimal Rp.1.000.000,00 (Satu juta Rupiah)
- c) Bagi hasil bisa di ambil langsung setiap bulan atau di kreditkan didalam simpanan amanah kalau punya.
- d) Dapat dipakai sebagai jaminan pembiayaan di KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus
- e) Proporsi bagi hasilnya berjangka yaitu jangka waktu 6 bulan dengan nisbah bagi hasil 34:66 (34

bagian untuk anggota : 66 bagian untuk lembaga), jangka 12bulan/1tahun dengan nisbah bagi hasil 40:60 (40 bagian untuk anggota : 60 bagian untuk lembaga)

Berikut manfaatnya :

- a) Sebagai sarana investasi yang islami dengan menggunakan akad mudharabah dan terhindar dari system riba
  - b) Berperan serta dalam pengembangan ekonomi umat.
- 3) Si Berkah Gold

Si Berkah Gold (Simpanan Berjangka Mudharabah Berhadiah) merupakan simpanan dana berjangka yang penyetorannya dilakukan dengan nominal tertentu. Simpanan tersebut menggunakan akad mudharabah, yaitu simpanan dana yang diamanahkan peserta kepada BMT Mitra Muamalat. Dana tersebut disalurkan oleh anggota dalam pembiayaan yang telah memenuhi prinsip syariah. Adapun sebagian keuntungan BMT diberikan dalam bentuk bagi hasil serta tambahan berupa koin emas. Adapun ketentuannya yaitu :

- a) Pelaksanaannya berkelompok
- b) Setiap kelompok terdiri dari 100 peserta
- c) Setiap peserta wajib menyetorkan simpanan sebesar Rp 200.000 setiap bulan selama 20 bulan berturut-turut dan simpanan tersebut akan dikembalikan pada bulan ke 21 sebesar Rp 4.000.000 + bagi hasil bulanan
- d) Sebagai bentuk ucapan terima kasih kepada anggota kelompok, BMT Mitra Muamalat menyediakan hadiah-hadiah yang akan diundi kepada anggota kelompok bersangkutan berupa :
  - 1. Satu keping emas murni sebesar 10 gram
  - 2. Satu keping emas murni seberat 5 gram
  - 3. 4 keping emas murni seberat 2 gram
  - 4. 4 keping emas murni seberat 1 gram

Manfaat dan nilai lebihnya:

- a) Mendukung terciptanya jalinan kerjasama ekonomi yang sesuai ketentuan syariah Islam.
- b) Menyimpan dana lebih aman dan bermanfaat
- c) Mendapat bagi hasil setiap bulannya
- d) Memperoleh hadiah yang penuh berkah sekaligus berinvestasi dalam bentuk emas

- e) Mendapatkan prioritas pembiayaan/pinjaman dari KJKS BMT Mitra Muamalat.
- 4) Simpanan Pelajar Muslim
- Program tabungan pelajar muslim (PTPM) merupakan suatu program kerjasama dari BMT dengan sekolah-sekolah yang dimana para pihak sekolah melakukan mengkoordinir tabungan dari siswanya kemudian BMT mengelola dana tersebut dengan sistem bagi hasil. Adapun ketentuan program PTPM yaitu :
- a) Setoran tabungan dilakukan secara berkala selama 1 tahun ajaran, setiap 1 minggu sekali / 2 minggu sekali / 1 bulan sekali tergantung dari kondisi dan kebijakan oleh pihak sekolah.
  - b) Bagi hasil tabungan diberikan tiap akhir bulan berdasarkan saldo rata-rata harian sesuai nisbah yang ditentukan BMT dan dikreditkan langsung ke rekening.
  - c) Beasiswa diberikan setiap akhir semester sesuai interval setoran tabungan per bulan.
  - d) Apabila karena suatu hal penarikan tabungan dilakukan sebelum akhir tahun ajaran, maka kepesertaan dalam program ini dianggap gugur dan beasiswa tidak diberikan.

Manfaat dan nilai lebihnya :

- a) Siswa terbiasa menabung sejak dini, sehingga dapat dimanfaatkan untuk menutup biaya-biaya sekolah pada saat dibutuhkan.
- b) Pihak BMT menyediakan fasilitas antar jemput pada saat penyeteroran /penarikan tabungan
- c) BMT akan memberikn beasiswa kepada sekolah yang bersangkutan apabila setoran tabungan perbulan  $\geq$ Rp.500.000

Adapun Interval Beasiswa Tabungan

- a) Apabila setoran tabungan per bulan Rp.500.000 s/d Rp.3.000.000 maka beasiswa per tahunnya Rp.300.000
- b) Apabila setoran tabungan per bulan  $>$ Rp.3.000.000 s/d Rp.5.000.000 maka beasiswa per tahunnya Rp.600.000
- c) Apabila setoran tabungan per bulan  $>$ Rp.5.000.000 maka beasiswa pertahunnya Rp.900.000

5) Deposito Mudharabah

Deposito mudharabah merupakan simpanan berjangka yang penarikannya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu, yaitu ada saat jatuh tempo. Program simpanan ini menggunakan prinsip akad mudharabah. Adapun ketentuan dalam deposito mudharabah ini yaitu :

- a) Setoran minimal Rp 1.000.000 ( satu juta rupiah )
- b) Bagi hasil bisa langsung diambil setiap bulan atau dikreditkan kedalam rekening simpanan amanah
- c) Proporsi / nisbah bagi hasil 40 : 60 ( 40 untuk anggota : 60 untuk lembaga )

**b. Produk Pembiayaan**

1) Pembiayaan Multi Guna (Ar-Rahn)

Pembiayaan ar-rahn merupakan pembiayaan antara BMT dan mitra / anggota dengan layanan pemeliharaan kekayaan mitra / anggota (gadai). Dalam pembiayaan ini menggunakan prinsip kebajikan dan BMT menyediakan jasa sewa tempat gadai. Adapun skema dalam pembiayaan Ar-Rahn ini yaitu :

- a) Mitra / anggota mengajukan pembiayaan ke BMT Mitra Muamalat dengan membawa jaminan untuk dianalisa dan juga persyaratan pengajuan (Fotocopy KTP suami dan istri atau wali, Fotocopy KK, Fotocopy BPKB + STNK / sertifikat tanah )
- b) BMT dan anggota melakukan akad pembiayaan
- c) Anggota menerima fasilitas pembiayaan dari BMT.
- d) Kewajiban anggota + ujah

2) Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah yaitu kerjasama antara anggota dan BMT untuk memenuhi kebutuhan barang konsumtif / alat pendukung usaha dengan pembayaran tempo / angsuran. Pembiayaan murabahah pada BMT Mitra Muamalt menggunakan prinsip jual beli (ba'i). adapun skema dari pembiayaan murabahah ini yaitu :

- a) Mitra / anggota menyampaikan kebutuhan barang yang dibutuhkan ke BMT, kemudian BMT melakukan analisa kepayakan.
- b) BMT membelikan barang ke supplier.
- c) BMT menerima barang dari supplier.
- d) BMT mengkonfirmasi terkait rencana pembelian barang kepada mitra / anggota.

- e) Akad dan serah terima barang.
- 3) Pembiayaan Talangan Haji
- Program dana talangan haji adalah produk dana talangan dari BMT mitra Muamalat yang diperuntukkan bagi masyarakat yang memiliki azam untuk menunaikan ibadah haji, tetapi belum memiliki dana yang cukup untuk setoran awal biaya perjalanan ibadah haji (BPIH) / tabungan haji. Adapun ketentuan program dana talangan haji ini yaitu :
- a) Dana talangan haji ini diberikan dalam skema akad Al-Qard wal Ijarah
  - b) Dana tabungan haji ini hanya diperuntukkan bagi masyarakat yang akan menunaikan ibadah haji dan dananya langsung digunakan untuk membayar setoran awal BPIH / Tabung haji siskohat.
  - c) Proses administrasi di bank untuk mendapat porsi haji dan administrasi di Kantor Kementerian Agama diurus oleh BMT Mitra Muamalat. Dalam hal ini BMT telah menjalin kerjasama dan MOU dengan bank yang ditunjuk oleh kementerian agama.
  - d) Pada saat pelaksanaan akad dana talangan haji, calon haji harus didampingi ahli waris yang bertindak sebagai saksi.
  - e) Pelunasan PBIH dilakukan melalui BMT Mitra Muamalat.
  - f) Bagi calon haji yang tidak memperoleh porsi haji dan karena suatu hal batal keberangkatannya, maka pengurusan pengembalian dana BPIH-nya dilakukan oleh BMT Mitra Muamalat.
- 4) Program Pembiayaan Tanpa Agunan (PPTA)
- Merupakan pembiayaan yang disediakan oleh BMT Mitra Muamalat untuk memberikan kemudahan bagi anggota yang membutuhkan dana untuk biaya renovasi rumah / pembelian perabot rumah tangga. Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah/jual beli. Dalam program ini, BMT Mitra Muamalat selaku penyedia dana akan memberikan pinjaman tanpa agunan kepada guru-guru / karyawan swasta yang mengabdikan di sekolah maupun di perusahaan swasta. Sementara bapak atau ibu selaku kepala dan bendahara sekolah atau perusahaan bertindak selaku koordinator dimana semua proses pengajuan sampai dengan pembayaran angsuran

pinjaman para guru karyawan dilakukan melalui sekolah atau perusahaan.

5) Pembiayaan Mitra Griya

Mitra griya merupakan program pembiayaan yang disediakan oleh KJKS BMT Mitra Muamalat untuk memberikan kemudahan bagi anggota yang membutuhkan dana untuk biaya renovasi rumah atau pembelian perabot rumah tangga. Adapun persyaratannya yaitu :

- a) *Fotocopy* KK dan KTP suami istri
- b) *Fotocopy* sertifikat tanah atas nama sendiri
- c) *Fotocopy* PBB
- d) *Fotocopy* rekening listrik
- e) *Fotocopy* slip gaji (bagi PNS/karyawan swasta)<sup>3</sup>

**4. Prosedur Operasional**

Didalam sebuah lembaga pasti ada ketentuan yang digunakan untuk mengikat agar didalam kegiatan operasional BMT tersebut berjalan dengan lancar. Berikut merupakan pemaparan prosedur operasional yang digunakan BMT Mitra Muamalat yaitu :

**a. Prosedur dalam Produk Simpanan**

- 1) Prosedur pembukaan rekening
  - a) Calon nasabah menuliskan nama dan alamat pada formulir permohonan menjadi nasabah.
  - b) Calon nasabah memberikan *fotocopy* identitas diri.
  - c) Calon nasabah menyerahkan setoran awal minimal sesuai yang telah ditentukan BMT yaitu sebesar Rp 25.000.
  - d) Calon nasabah membuat contoh tanda tangan pada kertas yang diberikan oleh *teller* BMT.
  - e) *Teller* membuat buku tabungan dengan menuliskan nama, alamat, nomor buku tabungan, dan jumlah uang yang disetorkan.
  - f) Buku tabungan diserahkan kepada pemiliknya.
  - g) Nasabah memberikan uang sebesar Rp 5.000 untuk admin buku rekening.
  - h) Transaksi pembukuan rekening yang baru, staf administrasi tabungan menerima slip transaksi pemindah bukuan dan melakukan pembukuan ke

---

<sup>3</sup> Hasil dokumentasi, KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus, tanggal 20 Februari 2022

- anggota baru. Kemudian, file slip transaksi diurutkan sesuai tanggal.
- 2) Prosedur penyetoran simpanan
    - a) Penyetoran dapat dilakukan pada hari kerja dan dapat diwakilkan tanpa harus nama anggota yang tertera.
    - b) Penyetoran dilakukan dengan slip setoran yang disetorkan, yaitu uang tunai.
    - c) Slip penyetoran harus ditanda tangani nasabah dan *teller*.
    - d) Jumlah penarikan harus dibubukan pada rekening nasabah.
  - 3) Prosedur penarikan tabungan
    - a) Penarikan tabungan dilakukan oleh nasabah yang terdaftar pada BMT Mitra Muamalat.
    - b) Maksimum penarikan sebesar saldo tabungan.
    - c) Penarikan tabungan dilakukan dengan slip penarikan.
    - d) Slip penarikan harus ditanda tangani nasabah dan *teller*.
    - e) Jumlah penarikan harus dibubukan pada rekening nasabah.
  - 4) Prosedur penutupan rekening tabungan
    - a) Terima slip penarikan dari teller beserta daftar rekapitulasi harian kas.
    - b) Melakukan pembukuan ke buku jurnal pengeluaran kas.
    - c) Terima slip transaksi dari staf administrasi tabungan.
    - d) Bukukan ke dalam buku monitoring tabungan.
    - e) File slip penarikan slip transaksi diurutkan sesuai tanggal.
  - 5) Prosedur kehilangan buku rekening
    - a) Anggota mengisi formulir atau surat keterangan Buku Tabungan hilang, (permohonan bisa diperkuat oleh surat keterangan kehilangan dari kantor kepolisian setempat), dan menyerahkan identitas diri yang sah (KTP atau SIM).
    - b) Berkas-berkas permohonan diteruskan kepada Staf Administrasi Tabungan melalui kasir untuk diverifikasi datanya.
    - c) Teller melakukan verifikasi tanda tangan pada formulir permohonan anggota. Jika sesuai meneruskan permohonan tersebut kepada Staf Administrasi Tabungan.

- d) Berdasarkan permohonan tersebut, Staf Administrasi Tabungan mengambil file pembukaan tabungan atas nama anggota yang bersangkutan untuk melakukan pengecekan terhadap permohonan dan identitas diri anggota. Bila identitas tidak cocok, kembalikan kepada anggota untuk konfirmasi ulang. Bila cocok, Staf Administrasi Tabungan akan memproses pembukaan baru (jika anggota masih berkeinginan untuk melanjutkan kerjasama lagi).
- e) Teller menerima slip penarikan untu penutupan tabungan yang telah ditandatangani oleh staf administrasi tabungan dan sudah disetujui oleh manajer.
- f) Teller memeriksa ulang slip penarikan tersebut. Kemudian, melakukan pembayaran sebesar nominal yang tertera pada slip penarikan.
- g) Teller mencatat transaksi pengeluaran tersebut dalam buku mutasi harian kas. Kemudian, menyerahkan slip penarikan kepada staf pembukaan beserta daftar rekapitulasi kas harian pada akhir hari.

**b. Prosedur dalam Produk Pembiayaan**

**1) Persyaratan Pengajuan Pembiayaan**

- a) *Fotocopy* KTP (suami dan istri yang berlaku)
- b) *Fotocopy* kartu keluarga
- c) Fotocopy STNK, BPKB untuk jaminan kendaraan (Motor minimal tahun 2010, mobil minimal tahun 2000).
- d) Sertifikat dan bukti pajak (digunakan untuk jaminan tanah)
- e) Slip gaji
- f) Setelah persyaratan terpenuhi, calon anggota mengisi formulir permohonan pembiayaan.

**2) Tahapan survei lokasi**

Hasil dari pengamatan penulis, setelah anggota melakukan pengajuan permohonan pembiayaan murabahah ke BMT Mitra Muamalat dan telah memenuhi persyaratan yang ditentukan, langkah selanjutnya tim lapangan yang terdiri dari koordinator dan staf marketing akan melakukan survey lokasi terkait. Adapun indikator yang dinilai saat survey mengikuti dasar rumus 5C, yaitu:

- a) *Character* yaitu sifat atau karakter nasabah pengambilan pinjaman.
- b) *Capacity* yaitu kemampuan nasabah untuk menjelaskan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil.
- c) *Capital* yaitu besarnya modal yang diperlukan peminjam.
- d) *Collateral* yaitu jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank.
- e) *Condition* yaitu keadaan atau usaha nasabah prospek atau tidak.

Tim lapangan akan melakukan analisa untuk memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan yang akan diberikan kepada anggota dapat dilunasi tepat sesuai tempo. Aspek yang dinilai meliputi analisa pendekatan terhadap kemauan dan kemampuan bayar. Analisa kemauan bayar merupakan analisa kualitatif yang mencakup karakter/watak dan komitmen anggota, sedangkan analisa kemampuan bayar yaitu analisa kuantitatif mencakup pendapatan anggota dan perhitungan laba rugi.

### 3) Tahapan Pembayaran Angsuran

Pada pembayaran angsuran nasabah datang langsung ke BMT Mitra Muamalat dengan membawa uang dan buku angsuran. Selanjutnya uang tersebut dibayarkan kepada teller sesuai dengan jumlah yang disepakati. Teller menginput pembayaran, selanjutnya diberikan slip Teller memberikan tanda tangan dan nasabah juga membubuhkan tanda tangan dislip. Selanjutnya, slip diberikan kepada nasabah, dan slip lampiran kedua akan ditulis ditempelkan di buku pembiayaan. Selanjutnya, teller menulis angsuran tersebut kedalam buku pembiayaan.

### 4) Tahapan Pelunasan Pembiayaan

Proses pelunasan pembiayaan ini dilakukan oleh anggota yang bersangkutan, karena nanti berkaitan dengan pengambilan jaminan atas nama anggota yang tertera di jaminan. Tahap pelunasan ini anggota hanya membayar angsuran pokok ditambah bagi hasil pada bulan terakhir jika menggunakan sistem angsuran. Jika anggota menggunakan sistem tempo, maka anggota membayar nominal pengajuan dan bagi hasil bulan

terakhir. Setelah melakukan pembayaran melalui kasir dan proses pelunasan telah selesai, maka anggota akan diberikan jaminan yang dulu dijadikan agunan dan berakhirlah akad pembiayaan pada BMT Mitra Muamalat. Jika anggota ingin perpanjang pembiayaan, maka anggota hanya mengutarakan dana yang dibutuhkan tanpa melakukan survey karena waktu jadi anggota baru tim lapangan sudah mengetahui keadaan anggota dan nanti tim survey akan memutuskan dana yang dibutuhkan layak diberikan semua atau hanya berapa persennya sesuai kondisi anggota.<sup>4</sup>

## B. Hasil Data Penelitian

### 1. Peranan *Account Officer* dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di BMT Mitra Muamalat Kudus

Peranan *Account Officer* sangat diperlukan, karena nasabah perlu dalam pengawasan dan pemantauan atas produk-produk yang telah digunakan oleh nasabah. Menurut Bapak Zufan peranan tersebut sangat penting yaitu dengan adanya *Account Officer* jadi lebih tau tentang produk yang ditawarkan. Selain itu, *Account Officer* juga menjaga nama baik dari lembaga BMT. Menurut Bapak Arief Subekhan seorang *Account Officer* sangat penting karena untuk marketing dan penagihan untuk pembiayaan. Seorang manager juga memiliki peran dalam memotivasi, analisa serta evaluasi terhadap kinerja dan target dari seorang *Account Officer*.

Menurut Bapak Zufan seorang *Account Officer* harus menjaga dan mengayomi nasabah agar ketika ada masalah ataupun kendala terkait dengan BMT Mitra Muamalat pihak *Account Officer* hadir ditengah-tengah untuk bisa memberikan solusi. Bapak Iwan mengutarakan bahwa peran AO itu juga harus bisa melakukan apapun untuk nasabahnya, apabila nasabah tersebut tidak menyelesaikan kewajibannya, misal melakukan penarikan dengan mengajak bicara baik-baik apa kendalanya agar bisa melakukan kewajibannya.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Hasil dokumentasi, KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus, tanggal 20 Februari 2022

<sup>5</sup> Iwan Setiawan, selaku Account Officer pada 30 Mei 2022, wawancara 6, transkrip

Seorang *Account Officer* juga harus berusaha maksimal dalam melakukan pekerjaan, selalu mengutamakan jujur dan bersifat profesional. Ketika ada keluhan dari nasabah atau calon nasabah terkait dengan *Account Officer* menurut Bapak Arief Subekhan melakukan pembinaan, evaluasi terhadap kantor serta melakukan sidak.<sup>6</sup>

Seorang *Account Officer* juga bertugas mencari nasabah yang layak sesuai dengan persyaratan yang ada di BMT Mitra Muamalat. Selain mencari nasabah juga mengevaluasi, menganalisis serta mengusulkan besarnya pembiayaan terhadap calon nasabah. Seorang *Account Officer* juga harus mengenali usaha ataupun mengenali nasabah secara personal. Menurut bapak Rofiq menjadi seorang AO itu harus melakukan pelayanan yang cepat dan ramah kepada nasabah. Agar mereka juga bisa mendapatkan pelayanan secara maksimal. Karena, selain memantau pinjaman seorang AO harus bisa menganalisis nasabah.<sup>7</sup>

Menurut bapak Ahmad peran AO begitu penting karena untuk menjaga laba dari BMT. AO juga melakukan komunikasi kepada nasabah terkait kewajiban yang dilakukan saat akad.<sup>8</sup> Bapak suharjo juga menuturkan peran AO itu biasanya ditunggu masyarakat untuk modal usaha. Rata-rata mereka mengambil salah satu produk untuk keberlangsungan usahanya.<sup>9</sup> Menurut bapak Zufan seorang AO harus bisa menjaga nasabah lamanya, yaitu dengan selalu bersikap jujur dan profesional.<sup>10</sup> Pendapat tersebut senada dengan yang dituturkan oleh bapak Ahmad Supriyanto yaitu bukan hanya nasabah baru saja yang menjadi perhatian, tapi nasabah lama juga menjadi perhatian kita. Karena mempertahankan nasabah yang lama itu susah dari pada mencari nasabah baru. Sebab, apabila mereka mengambil satu produk dan merasa sudah cukup mereka akan tidak menjadi nasabah lagi.

---

<sup>6</sup> Muhammad Zufan selaku Account Officer pada 20 Februari 2022, wawancara 2, transkrip

<sup>7</sup> Moh Nor Rofiq, selaku Account Officer pada 29 Mei 2022, wawancara 3, transkrip

<sup>8</sup> Ahmad Supriyanto, selaku Account Officer pada 29 Mei 2022, wawancara 4, transkrip

<sup>9</sup> Suharjo, selaku Account Officer pada 30 Mei 2022, wawancara 5, transkrip

<sup>10</sup> Muhammad Zufan selaku Account Officer pada 20 Februari 2022, wawancara 2, transkrip

Tapi, kita tetap akan menawarkan produk yang lainnya sesuai dengan kebutuhan.<sup>11</sup>

## 2. Strategi Pemasaran *Account Officer* dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di BMT Mitra Muamalat Kudus

Strategi sangat penting bagi sebuah lembaga keuangan, karena dengan strategi sebuah produk dan lembaga keuangan tersebut dikenal. Menurut wawancara dengan Bapak Zufan strategi yang beliau lakukan yaitu dengan pendekatan personal, melakukan pendekatan dengan sekolah-sekolah yang berada di Kabupaten Kudus, dan melakukan tabungan kepada masyarakat sekitar. Adapun targetnya yaitu kepada para UMKM dan personal yang ada di Kudus, karena mengingat UMKM yang berada di Kudus sangat banyak dan beragam. Menurut wawancara dengan Bapak Arief Subekhan selaku Manager BMT Mitra Muamalat Kudus, strategi *Account Officer* yaitu menjurus pada sekolah dengan melakukan MOU, kelompok masyarakat, melakukan pembagian brosur di tempat yang ramai dan strategis, terkadang mendapatkan referensi dari nasabah yang sudah di BMT Mitra Muamalat Kudus. Seorang *Account Officer* juga harus bisa dan faham dalam memasarkan produknya.<sup>12</sup>

Bapak Iwan mengutarakan nasabahnya tidak sedikit dari pemilik usaha seperti petani dan masyarakat sekitar kantor BMT. Menurutnyanya selain diwajibkan menggunakan produknya sendiri beliau sering menawarkan kepada teman-temannya ataupun keluarganya. Karena tempatnya yang dekat dengan pasar tidak jarang pula orang-orang tau ketika melintas apabila hendak ke pasar.<sup>13</sup>

Di BMT Mitra Muamalat sendiri menerapkan target karena untuk keberlanjutan usaha. Tidak selamanya sebuah usaha akan berjalan mulus terkadang dalam perekrutan nasabah mengalami kendala seperti kurangnya target yang ditetapkan kantor. Sebagai *Account Officer* Bapak Zufan mengatakan bahwa namanya orang usaha harus sabar karena dilapangan terkadang tidak sesuai dengan ekspektasi kita, jadi harus ditanggapi dengan santai dan selalu pantang menyerah.

---

<sup>11</sup> Ahmad Supriyanto, selaku Account Officer pada 29 Mei 2022, wawancara 4, transkrip

<sup>12</sup> Arief Subekan, wawancara oleh penulis, 20 Februari 2022, wawancara 1, transkrip.

<sup>13</sup> Iwan Setiawan, selaku Account Officer pada 30 Mei 2022, wawancara 6, transkrip

Banyak sekali lembaga-lembaga keuangan yang ada di Kabupaten Kudus sehingga banyak calon nasabah yang membandingkan dengan BMT atau lembaga keuangan non syariah, walaupun dibandingkan maka seorang *Account Officer* harus bisa melakukan presentasi yang baik dan meyakinkan calon nasabah agar tertarik dengan produk-produknya. Apabila tidak memenuhi target, terkadang nasabah yang sudah selesai menggunakan produk BMT Mitra Muamalat akan ditawarkan lagi dengan cara menjaga komunikasi dan silaturahmi.

Pendapat serupa diutarakan oleh bapak Rofiq, terkadang mendapatkan calon nasabah dari rekomendasi nasabah lain yang sudah ada di BMT. Menurutnya, apabila nasabah telah senang dengan pelayanannya maka tanpa disengaja ia akan bercerita kepada teman maupun sanak saudaranya. Adapula nasabah atas nama sebuah organisasi ibu-ibu yang sudah lama menjadi nasabah. Dan adapula lembaga pendidikan dilingkungan sekitar kantor juga yang sudah lama menjadi nasabah. Menurutnya nasabah bukan hanya didalam Kabupaten Kudus saja, tetapi tidak sedikit yang dari luar kabupaten Kudus.<sup>14</sup>

Menurut AO yang ada di BMT Mitra Muamalat mengatakan bahwa tidak semua calon nasabah di BMT Mitra Muamalat diterima menjadi nasabah. Apabila seorang calon nasabah tidak memenuhi persyaratannya, yaitu dengan bertanggung jawab dan melakukan kerjasama dengan baik. Serta melakukan pemenuhan persyaratan yang telah dibuat oleh BMT Mitra Muamalat serta profesinya. Menurut Bapak Arief Subekan pihak BMT Mitra Muamalat juga memasang target, melakukan rencana tahunan, peningkatan sumber daya manusia, pendapatan atau gaji serta inovasi dari produk-produk. Selain itu juga, hadirnya BMT Mitra Muamalat juga dapat menarik nasabah dengan memudahkan pelayanan dan pelayanan yang cepat.

Menurut pak Suharjo terkadang mendapatkan nasabah ketika ada sebuah event bagi-bagi brosur ataupun event lainnya. Serta aktif melakukan promosi kemasyarakat sekitar atau melakukam MOU dengan lembaga pendidikan terdekat. Selain itu, strategi yang digunakan yaitu dengan memudahkan pelayanan apabila ada nasabah yang dari pusat tapi rumahnya didaerah timur boleh saja melakukan transaksi dikantor kas terdekat dan akan diterima.

---

<sup>14</sup> Moh Nor Rofiq, selaku Account Officer pada 29 Mei 2022, wawancara 3, transkrip

Dampak yang diberikan BMT Mitra Muamalat dengan nasabahnya menurut Bapak Zufan yaitu adanya sikap saling percaya, pada moment tertentu terkadang ada undian hadiah yang akan diberikan kepada nasabah serta terdapat santunan anak yatim piatu. Terdapat juga sistem jempot bola, apabila dari nasabah tersebut mengalami kendala dalam keterbatasan waktu maupun yang lainnya.<sup>15</sup>

### C. Pembahasan Penelitian

#### 1. Peranan *Account Officer* dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di BMT Mitra Muamalat Kudus

Dalam sistem operasionalnya, BMT Mitra Muamalat Kudus memiliki 5 kantor cabang sehingga dibantu oleh *Account Officer* yaitu :

- a. Muhammad Zufan S.E yang ditempatkan di Kantor Pusat BMT Mitra Muamalat
- b. Suharjo yang ditempatkan di Kantor Pembantu Kas Jekulo
- c. Iwan Setiawan ditempatkan di Kantor Pembantu Kas Undaan
- d. Ahmad Supriyanto ditempatkan di Kantor Pembantu Kas Gebog
- e. Moh Noor Rofiq yang ditempatkan di Kantor Pembantu Kas Kaliwungu

*Account Officer* didalam BMT Mitra Muamalat sendiri memiliki peranan yang penting. Karena, dengan adanya *Account Officer* roda didalam kehidupan di BMT akan tetap berputar. Disamping itu, peranan *Account Officer* sudah ditunggu oleh beberapa masyarakat yang memiliki sebuah UMKM ataupun yang sedang menginginkan produk jasa yang ditawarkan BMT Mitra Muamalat Kudus. Peran *Account Officer* dapat diukur dengan pencapaian target-target yang dicapai.

Peran *Account Officer* dapat melakukan trobosan serta inovasi seiring dengan pihak bank melakukan dan meningkatkan kualitas dari karyawan tersebut yaitu dengan memberikan fasilitas pengadaan pelatihan, memberikan upah yang sesuai, memberikan bonus dan tunjangan-tunjangan lainnya. BMT Mitra Muamalat Kudus beliau memberikan motivasi serta semangat bekerja agar para karyawan dalam melayani nasabah dengan maksimal.

---

<sup>15</sup> Muhammad Zufan, wawancara oleh penulis, 20 Februari 2022, wawancara 2, transkrip.

Kualitas dari seorang *Account Officer* dapat ditingkatkan apabila pihak dari lembaga keuangan mengadakan sebuah pelatihan guna mengasah *soft skill*, komunikasi dan inovasi dan terobosan-terobosan baru yang digunakan agar para calon nasabah tertarik dengan produk-produk yang ditawarkan. Komunikasi sangat penting bagi seorang *Account Officer* selain digunakan sebagai promosi juga dapat digunakan untuk negosiasi. Seorang *Account Officer* juga harus semangat, pantang menyerah dan cekatan kepada para calon nasabah.

Hasil observasi dilapangan menunjukkan bahwa *Account Officer* di BMT Mitra Muamalat Kudus peranan tersebut penting karena untuk menjaga keuangan yang stabil dan mempertahankan nasabah lama dan melakukan perekaturan terhadap nasabah baru dengan melakukan penawaran dan silaturahmi.

a. Mengelola *Account*

*Account Officer* memiliki peran untuk mengelola akun calon nasabah yang ingin menggunakan jasa berupa produk maupun pembiayaan. Artinya, *Account Officer* menginput berkas keakunnya untuk bisa terhubung dengan pusat, sehingga data bisa tersimpan dengan baik. Selain itu *Account Officer* mempromosikan brosur dari BMT Mitra Muamalat ke media sosial yang dimiliki BMT. Selain itu *Account Officer* juga mengingatkan nasabah yang menggunakan produk ataupun pembiayaan untuk membayarkan kewajiban yang telah disepakati di akad.

b. Mengelola produk

Dalam penerapannya *Account Officer* memiliki peran untuk bisa memahami produk maupun pembiayaan. Sehingga bisa memberikan akad yang sesuai kepada nasabah maupun calon nasabah.

c. Mengelola kredit

*Account Officer* bertanggung jawab dalam pemberian pembiayaan dan penagihan pembayaran agar para nasabah tidak terjadi kredit macet.

d. Mengelola Penjualan

*Account Officer* harus pandai dalam menggait nasabah dan calon nasabah dengan produk yang dimiliki BMT Mitra Muamalat.

e. Mengelola Profitability

*Account Officer* menjaga stabilitas penjualan produk BMT Mitra Muamalat agar mencapai profitabilitas yang maksimal.

## 2. Strategi Pemasaran *Account Officer* dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di BMT Mitra Muamalat Kudus

*Account Officer* yang berada di BMT Mitra Muamalat Kudus berjumlah 5 orang. Yaitu:

- a. Muhammad Zufan S.E yang ditempatkan di Kantor Pusat BMT Mitra Muamalat
- b. Suharjo yang ditempatkan di Kantor Pembantu Kas Jekulo
- c. Iwan Setiawan ditempatkan di Kantor Pembantu Kas Undaan
- d. Ahmad Supriyanto ditempatkan di Kantor Pembantu Kas Gebog
- e. Moh Noor Rofiq yang ditempatkan di Kantor Pembantu Kas Kaliwungu

Dari kelimanya tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa strategi *Account Officer* dalam meningkatkan jumlah nasabah merupakan sebuah upaya yang dilakukan dan diusahakan guna menaikkan kurva nasabah pada BMT Mitra Muamalat Kudus. Menurut peneliti strategi yang digunakan oleh para *Account Officer* di BMT Mitra Muamalat memiliki kesamaan satu yang lainnya. Adapun strategi yang dilakukan dalam meningkatkan nasabah yaitu :

- a. Penjualan Secara Pribadi

*Account Officer* ataupun karyawan yang berada didalam lingkup BMT Mitra Muamalat juga melakukan pengenalan produk dilungkungan sekitarnya. *Account Officer* akan memberikan brosure-brosure langsung kepada perorangan untuk mengetahui informasi tentang produk-produknya. Apabila seorang calon nasabah belum menginginkan maka seorang *Account Officer* akan meninggalkan nomer telepon yang bisa dihubungi apabila membutuhkan sewaktu-waktu.

- b. *Organic Word Of Mouth* (Penyebaran dari Mulut ke Mulut)

*Account Officer* juga terkadang mendapatkan calon nasabah yang datang dari nasabah lain. Kejadian tersebut terjadi secara alami karena seorang nasabah yang sudah di BMT Mitra Muamalat tersebut mendapatkan kepuasan atas pelayanan dan produk yang ditawarkan. Sehingga nasabah tersebut berantusias untuk membagikannya kepada orang lain. Setelah membagikan informasi tersebut, maka orang lain juga akan memberikan infomasinya keorang lain lagi mengenai hal-hal terkait produk, pelayanan, kemudahan dalam bertransaksi serta manfaatnya.

Setelah itu, nasabah tersebut terkadang merekomendasikan produk kepada orang lain dengan cara

diajak. Dengan memberikan informasi secara detail, persyaratan untuk menjadi bagian dari nasabah dan informasi produknya, kelebihannya serta kemudahan ketika ikut menjadi nasabah BMT Mitra Muamalat. Sehingga calon nasabah tersebut memberanikan diri untuk bergabung, yaitu bermodalkan informasi antara nasabah yang lebih dulu bergabung dengan pihak BMT Mitra Muamalat Kudus sehingga akan mendapatkan kesesuaian informasi.

Selain menggunakan strategi diatas, terdapat pula menggunakan *mix strategi* yaitu :

1) *Product*

Produk merupakan sesuatu yang ditawarkan di pasar, untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Dalam hal ini, produk yang ditawarkan oleh BMT Mitra Muamalat beragam. Mulai dari produk simpanan sampai pembiayaan dengan menggunakan syariat islam.

2) *Price*

Harga merupakan nilai yang dinyatakan dalam bentuk rupiah sebagai pertukaran transaksi atau sejumlah uang yang wajib dibayarkan konsumen guna mendapatkan dan jasa. Penetapan harga memiliki implikasi terhadap strategi bersaing perusahaan. Di BMT Mitra Muamalat menetapkan harga yaitu :

a) Simpanan

- Biaya administrasi sebesar Rp 5.000
- Setoran awal sebesar Rp 20.000
- Setoran lanjutan minimal Rp 5.000

b) Pembiayaan

Pembiayaan sesuai dengan agunan yang diberikan kepada BMT Mitra Muamalat

3) *Place*

Tempat merupakan sebuah kegiatan pemasaran yang digunakan untuk memperlancar serta memudahkan dalam distribusi barang ataupun jasa dari produsen ke konsumen, sehingga digunakan sesuai dengan yang diperlukan. Adapun lokasi dari BMT Mitra Muamalat Pusat di Jl. HOS Cokroaminoto No. 57 Kudus. Selain itu, terdapat 4 kantor pembantu kas yang tersebar di Kabupaten Kudus yaitu di Kecamatan Gebog, Kaliwungu, Undaan serta Jekulo

#### 4) *Promotion*

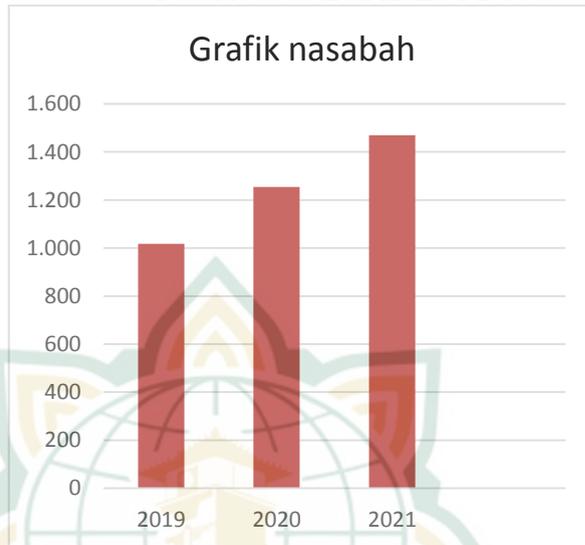
Strategi yang digunakan BMT Mitra Muamalat yaitu dengan membuat papan nama yang berada didekat jalan agar para pengguna jalan tahu, dan mengingat tempatnya yang strategi yaitu berada dipusat kota Kudus. Serta terdapat brosure yang berada didalam BMT Mitra Muamalat. Brosure tersebut dicetak sedemikian unik dan menarik agar para calon nasabah tertarik untuk membaca.

Selain itu, brosure tersebut berisi tentang gambaran umum BMT Mitra Muamalat, produk-produk yang ditawarkan BMT Mitra Muamalat yang berisi tentang gambaran umum produk, persyaratannya. Selain itu terdapat juga angsuran yang digunakan dalam produk tersebut.

*Account Officer* dengan aktif melakukan promosi di *event* atau mendatangi tempat-tempat yang ramai. Membagikan brosure karena selain efektif dan efisien dalam menyampaikan informasi terkait dengan manfaat bergabung dengan BMT Mitra Muamalat, Visi, Misi serta produk-produk yang ditawarkan. Serta melakukan MOU dengan sekolah-sekolah yang berada di Kabupaten Kudus. Melakukan penawaran simpanan ataupun pembiayaan kepada para calon nasabah ataupun pemilik UMKM. Di BMT Mitra Muamalat sendiri terdapat agen yang dapat menarik nasabah. Agen tersebut adalah para nasabah BMT Mitra Muamalat Kudus yang ditunjuk oleh BMT. Adapun keuntungan dari agen tersebut adalah mendapatkan *fee* sebesar 1% dari plafond yang dicairkan.

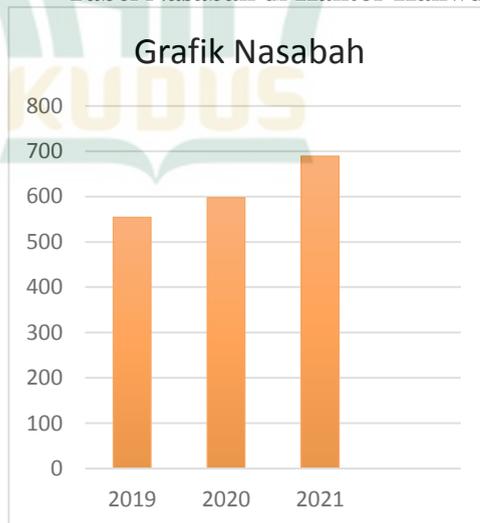
Dapat dilihat dari data yang diperoleh oleh peneliti, dari tahun 2019 sampai 2021 terdapat kenaikan nasabah di BMT Mitra Muamalat Kudus secara bertahap.

**Tabel 4 1**  
**Tabel Nasabah di Kantor Pusat**



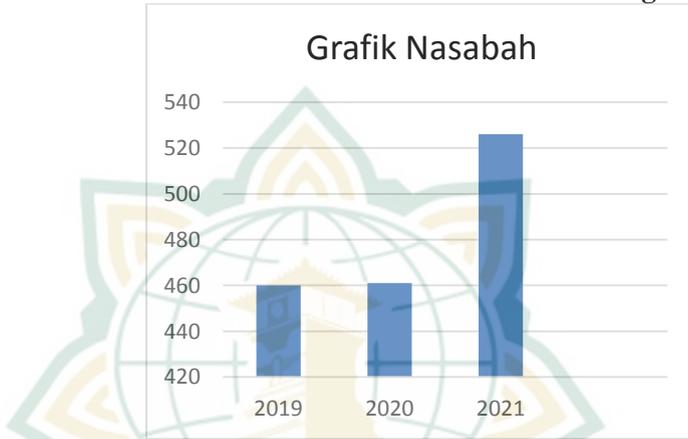
Dapat dilihat dalam grafik pusat bahwa setiap tahunnya terdapat kenaikan nasabah yang signifikan. Dimulai pada Tahun 2019 yang berjumlah 1000 nasabah, Tahun 2020 yang berjumlah 1200 nasabah serta 2021 berjumlah 1400 nasabah.

**Tabel 4 2**  
**Tabel Nasabah di Kantor Kaliwungu**



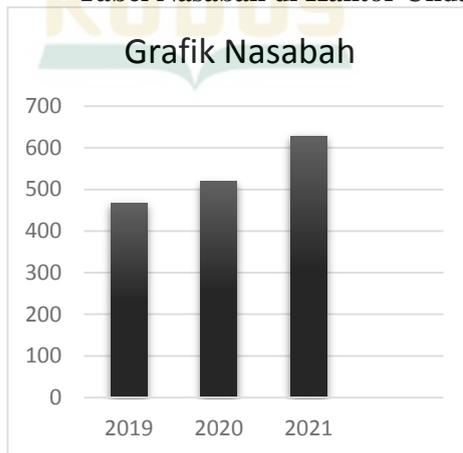
Dapat dilihat bahwa kenaikan tersebut juga dialami oleh kantor kas yang berada di Kaliwungu. Setiap tahun mengalami kenaikan yaitu pada tahun 2019 berjumlah 554 nasabah, 2020 berjumlah 597 nasabah dan tahun 2021 berjumlah 689 nasabah.

**Tabel 4 3**  
**Tabel Nasabah di Kantor Gebog**



Grafik kenaikan nasabah di kantor Gebog Tahun 2019 berjumlah 460 nasabah, Tahun 2020 berjumlah 461 nasabah dan Tahun 2021 526 nasabah. Adapun tahun 2019 ke Tahun 2020 mengalami kenaikan sedikit karena banyak dari mereka yang terdampak akibat pandemi. Sehingga roda ekonomi disekitar sana banyak terdampak.

**Tabel 4 4**  
**Tabel Nasabah di Kantor Undaan**



Setiap Tahun dikantor Kas Undaan mengalami kenaikan nasabah secara berkala. Di Tahun 2019 terdapat 467 nasabah, Tahun 2020 519 nasabah dan Tahun 2021 sebesar 628 nasabah.

**Tabel 4 5**  
**Tabel Nasabah di Kantor Jekulo**



Setiap Tahun juga kas Jekulo mengalami kenaikan secara berkala. Pada Tahun 2019 sebesar 440 nasabah, Tahun 2020 sebesar 489 nasabah dan Tahun 2021 sebesar 607 nasabah.