

**PENERAPAN *REWARD* BAGI ANGGOTA KOPERASI DI BMT
GIRI MURIA GROUP KUDUS**

**Disusun untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya Perbankan Syariah**



TUGAS AKHIR

Disusun oleh :

Nama : Muhammad Suhadi Abdillah

NIM : 1605015003

**PROGRAM STUDI (D3) PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2019

Dr. H. Imam Yahya, M.Ag.
Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks.

Hal : Naskah Tugas Akhir
An. Sdr. Muhamad Suhadi Abdillah

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang

Assalamu 'alaikum Wr. Wb

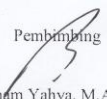
Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir saudara :

Nama : Muammad Suhadi Abdillah
NIM : 1605015003
Judul : PENERAPAN *REWARD* BAGI ANGGOTA KOPERASI
DI BMT GIRI MURIA GROUP KUDUS

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera dimunaqasahkan.

Demikian harap menjadikan maklum
Wassalamu 'alaikum Wr. Wb

Pembimbing


Dr. H. Imam Yahya, M.Ag.
NIP: 19700410 199503 1 001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. H. Hamka Kampus 3 Ngaliyan Semarang 50185, Telp./Fak. : (024) 7608454
Website : www.febi.walisongo.ac.id, Email : febi@walisongo.ac.id

PENGESAHAN

Tugas Akhir saudara : MUHAMMAD SUHADI ABDILLAH

NIM : 1605015003

Judul : PENERAPAN *REWARD* BAGI ANGGOTA KOPERASI DI BMT
GIRI MURIA GROUP KUDUS

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan
Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan LULUS dengan
predikat Cumlaude/ Baik/ Cukup pada tanggal: 11 Oktober 2019.

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah
tahun akademik 2018/2019

Semarang, 14 Oktober 2019

Ketua Sidang

Dr. ARI KRISTIN P., S.E., M.Si

NIP. 19730923 200312 1 002

Penguji 1

Dr. H. Muhlis, M.Si

NIP. 19610117 198803 1 002

Sekretaris Sidang

Dr. H. Imam Yahya, M.Ag.

NIP. 19700410 199503 1 001

Penguji 2

H. Khoiril Anwar, M.Ag

NIP. 19690420 199603 1 002



Pembimbing

Dr. H. Imam Yahya, M.Ag.

NIP. 19700410 199503 1 001

MOTTO

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ

Artinya : “Barangsiapa yang mengerjakan kebaikan seberat dzarahpun, niscaya Dia akan melihat (balasan)nya.” (QS. Al Zalzalah :07).

Menyesali nasib tidak akan merubah keadaan, Terus berkarya dan bekerjalah yang memuat kita berharga.

K.H Abdurrahman Wahid

PERSEMBAHAN

1. Bapak Sutrisno serta Ibu Siti Zumaroh sebagai orang tua yang senantiasa memberi dukungan dan do'a dalam segala keadaan.
2. Untuk Adik-adik tercinta Dwi Fatukhin Ubaidillah dan Trisna Dyah Az-Zahra, serta untuk Si kembar yang selalu memberi dukungan, semangat, serta motivasi hingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir.
3. Bapak Dr H. Imam Yahya M,Ag selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, pikiran, untuk memberi bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
4. Semua dosen dan dan seluruh jajaran staf D3 Perbankan Syari'ah yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.
5. Teman-teman mahasiswa D3 Perbankan Syari'ah angkatan 2016.
6. Seluruh pengelola BMT Giri Muria Group kudu yang telah membantu saya dalam penyusunan Tugas Akhir.
7. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Penulis hanya dapat memberikan ucapan terimakasih dan do'a semoga Allah SWT selalu senantiasa mencurahkan karunianya kepada kita semua. Amin.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan, Demikian juga Tugas akhir ini tidak berisi satupun pemikiran-pemikiran orang lain, Kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 18 Juni 2019



Deklarator

Muhammad Suhadi Abdillah

ABSTRAK

BMT Giri Mura Group merupakan lembaga keuangan syariah non bank, BMT Giri Muria Group juga memiliki tugas yang sama di bidang keuangan yaitu menghimpun dan menyalurkan dana namun ada hal yang menarik dalam setiap lembaga keuangan, dan setiap lembaga keuangan memiliki cara masing-masing dalam meningkatkan jumlah anggota atau nasabah mereka, salah satu cara unik yang dilakukan oleh BMT Giri Muria Group adalah menerapkan sistem *reward* bagi anggota koperasi yang pengundiannya diadakan dua kali dalam satu tahun hal ini akan menarik minat calon anggota sekaligus mempertahankan anggota lama agar tidak mencari lembaga keuangan yang baru tentunya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan *reward* yang dilakukan oleh BMT Giri Muria Group, pemberian *reward* atau hadiah kepada anggota BMT apakah memberikan motivasi untuk meningkatkan jumlah transaksi dan tetap menjadi anggota atau malah sebaliknya karena dalam perkembangan bisnis yang sangat pesat ini menyebabkan tingkat persaingan yang semakin banyak dan kompleks namun perusahaan justru dituntut untuk mencapai target yang telah ditentukan.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian ini dilakukan di BMT Giri Muria Group Kudus, data ini diperoleh dari data primer, sekunder, dan dari hasil wawancara, observasi, dokumentasi, selanjutnya data yang telah terkumpul di analisis menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif.

Dari hasil penelitian ini, penulis menyimpulkan bahwa *reward* merupakan memberikan hadiah kepada anggota, dan penerapan *reward* sangat berperan dalam menarik minat calon anggota, meningkatkan kualitas pelayanan kepada anggota dan memotivasi anggota untuk sering melakukan transaksi,

Kata kunci : lembaga keuangan, *reward*, Kualitatif

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah robbil'alamin, puji syukur penulis sampaikan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini tepat pada waktunya sekalipun dalam bentuk yang sederhana guna memenuhi salah satu persyaratan dalam mencapai gelar Ahli Madya pada program Diploma 3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini, penulis mencoba menganalisis pengaruh *reward* terhadap perkembangan anggota sekaligus mekanismenya. Dukungan penelitian ini berasal dari hasil pendidikan formal yang penulis peroleh selama duduk dibangku kuliah, bimbingan dan petunjuk dari dosen pembimbing kesempatan dan fasilitas yang diberi pihak manajemen BMT Giri Muria Group Kudus serta liniatur-liniatur sebagai penunjang yang penulis rangkai dalam satu bentuk judul: **“PENERAPAN REWARD BAGI ANGGOTA KOPERASI DI BMT GIRI MURIA GROUP KUDUS”**.

Terwujudnya Tugas Akhir tidak lepas bantuan, bimbingan motivasi semua pihak oleh karena itu ijinkanlah penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat hidayah dan taufik Nya kepada penulis sehingga bisa menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan lancar tanpa halangan yang berarti.
2. Nabi Agung Muhammad SAW merupakan suri tauladan dalam menjalani kehidupan di Dunia yang senantiasa penulis tunggu syafa'atnya baik di Dunia maupun Akhirat..

3. Bapak Prof. Dr. Imam Taufiq,, M.Ag. selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
5. Bapak Dr. A. Turmudzi,S.H., M.Ag selaku Kepala Program Studi D3 Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang.
6. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M.Ag. saya ucapkan terimakasih karena telah bersedia membimbing saya, bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan fikiran dalam membimbing penyusun Tugas Akhir ini hingga terselesaikan dengan baik.
7. Seluruh dosen pengajar Program Diploma 3 Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang.
8. Segenap jajaran Karyawan BMT Giri Muria Group Kudus.

Penulis menyadari atas keterbatasan yang dimiliki dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini, sehingga masih ditemui banyak kekurangan dan ketidak sempurnaan. Oleh karena itu penulis sangat menantikan kritik dan saran yang membangun dari pembaca. Namun sekecil apapun karya ini, penulis berharap hasil Tugas Akhir ini akan bermanfaat bagi pembaca

Semarang, 18 Juni 2019

Penulis

Muhammad SuhadiAbdillah

DAFTAR ISI

| | |
|--|-------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| PERSETUJUAN PEMBIMBING..... | ii |
| PENGESAHAN | iii |
| MOTTO | iv |
| PERSEMBAHAN | v |
| DEKLARASI..... | vi |
| ABSTRAK | vii |
| KATA PENGANTAR | viii |
| DAFTAR ISI | x |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 7 |
| C. Tujuan dan Manfaat | 7 |
| D. Tinjauan Pustaka | 8 |
| E. Metode Penelitian..... | 8 |
| F. Sistematika Penulisan..... | 13 |
| BAB II LANDASAN TEORI | |
| A. <i>REWARD</i> | 15 |
| 1. Pengertian reward | 15 |
| 2. Macam- macam <i>Reward</i> | 18 |
| 3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi <i>Reward</i> | 20 |
| 4. Tujuan <i>Reward</i> | 21 |

BAB III PROFIL UMUM BMT GIRI MURIA GROUP KUDUS

| | |
|---|----|
| A. Sejarah Perusahaan..... | 23 |
| B. Legalitas Perusahaan | 26 |
| C. Visi dan Misi | 26 |
| D. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas | 29 |
| E. Ruang Lingkup Usaha | 40 |

BAB IV PEMBAHASAN DAN ANALISIS

| | |
|---|----|
| A. Pembahasan | 45 |
| 1. Mekanisme Penerapan Reward bagi anggota di BMT.. | 45 |
| B. Analisis | 55 |

BAB V PENUTUP

| | |
|--------------------|----|
| A. Kesimpulan..... | 58 |
| B. Saran..... | 59 |
| C. Penutup..... | 59 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam perkembangan dunia bisnis yang semakin berkembang dan mengalami peningkatan yang sangat pesat, hal ini menimbulkan tingkat persaingan yang semakin tinggi dan semakin kompleks karena perusahaan akan menghadapi lebih banyak pesaing namun dituntut untuk memenuhi target yang telah ditentukan, Persaingan yang semakin hebat antara institusi penyedia produk belakangan ini bukan hanya disebabkan globalisasi, Tetapi lebih disebabkan karena pelanggan semakin cerdas, sadar harga, banyak menuntut, kurang memaafkan, dan didekati oleh banyak produk.

Kemajuan teknologi komunikasi juga ikut berperan meningkatkan intensitas per-saingan, karena memberi pelanggan akses informasi yang lebih banyak tentang berbagai macam produk yang ditawarkan. Artinya pelanggan memiliki pilihan yang lebih banyak dalam menggunakan uang yang dimilikinya, karena melihat banyaknya lembaga keuangan baru yang gulung tikar sebelum masa kejayaannya, jadi untuk mencegah hal tersebut maka bmt giri muria group melakukan alternatif yang bisa menarik perhatian para konsumen serta untuk memepertahankannya yang sesuai dengan fatwa DSN-MUI N0 86/DSN-MUI/XII/2002.¹yaitu dengan menggunakan

¹ <http://www.dsnmui.or.id/>

sistem *reward* kepada anggotanya memiliki loyalitas dan semua para anggotanya.

Loyalitas pelanggan adalah kesetiaan konsumen untuk terus menggunakan produk yang sama dari suatu perusahaan. Loyalitas menggambarkan perilaku yang diharapkan sehubungan dengan produk atau jasa². Loyalitas konsumen akan tinggi apabila suatu produk dinilai mampu memberi kepuasan tertinggi sehingga pelanggan enggan untuk beralih ke merek lain.

Kotler, Hayes dan Bloom (2002) menyebutkan ada enam alasan mengapa suatu institusi perlu mendapatkan loyalitas pelanggannya.³ *Pertama*: pelanggan yang ada lebih prospektif, artinya pelanggan loyal akan memberi keuntungan besar kepada institusi. *Kedua*: biaya mendapatkan pelanggan baru jauh lebih besar berbanding menjaga dan mempertahankan pelanggan yang ada. *Ketiga*: pelanggan yang sudah percaya pada institusi dalam suatu urusan akan percaya juga dalam urusan lainnya. *Keempat*: biaya operasi institusi akan menjadi efisien jika memiliki banyak pelanggan yang loyal. *Kelima*: institusi dapat mengurangi biaya psikologis dan sosial dikarenakan pelanggan lama telah mempunyai banyak pengalaman positif dengan institusi. *Keenam*: pelanggan loyal akan

² Swastha Basu, *Azaz-Azaz Marketing*, Liberty, Yogyakarta, 2009

³ Kotler, p., Hayes, Thomas, Bloom paul N, *Marketing Profesional Service*, Prentice International Prees, 2002

selalu membela institusi bahkan berusaha pula untuk menarik dan memberi saran kepada orang lain untuk menjadi pelanggan.⁴

Salah satu perusahaan yang berusaha agar tetap exist di bidang keuangan adalah BMT Giri Muria Group, BMT Giri Muria Group adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang keuangan syariah tepat nya sebuah lembaga yang berfungsi sebagai penghimpun dana dan menyalurkan dana kepada yang sedang membutuhkan dana, KSP Giri Muri Group didirikan pada tanggal 1 September 2003 untuk mewujudkan dan membantu masyarakat yang ingin terhindar dari praktik ribawi, hal itu juga sejalan dengan hadist dibawah ini:

كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَصِفُ عَبْدَ اللَّهِ وَ عُبَيْدَ اللَّهِ وَ كَثِيرًا مِنْ بَنِي الْعَبَّاسِ ثُمَّ يَقُولُ مَنْ سَقَى الْيَّ قَلَهُ كَذَا وَ كَذَا قَالَ فَيَسْتَبْشِرُونَ إِلَيْهِ فَيَقْعُونَ عَلَى ظَهْرِهِ وَ صَدْرِهِ فَيَقْبَلُهُمْ وَ يَلْزَمُهُمْ (رَوَاهُ أَحْمَدُ)

Artinya:

Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu . dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan juga tidak pula dianiaya.⁵

Untuk mensiasati hal itu KSP Giri Muria Group melakukan alternatif yang dapat meningkatkan jumlah anggota sekaligus untuk mempertahankannya, melalui penerapan konsep dan teknik manajemen sumber daya manusia salah satunya ialah mengadakan

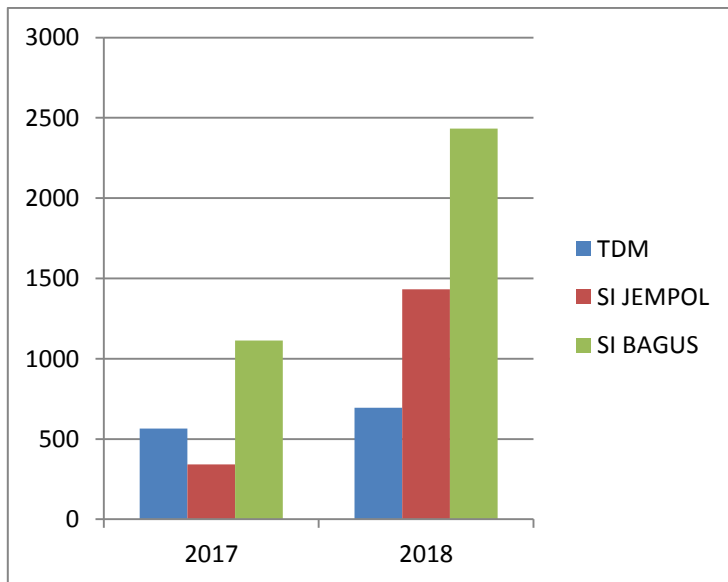
⁴ Ahmad Mardaris, “Meraih Loyalitas Pelanggan” vol.9 no 2 Desember 2005, 111-119

⁵ Buku Panduan Komprehensif Jurusan D.3 Perbankan Syariah, 2016

reward atau pemberian hadiah kepada nasabah atau anggotanya dan setiap *reward* pada setiap tahunnya mengalami beberapa perubahan.

Karena banyak serta bervariasinya hadiah atau *reward* yang ditawarkan oleh koperasi menyebabkan perkembangan yang pesat dari tahun ketahun disini kita ambil sampel dari tahun 2017 samapai 2018, Berikut adalah data perkembangan anggota koperasi di bmt giri muria group:

Tabel 1.1
Perkembangan Anggota Koperasi



Reward adalah ganjaran, hadiah, atau imbalan.⁶ Dalam konsep manajemen penghargaan (*reward*) merupakan salah satu alat untuk meningkatkan motivasi para pegawai, metode ini bisa juga mengasosiasikan perbuatan dan kelakuan seseorang dengan perasaan bahagia senang dan biasanya akan membuat mereka melakukan suatu perbuatan yang berulang-ulang.

Selain motivasi penghargaan (*reward*) juga bertujuan agar seseorang menjadi giat lagi usahanya untuk memperbaiki dan meningkatkan prestasi yang telah dapat dicapainya.⁷

Setiap apapun yang dikerjakan oleh manusia pasti akan mendapat balasan dari Allah SWT. Baik itu perbuatan baik maupun buruk akan mendapat balasan yang setimpal. Seperti yang telah dijelaskan dalam Al-Qur'an surat An-Nahl ayat 97

مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِنْ ذَكَرٍ أَوْ أَنْتَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيَاةً طَيِّبَةً وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ

Artinya:

Barang siapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam Keadaan beriman, Maka Sesungguhnya akan Kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan Sesungguhnya akan Kami beri Balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan". (AN-Nahl :97)⁸

⁶ Hendra Yuliawan, *Kamus Inggris Indonesia*, Surakarta, Pustaka Mandiri 2006, hlm. 202

⁷ Amin Widjaja Tunggal, *Kamus Manajemen Strategik*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2000, hlm 70

⁸ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al Qur'an dan Terjemahannya*, Jakarta : 2007, h. 278

Dalam ayat ini menjelaskan bahwa tidak ada perbedaan gender dalam menerima upah/balasan dari Allah. Dan menegaskan bahwa tidak ada diskriminasi upah dalam Islam, jika mereka mengerjakan pekerjaan yang sama.

Berikut devinisi *reward* dari para ahli :

- a) Tohardi: *Reward* adalah ganjaran yang diberikan untuk memotivasi para karyawan agar produktivitasnya tinggi.
- b) Mahmudi: *Reward* adalah imbalan dalam bentuk uang yang diberikan kepada mereka yang dapat bekerja melampaui standar yang telah ditentukan.
- c) Suharsimi Arikunto menjelaskan bahwa *reward* merupakan sesuatu yang diberikan kepada seseorang karena sudah mendapatkan prestasi dengan yang dikehendaki.⁹

Berdasarkan latar belakang diatas maka perlu diadakan sebuah penelitian yang membahas lebih mendalam mengenai penerapan *reward* bagi anggota terhadap perusahaan, maka dari itu penulis menuangkan penelitiannya yang berjudul **“PENERAPAN REWARD BAGI ANGGOTA DI BMT GIRI MURIA GROUP KUDUS**

⁹ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Pengajaran*, Jakarta: PT Rineka Karya, 1993, hal. 160.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan diatas, rumusan masalah pada penelitian ini adalah

1. Bagaimana penerapan *reward* yang dilakukan BMT Giri Muria Group untuk anggotanya...?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Mengetahui dan menganalisis mekanisme penerapan *reward* bagi anggota di BMT Giri Muria Group

1. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Bagi peneliti

Untuk menambah pengetahuan dan wawasan mengenai mekanisme penerapan *reward* bagi anggota koperasi secara langsung di lapangan.

- 2) Bagi pustaka

Untuk menambah pengetahuan, koleksi dan rujukan bagi peneliti-peneliti lain dalam ruang lingkup karya-karya lapangan.

- 3) Bagi perusahaan

Mampu memberikan masukan bagi BMT GIRI MURIA GROUP untuk meningkatkan dan mempertahankan jumlah anggotanya.

D. Tinjauan Pustaka

Beberapa referensi penelitian terdahulu yang penulis dapatkan sebagai bahan acuan dalam penulisan laporan tugas akhir ini baik skripsi maupun tugas akhir mengenai *reward* dan loyalitas anggota diantaranya:

1. Pengaruh *reward* terhadap loyalitas karyawan dengan keadilan organisasional sebagaivariabel moderasi pada PT Persona Prima Utama Perwakilan LAMPUNG
2. Implementasi pembelajaran berbasis *reward* dan *punishment* untuk meningkatkan motivasi belajar siswa mata pelajaran fiqih di madrasah stanawiyah negeri gedungsari BLITAR
3. Pengaruh pemberian *reward* dan *punishment* terhadap kinerja karyawan (studi kasus pada bmt lima satu sejahtera JEPARA

E. Metode Penelitian

Berdasarkan tujuan yang hendak dicapai dan jenis data yang diperlukan maka peneliti menggunakan bentuk penelitian yang bersifat deskriptif kualitatif dengan cara menggambarkan mengenai suatu kenyataan empiris dari obyek yang dijadikan penelitian. Seperti yang diungkapkan oleh Ida Bagoes Mantra bahwa, penelitian deskriptif bertujuan untuk mendeskriptifkan atau melukiskan realitas sosial yang kompleks yang ada di masyarakat.¹⁰

¹⁰ Ida Bagoes Mantra, *Filsafat Penelitian dan Metode Penelitian Sosial*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar 2004, hlm 38.

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan deskriptif analisis untuk memaparkan data-data yang didapat di lapangan kemudian dikaji menggunakan metode kualitatif yang bertujuan untuk mendapatkan kesimpulan mengenai penerapan *reward* bagi anggota

2. Obyek Penelitian

Obyek penelitian adalah tempat yang digunakan dalam melakukan penelitian untuk memperoleh data yang diinginkan, lokasi dan obyek penelitian ini adalah di BMT GIRI MURIA GROUP kota Kudus sebagai salah satu lembaga keuangan syariah yang sedang berkembang di kota Kudus

3. Sumber Data

Data dalam penelitian kualitatif berupa kata-kata, tindakan dan selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain, kata-kata dan tindakan orang yang diamati, atau di wawancarai dan terdokumentasi merupakan sumber data utama dan dicatat melalui catatan tertulis atau perekam video, audio, dan pengambilan gambar atau foto¹¹.

Karena itu, data penelitian berdasarkan focus dan tujuan penelitian dengan paparan lisan, tertulis, dan perbuatan yang menggambarkan mengenai penerapan *reward* bagi anggota. Data

¹¹ Lexi J, Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung, Remaja Rosdakarya, 2000 hlm.112.

penelitian akan berbentuk teks tertulis atau dokumen, pernyataan lisan (gagasan, ide, latar belakang, persepsi, pendapat) dan perbuatan

Sumber data dalam penelitian ini berasal dari kata-kata yang digali para informan, dan juga dokumen yang tertulis. Yang dimaksud sumber data dalam penelitian menurut Suharsimih Arikunto adalah subyek dimana data diperoleh.¹² Data yang dikaji dalam penelitian ini dibedakan menjadi dua yaitu :

a) Data Primer

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Sumber data kualitatif dalam penelitian ini adalah informan yang secara langsung memberikan data kepada peneliti atau diperoleh langsung dari tempat penelitian sebagai data primer.¹³

Informan utama dari penelitian ini adalah bapak budi wicaksono selaku HRD dan mas zammodin selaku staf marketing dan beberapa anggota yang tak sempat kami sebutkan di BMT GIRI MURIA GROUP kota Kudus

b) Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang lebih dulu dikumpulkan dan dilaporkan oleh orang atau instansi diluar

¹² Suharsimih Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta :Rineka Cipta,2006, hlm 129.

¹³ Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, hlm 79.

dari penelitian sendiri, walaupun yang dikumpulkan ini sesungguhnya data asli. Data sekunder yang diperoleh peneliti dari AlQur'an, buku-buku, Undang-Undang, jurnal, internet dan literature lain yang mendukung yang mempunyai relevansi dengan permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini.¹⁴

4. Metode Pengumpulan Data

Secara umum dalam penelitian kualitatif terdapat beberapa metode yang dapat digunakan dalam usaha menghimpun data untuk penelitian diantaranya:

a. Observasi

Observasi adalah cara dan teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala atau fenomena yang ada pada objek penelitian. Nasution menyatakan bahwa observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi.

b. Wawancara

Wawancara merupakan proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara Tanya Jawab sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan

¹⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, Bandung: Alfabeta 2014, hlm 348.

alat yang dinamakan interview guide (panduan wawancara).¹⁵

Wawancara dilakukan dengan beberapa pegawai,

c. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mengumpulkan data dengan mencari data mengenai hal-hal yang variable atau catatan, buku surat kabar dan sebagainya.¹⁶ adapun dokumen yang dipakai dalam penelitian ini hanya digunakan untuk tujuan melengkapi data observasi dan wawancara, dokumen yang digunakan peneliti untuk memperoleh data yang berkaitan dengan *reward*.

Adapun sumber-sumber dokumentasi dalam penelitian ini berasal dari brosur dan lain sebagainya untuk mendukung informasi-informasi yang diperlukan untuk penyusunan Laporan Tugas Akhir ini.

5. Analisis Data

Proses analisis data dimulai dengan menelaah dari data-data yang didapat (wawancara dan pengamatan), penulis akan menganalisis data tersebut. Dalam menganalisis data, penulis menggunakan teknik analisis deskriptif, yaitu data-data yang didapat kemudian dituangkan dalam bentuk kata-kata, kemudian

¹⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, Bandung: Alfabeta 2014, hlm 350.

¹⁶ Arikunto, suharsimih , *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta :Rineka Cipta,2006, hlm 206

dideskripsikan sehingga dapat memberikan kejelasan kenyataan yang realistis.¹⁷

F. Sitematika Penulisan

Untuk mempermudah dan memberikan gambaran yang jelas mengenai sistematika penulisan tugas akhir ini, penulis membaginya ke dalam beberapa sub bab yang dijabarkan seperti dibawah ini :

Bab I : pendahuluan

Pada bab ini dijelaskan mengenai latar beakang masalah, rumusan masalah tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian,dan sistematika penulisan.

Bab II : Landasan Teori

Pada bab ini memaparkan tentang pembahasan yang akan mengupas secara tuntas mengenai teori seputar *reward* dan loyalitas anggota,

Bab III : Profil BMT GIRI MURIA GROUP Kudus

Dalam bab ini akan menjelaskan mengenai latar belakang, visi misi struktur organisasi dan uraian tugas, ruang lingkup usaha, tujuan dan manfaat pendirian, strategi pengembangan.

Bab IV : Pembahasan

Dalam bab ini berisi tentang analisis hasil dan memberikan pembahasan mengenai hasil penelitian

¹⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, Bandung: Alfabeta 2014, hlm 355.

Bab V : penutup

Dalam bab ini berisikan tentang kesimpulan yang diperoleh dari seluruh penelitian dan juga saran-saran yang direkoendasikan peneliti untuk perusahaan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka teori

1. *Reward*

a) Pengertian *reward*

Menurut bahasa kata *reward* berarti ganjaran, hadiah, upah¹. Sedangkan dalam kamus lengkap psikologi *reward* merupakan sembarang perangsang, situasi atau pernyataan lisan yang bisa menghasilkan kepuasan atau menambah kemungkinan suatu perbuatan²

Reward adalah ganjaran, hadiah, penghargaan atau imbalan yang bertujuan agar seseorang menjadi lebih giat lagi usahanya untuk memperbaiki atau meningkatkan kinerja yang telah dicapai³. *Reward* adalah insentif yang mengaitkan bayaran atas dasar untuk dapat meningkatkan produktivitas para karyawan guna mencapai keunggulan yang kompetitif⁴.

Dalam bahasa arab, *reward* (ganjaran) diistilahkan dengan *tsawab*, kata ini banyak ditemukan dalam Al-Quran,

¹ John Echols dan Hasan Shadilly, *Kamus Inggris Indonesia*, Jakarta: PT Gramedia utama, 1976, h. 184

² J.P. Chaplin, *Kamus Lengkap psikologi*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2004, cet. ke-9, h. 436

³ Bambang Nugroho, *Reward dan Punishment*, Jakarta: Buletin Cipta Karya, Departemen Pekerjaan Umum, edisi no 6, 2006, h. 5

⁴ Henry Simamora, *Manajemen Sumberdaya Manusia*, Yogyakarta: STIE YKPN, 2004, h. 514

khususnya ketika membicarakan tentang apa yang akan diterima oleh seseorang, baik didunia maupun di akhirat dari amal perbuatannya.

Kata *tsawab* selalu diterjemahkan kepada balasan yang baik. sebagaimana salah satunya dapat dilihat dalam firman Allah pada surat Ali-Imran ayat 145,148 dan An-Nisa ayat 143, sebagai berikut :

وَمَا كَانَ لِنَفْسٍ أَنْ تَمُوتَ إِلَّا بِإِذْنِ اللَّهِ كَتَبْنَا مُؤَجَّلًا^٥ وَمَنْ يُرِدْ ثَوَابَ
الدُّنْيَا نُؤْتِهِ مِنْهَا وَمَنْ يُرِدْ ثَوَابَ الْآخِرَةِ نُؤْتِهِ مِنْهَا وَسَنَجْزِي الشَّاكِرِينَ ﴿١٤٥﴾

”Dan setiap yang bernyawa adalah mati kecuali dengan ijin Allah, sebagai ketetapan yang telah ditentukan waktunya. Barang siapa menghendaki pahala dunia, niscaya kami berikan kepadanya pahala (dunia) itu, dan barang siapa menghendaki pahala akhirat, kami berikan pula kepadanya pahala (akhirat) itu, dan kami akan memberi balasan kepada orang-orang yang bersyukur.” (Al-Imran:145)⁵

فَقَاتِلْهُمْ اللَّهُ ثَوَابَ الدُّنْيَا وَحَسَنَ ثَوَابِ الْآخِرَةِ^٦ وَاللَّهُ يُحِبُّ الْحَسَنِينَ ﴿١٤٨﴾

”Maka Allah memberi mereka pahala di dunia dan pahala yang baik di akhirat, dan Allah mencintai orang-orang yang berbuat kebaikan.”(Ali-Imran:148)⁶

مَنْ كَانَ يُرِيدُ ثَوَابَ الدُّنْيَا فَعِنْدَ اللَّهِ ثَوَابُ الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ^٦ وَكَانَ اللَّهُ

سَمِيعًا بَصِيرًا ﴿١٤٨﴾

⁵ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al Qur'an dan Terjemahan*, Jakarta, 2007, h. 69

⁶ *Ibid...*

”Barang siapa menghendaki pahala di dunia maka ketahuilah bahwa disisi Allah ada pahala di dunia dan di akhirat. Dan Allah maha mendengar, maha melihat.”(An-Nisa:134)⁷

Dari ketiga ayat diatas, kata *tsawab* identik dengan ganjaran yang baik. Seiring dengan hal ini, makna yang dimaksud dengan kata *tsawab* dalam kaitanya pekerjaan adalah pemberian ganjaran yang baik terhadap perilaku baik dari karyawan.

Dengan adanya pendapat para ahli diatas maka penulis menarik kesimpulan bahwa *reward* merupakan sebuah bentuk pengakuan kepada suatu prestasi tertentu yang diberikan dalam bentuk material dan non material yang diberikan oleh pihak organisasi atau lembaga kepada individu atau kelompok pegawai agar mereka dapat bekerja dengan motivasi yang tinggi dan berprestasi dalam mencapai tujuan-tujuan organisasi.⁸

Besar kecilnya *reward* yang diberikan kepada yang berhak bergantung kepada banyak hal, terutama ditentukan oleh tingkat pencapaian yang diraih. Selain itu bentuk *reward* ditentukan pula oleh jenis atau wujud pencapaian yang diraih serta kepada siapa *reward* tersebut diberikan.

Setiap organisasi menggunakan berbagai *reward* atau imbalan untuk menarik dan mempertahankan orang dan

⁷ *Ibid...*, h. 100

⁸ Henry Simamora, *Manajemen...*, h. 23

memotivasi mereka agar mencapai tujuan pribadi mereka dan tujuan organisasi. Misalnya saja dengan cara memberikan kepada anggota berupa *reward* (penghargaan), bagi anggota agar mereka tetap menggunakan produk yang telah disediakan oleh perusahaan.

Sistem *reward* merupakan sistem yang penting dalam organisasi, *Reward* mencakup sistem, program, dan praktek yang mempengaruhi tindakan seseorang. Tujuan dari sistem *reward* adalah untuk menyediakan cara yang sistematis untuk memberikan umpan balik yang positif.

Sistem *reward* adalah suatu sistem kebijakan yang dibuat oleh sebuah organisasi untuk memberikan penghargaan kepada karyawannya atas nilai-nilai usaha, keterampilan, kompetensi dan tanggung jawab mereka terhadap organisasi⁹

b) Macam-macam *reward*

Menurut Long dalam Jusuf, jenis penghargaan ini dikelompokkan menjadi 2 kategori, yaitu: intrinsik dan ekstrinsik.¹⁰

1) *Reward* intrinsik

Reward intrinsik adalah sebuah penghargaan atau hadiah yang didapat dari pekerjaan tersebut, Penghargaan

⁹ *Ibid...*, h. 152

¹⁰ Jusuf Irianto, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Surabaya: Insan Cendekia, 2001, hal. 67.

ini biasanya berupa rasa puas dan terkadang juga berupa perasaan bangga terhadap sebuah pekerjaan yang telah dikerjakan sebelumnya.

Menurut Gibson, Ivancevich, dan Donnelly penghargaan intrinsik meliputi:

a) Penyelesaian pekerjaan (*completion*)

Kemampuan individual untuk memulai dan mengakhiri suatu pekerjaan, dan ketika mereka telah menyelesaikan pekerjaan mereka akan mempunyai rasa puas terhadap apa yang telah dicapainya dengan baik hal itu akan mendorong individual untuk menyelesaikan tugas-tugas berikutnya hal itu merupakan pengaruh dari *self reward*.

b) Prestasi atau pencapaian

Terkadang seseorang akan merasa bangga ketika mereka telah melakukan atau menyelesaikan tugas yang menantang, hal itu dikarenakan mereka telah melalui hal yang sulit dilakukan bagi orang lain atau bahkan lebih sulit dari apa yang telah dicapai orang lain

c) Otonomi

Sebagian orang memiliki perasaan bahwa mereka perlu dihargai dalam sebuah organisasi. Salah satu contoh agar seseorang merasa dihargai adalah diberinya kesempatan untuk mengambil sebuah keputusan penting dalam organisasi. Pemberian otonomi secara luas merupakan bentuk pelibatan

pekerja dalam pengambilan keputusan untuk meningkatkan tanggung jawabnya¹¹

d) **Pertumbuhan dan perkembangan diri**

Setelah melalui berbagai hal seseorang individual akan merasakan perkembangan yang selama ini dia lakukan dan dapat melakukan tugas yang lebih dari yang pernah dilakukannya.

2) **Reward ekstrinsik**

Reward ekstrinsik adalah sebuah penghargaan yang diberikan oleh seseorang yang memiliki jabatan lebih tinggi atas pencapaian yang telah seseorang capai. Bentuk penghargaan ini mencakup kompensasi langsung (gaji dan upah, tunjangan, bonus), kompensasi tidak langsung (pesangon, jaminan sosial, asuransi) dan penghargaan bukan uang (promosi jabatan).¹²

c) **Faktor- faktor yang mempengaruhi *reward***

Besar dan kecilnya penghargaan atau kompensasi dipengaruhi oleh berbagai faktor yang memaksa departemen sumber daya manusia untuk menyesuaikan supaya sistem pemberian *reward* perusahaan menjadi efektif. Faktor-faktor tersebut antara lain:

1) **Loyalitas anggota atau nasabah**

Loyalitas adalah suatu kesetiaan pada suatu objek menurut mowen dan minor (1998) loyalitas adalah kondisi di mana pelanggan mempunyai sikap positif

¹¹ Wibowo, Op.Cit, hlm. 369-370

¹² Ivan Ceviche, *Perilaku Manajemen...*, h. 226-227

terhadap suatu merek, mempunyai komitmen pada merek tersebut, dan bermaksud meneruskan pembeliannya di masa mendatang.

2) Kemampuan perusahaan memberi *reward*

Kemampuan perusahaan dalam memberi *reward* sangat menentukan besaran *reward* yang harus dibayar. Disamping itu *reward* juga dipengaruhi oleh kesediaan dan kesanggupan perusahaan menentukan besaran *reward* terhadap anggotanya.

3) Produktivitas anggota

Prestasi seorang anggota akan sangat menentukan besar kecilnya kompensasi yang diterima. Semakin loyal anggota maka semakin besar berbagai komponen kompensasi yang diterima

d) Tujuan *reward*

Tujuan dari program penghargaan (*Reward*) yang diberikan pada tiap individu mempunyai alasan dan tujuan khusus¹³. Ada beberapa tujuan mendasar dari *reward* yaitu untuk menghasilkan kontribusi positif sehingga menghasilkan kinerja yang diinginkan (Wilson, 2003 dalam Njaja, et al.2013).

Menurut Armstrong (2000) dalam San dan Theen (2012), *reward* adalah sebuah kebijakan yang diberikan perusahaan kepada karyawan yang dapat digunakan untuk menarik, memotivasi dan mempertahankan karyawan dengan

¹³ Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: sebuah teori, konsep dan aplikasi*, Jakarta: Bumi Aksara 2010,

tujuan membantu perusahaan memperoleh keuntungan dan mendukung tercapainya kebutuhan perusahaan.

Tujuan utama program *reward* atau kompensasi adalah untuk menarik orang yang cakap untuk bergabung dalam organisasi, menjaga pekerja agar datang untuk bekerja, dan memotivasi pekerja untuk mencapai kinerja tingkat tinggi. *Reward* atau kompensasi diharapkan dapat meningkatkan motivasi pekerja karena merasa bahwa pekerjaannya dihargai sehingga meningkatkan kinerja pekerja. Di samping itu, penghargaan dan kinerja tinggi akan meningkatkan kepuasan kerja pekerja.¹⁴ Tujuan pemberian penghargaan (*reward*) antara lain adalah :

1. Ikatan Kerja Sama

Dengan pemberian kompensasi maka terjalinlah ikatan kerjasama formal antara anggota dengan perusahaan. Anggota harus mengerjakan tugas-tugas dengan baik, sedangkan manajer wajib membayar penghargaan sesuai dengan perjanjian yang disepakati.

2. Kepuasan

Dengan adanya balas jasa antara anggota dengan perusahaan, maka perusahaan akan dapat memenuhi kebutuhan fisik, osial dan sebagainya

3. Motivasi

Jika semakin besar penghargaan yang di terima maka anggota akan semakin loyal dengan perusahaan.

¹⁴ Wibowo, *Manajemen Kinerja*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2013, hlm. 362 – 364

BAB III

Profil BMT GIRI MURIA GROUP

A. Sejarah Perusahaan

Berawal dari semangat untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat sekitar, dengan memberikan tempat khusus untuk menghimpun dana atau uang yang memiliki prinsip untuk membantu sesama agar lepas dari praktik riba, dan ikut serta mengembangkan ekonomi yang sesuai dengan prinsip syariah. Maka pada tanggal 1 September 2003 berdirilah perusahaan ini, dengan nama BMT Giri Muria yang beralamat di Jalan Raya Kudus-Colo Km. 10 Desa Piji Dawe Kudus.

Karena melihat antusiasme masyarakat yang tinggi terhadap kehadiran BMT Giri Muria, pada tahun 2006 kantor BMT Giri Muria pindah alamat ke Jalan Raya Kudus-Colo Km. 9 Desa Cendono Dawe Kudus, Oleh karena itu perusahaan ini memperluas jaringan operasionalnya dengan membuka cabang di berbagai sudut kota Kudus agar lebih mudah dijangkau oleh anggota dan saat ini mampu melayani hampir seluruh kecamatan di kota Kudus.

Pada tahun 2011 sempat terjadi pergantian nama dari BMT Giri Muria menjadi KJKS Giri Muria, dan pada tahun 2014 perusahaan ini telah membuka kantor pusat yang terletak di Ruko Sudirman Square No. 1-2 B, Jalan Jenderal Sudirman Kudus yang awalnya operasional kantor pusat berada.

Dalam menjalankan kegiatannya KSP Giri Muria Group memiliki strategi bisnis yang terdefinisi secara jelas yaitu memfokuskan diri pada jalur multi distribusi, membangun kemitraan seimbang berjangka panjang dengan lembaga keuangan dan distribusi umum, menyediakan produk-produk inovatif dan layanan bernilai tambah kepada anggota, serta menjadi pemain utama di bidang koperasi di Indonesia. Dengan menggunakan strategi tersebut telah mendorong KSP Giri Muria Group berkembang dengan cepat, jaringan yang luas dan keahlian Giri Muria Group dalam hubungan nasabah BPR dan anggota koperasi.

1. Profil KSP Giri Muria Group

| | |
|------------------|---|
| Nama KSP | : KSP Giri Muria Group Cabang Dawe |
| General Manager | : Alfi Hidayat |
| Kantor Pusat | : Jl. Jend Sudirman (Ruko Sudirman Square) |
| Kantor Cab. Dawe | : Jl. Kudus-Colo Km. 9 Cendono, Dawe |
| Kota/Provinsi | : Kudus/Jawa Tengah |
| Telp. | : (0291) 420111 |

2. Alamat

Sampai dengan tahun 2017 KSP Giri Muria Group telah memiliki 7 (tujuh) jaringan kantor yang terdiri dari kantor pusat,

kantor cabang dan kantor kas dengan rincian alamat sebagai berikut:

KSP GMG Pusat :

Ruko Sudirman Square No. 1-2 B, Jl. Jenderal Sudirman
Kudus (Depan BRI Cabang Kudus)/Telp. (0291) 439755-
4101212

Kantor Cab. Dawe :

Jl. Kudus-Colo Km. 9 Cendono, Dawe, Kudus/Telp. (0291)
420111

Kantor Cab. Jekulo :

Ruko Bareng Raya A01-02, Jekulo, Kudus/Telp. (0291) 4101899

Kantor Cab. Babalan :

Jl. Raya Kudus-Purwodadi Km. 16 Undaan, Kudus/Telp.
085100303552

Kantor Cab. Barongan :

Jl. Sosrokartono Ruko Barongan No. 3, Kudus/Telp. (0291)
4250111

Kantor Cab. Sunan Kudus :

Jl. Sunan Kudus No. 147, Kudus/Telp. (0291) 430325

Kantor Kas Colo :

Kompleks Masjid Assa'idiyyah Colo, Kudus/Telp.
0851013402390

B. Legalitas Perusahaan

Nama Perusahaan : KSP Giri Muria Group
Alamat Kantor Pusat :Ruko Sudirman Square No. 1-2 B,
Jalan Jenderal Sudirman Kudus,
Jawa Tengah
Telp. : (0291) 439755-4101212
No. SIUP : 510/236/11.25/PK/25.03/2015
No. TDP : 11.25.2.64.00228
No. NPWP : 72.631.001.4-506.000.KSP GMG

C. Visi dan Misi

a. Visi

Menjadi koperasi yang sehat, kuat dan bermanfaat

Sehat :

(1) KSP GMG berkomitmen untuk menciptakan nilai-nilai koperasi dengan standar kesehatan bank.

(2) Selalu berpegang teguh pada asas kehati-hatian.

Kuat :

(1) KSP GMG berdedikasi untuk selalu meningkatkan profesionalitas koperasi dengan pelaksanaan GCG.

(2) Proaktif untuk mengembangkan volume usaha dan jaringan koperasi.

Bermanfaat :

(1) KSP GMG berdedikasi memenuhi kebutuhan anggota, yaitu memberi dukungan perkuatan modal untuk usaha dan membina usaha anggota.

(2) Proaktif dalam memegang peran sebagai koperasi yang terkemuka dalam meningkatkan taraf kehidupan anggota dan peduli terhadap masa depan serta kehidupan anggota dan masyarakat.

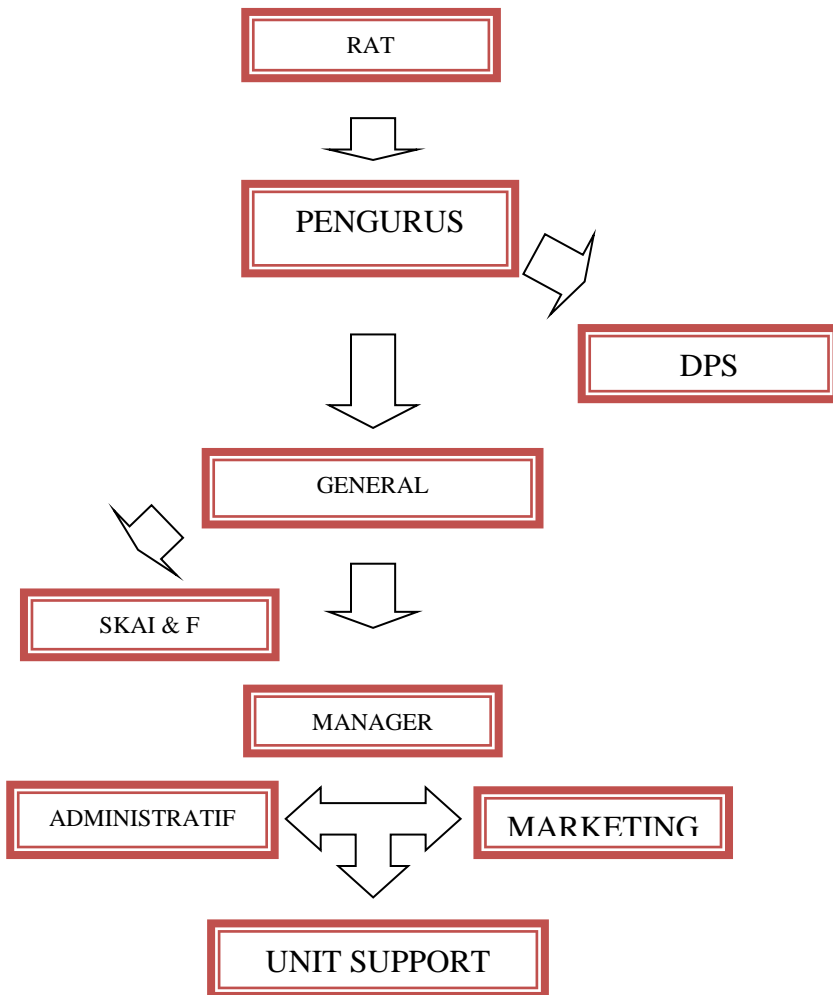
b. Misi

Menjadi koperasi pilihan utama anggota dan masyarakat

- Pilihan utama : Tindakan logis dan natural dari anggota terhadap penawaran koperasi terbaik berdasarkan pada keuntungan dan manfaat yang jelas.
- *Delivering* : Memastikan upaya keras untuk mencapai kinerja tertinggi.
- *Relevant* : Mengantisipasi atau memenuhi kebutuhan nyata anggota.
- *Accessible* : Sederhana, yang utama dan mudah untuk diakses, dipahami dan digunakan, selalu ada, dengan biaya yang kompetitif.
- *Insurance Solution* : Bertujuan menawar dan menyusun kombinasi terbaik dari perlindungan, rekomendasi dan layanan.

Dari penjelasan visi dan misi diatas menunjukkan KSP Giri Muria Group memiliki kepedulian untuk meningkatkan taraf kehidupan anggota dan masyarakat dengan memberikan pelayanan yang terbaik dengan menjunjung prinsip-prinsip koperasi. Untuk dapat mewujudkan harapan tersebut KSP Giri Muria Group menyediakan jasa penghimpunan dan penyaluran dana yang ditawarkan kepada anggota dan masyarakat, yang terdiri dari produk simpanan dan pembiayaan dengan menggunakan akad *mudharabah* dan akad *musyarakah*

D. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas



a. **Tugas Dewan Komisaris**

1. Mempertimbangkan, dan mewakili para pemegang saham dalam memutuskan perumusan kebijakan umum perseorangan yang baru.
2. Mempertimbangkan dan menyetujui rancangan anggaran perusahaan dan rencana kerja untuk tahun buku baru yang diusulkan oleh direksi.
3. Mempertimbangkan dan memutuskan permohonan kredit yang diajukan kepada perseroan yang jumlahnya melebihi batas maksimum
4. Menyetujui atau menolak pinjaman yang diajukan oleh anggota direksi.
5. Menandatangani surat-surat saham yang telah diberi nomor urut sesuai wewenang yang telah diberikan dalam anggaran dasar peseroan.
6. Menyetujui pembagian tugas dan kewajiban diantara direktur utama dan direktur.

b. **Tugas Dewan Pengawas Syariah**

1. Menelaah peraturan yang berlaku, sesuai kah dengan peraturan dan hukum syariah.
2. Memastikan produk dan jasa KSP atau KSPS sesuai dengan syariah.
3. Memastikan tata laksana manajemen dan pelayanan sesuai dengan syari'ah.

4. Menilai kebijakan akuntansi dan penerapannya

c. **Tugas Ketua Pengurus**

1. Menyelenggarakan RAT.
2. Menyusun dan merumuskan kebijakan umum untuk mendapat persetujuan rapat anggota.
3. Mengawasi dan mengevaluasi kegiatan KSP Giri Muria Grup Pusat Kudus.
4. Menandatangani dokumen dan surat yang berhubungan dengan KSP Giri Muria Grup Pusat Kudus.

d. **Tugas Sekretaris Pengurus**

1. Mengagendakan acara yang meliputi: rapat pengurus, rapat anggota, pertemuan pengurus dan pengelola, dan kunjungan pengurus keinstansi atau lembaga.
2. Menyusun surat-surat keluar dari pengurus.
3. Menerima dan melayani tamu yang berhubungan dengan ketua pengurus KSP Giri Muria Grup Kudus.
4. Menyerap dan menyampaikan inspirasi yang diajukan oleh pengelola kepada pengurus.

e. **Tugas Bendahara Pengurus**

1. Menyusun anggaran gaji dan keperluan lain yang dibutuhkan oleh pengurus.
2. Menelaah (mereview) anggaran yang diajukan oleh General Manajer yang nantinya akan dibahas dalam RAT.

3. Memberikan konsep kebijakan bagi hasil yang diperoleh para pemegang investasi.

f. **Tugas General Manajer**

1. Mengelola KSP Giri Muria Grup dengan menerapkan prinsip-prinsip yang dapat dipertanggung jawabkan.
2. Menyusun Rencana Kerja Anggaran Tahunan dengan prinsip kehati-hatian.
3. Melakukan pengawasan sistem prosedur dan kebijakan tertulis yang konsisten.
4. Meningkatkan dan mengembangkan kemampuan profesionalisme pegawai untuk mendukung terciptanya kondisi industri KSP yang sehat, kuat dan efisien.
5. Menjalani mitra bisnis dan relasi dengan KSP.
6. Bertanggung jawab atas kinerja KSP Giri Muria Grup Kudus secara keseluruhan.

g. **Tugas SKAI**

1. Menusun dan melaksanakan rencana kerja tahunan.
2. Mengevaluasi dan menguji pelaksanaan proses tata kelola, manajemen resiko, dan sistem pengendalian intern.
3. Menilai dan mengevaluasi efisiensi dan efektifitas dibidang keuangan, akuntansi, operasional, sumberdaya manusia, pemasaran, teknologi informasi, yang objektif dan kegiatan lainnya.

4. Memberikan rekomendasi perbaikan dan informasi yang objektif tentang kegiatan yang diperiksa pada semua tingkat manajemen.

h. Tugas Manajer Sumber Daya

1. Mengawasi perekrutan, mewawancarai, dan mempekerjakan karyawan baru.
2. Melakukan konsultasi dengan pimpinan mengenai strategi dan tindakan penghubung antara manajemen perusahaan dan karyawan.
3. Merencanakan, mengarahkan dan mengkoordinasi karyawan.
4. Menjadi penghubung antara manajemen dengan karyawan.
5. Mengkoordinir dan mengawasi pekerjaan para karyawan.

i. Tugas Manajer Operasional

1. Mengimplementasikan Rencana Kerja Anggaran .
2. Memperhitungkan kebutuhan modal minimum dengan memperhitungkan risiko pembiayaan (credit risk).
3. Meningkatkan dan menjamin kemampuan serta efektivitas KSP Giri Muria Grup Kudus dalam mengelola dana masyarakat.
4. Melakukan pengawasan pelaksanaan sistem, prosedur dan kebijakan tertulis yang konsisten .

5. Melakukan evaluasi dalam bidang operasional, pemasaran, personalia dan umum.
6. Melakukan pemeriksaan buku-buku dan berkas-berkas yang ada.
7. Memantau kelancaran proses realisasi pembiayaan di bagian operasional.
8. Membuat laporan realisasi dan pembatalan penolakan pembiayaan serta perkembangan kolektibilitas secara rutin.

j. **Tugas Manajer Resiko pembiayaan**

1. Memahami rantai risiko.
2. Melakukan penilaian atas risiko dan pengendalian yang ada.
3. Mengkomunikasikan pemantauan terhadap risiko dan manajemen risiko.
4. Menetapkan aktivitas pengendalian risiko.
5. Mengevaluasi tindakan yang pernah menimbulkan risiko.

k. **Tugas Manager Keuangan**

1. Bekerjasama dengan manajer lain dalam merencanakan beberapa aspek perusahaan dan perencanaan umum keuangan perusahaan.
2. Mengambil keputusan penting investasi dan pembiayaan.
3. Mengambil keputusan mengenai investasi.

4. Mengambil keputusan mengenai pembelanjaan.
5. Merencanakan, mengatur, dan mengontrol perencanaan laporan, pengembangan sistem prosedur dan pembiayaan perusahaan.

1. Tugas Akunting

1. Menyusun sistem rekening atau nomor perkiraan yang akan digunakan dalam transaksi.
2. Melakukan pencatatan kode transaksi.
3. Mencatat transaksi overbooking atau pemindahbukuan.
4. Melakukan pengecekan transaksi yang dilakukan oleh Teller setiap hari sebelum closing dijalankan.
5. Melakukan pencetakan laporan keuangan untuk internal.
6. Melakukan koreksi jurnal bila terjadi kesalahan pencatatan dengan sepengetahuan atasan/pimpinan.

m. Tugas Administrasi Pembiayaan

1. Melakukan pencatatan data nasabah pembiayaan.
2. Mencetak kartu dan/atau slip/bukti kas pencairan/realisasi, angsuran dan/atau pelunasan pembiayaan.
3. Membuat nominatif yang berkaitan dengan pembiayaan.
4. Menyiapkan data – data yang digunakan untuk proses akad notaris.
5. Menyimpan berkas-berkas pembiayaan yang ditolak/dibatalkan.

6. Meneliti dan meminta kelengkapan persyaratan pembiayaan yang belum ada kepada debitur atau petugas Account Officer.
7. Bertanggung jawab atas ketersediaan/kelengkapan berkas pembiayaan di tempat penyimpanan berkas.
8. Bertanggung jawab atas penyelesaian semua pekerjaan yang ditugaskan.
9. Bertanggung jawab dalam melaksanakan dan mematuhi semua peraturan perbankan serta ketentuan prosedur sesuai prinsip syariah.

n. **Tugas Teller**

1. Melakukan pencetakan laporan nominatif tabungan (saldo akhir)
2. Melakukan proses validasi transaksi sesuai dengan slip/bukti transaksi.
3. Menghitung dan memeriksa keaslian uang tunai secara teliti.
4. Membubuhkan cap stempel "Telah diterima", "Telah dibayar" atau "Lunas" setelah dilakukan validasi warkat/slip/bukti kas setiap transaksi secara teliti.
5. Mencetak buku dan kartu kontrol tabungan.
6. Memastikan tidak terjadi selisih saldo kas akhir hari,

7. Bertanggung jawab atas kecocokan saldo kas akhir hari sesuai jumlah transaksi, bukti kas yang ada dan berita acara penghitungan kas.
 8. Bertanggung jawab atas kelengkapan bukti kas, otorisasi dan validasinya;
 9. Bertanggung jawab dalam melaksanakan dan mematuhi semua peraturan perbankan serta ketentuan prosedur sesuai prinsip syariah.
- o. **Tugas Customer Service**
1. Memberikan informasi lengkap secara langsung, mengenai persyaratan pembukaan/penutupan produk maupun permohonan pembiayaan.
 2. Mengurus administrasi pembukaan/penutupan produk
 3. Memberikan laporan-laporan kepada atasan secara rutin/berkala sesuai tugas yang terkait.
 4. Memberikan solusi penyelesaian terbaik pada nasabah secara memuaskan dengan tetap bersikap ramah bila menerima keluhan.
 5. Menghubungi nasabah untuk melengkapi persyaratan administrasi.
 6. Bertanggung jawab atas penyimpanan specimen nasabah, kartu angsuran, kartu tabungan dan rekapitulasi bilyet deposito atau warkat-warkat lainnya.

7. Bertanggung jawab dalam melaksanakan dan mematuhi semua peraturan perbankan serta ketentuan prosedur sesuai prinsip syariah.

p. **Tugas Accounting Officer**

1. Melayani calon calon anggota yang hendak mengajukan permohonan pembiayaan dengan memeriksa dan menjelaskan berkas permohonan.
2. Mengumpulkan data sebagai bahan evaluasi sesuai dengan prinsip 5 C (character, capacity, capital, collateral, dan condition).
3. Membuat laporan analisis pembiayaan berisi uraian dan kesimpulan serta usulan secara seksama kepada direktur.
4. Melakukan penagihan angsuran, pembinaan dan monitoring pembiayaan secara rutin atas usaha debitur.
5. Bertanggung jawab atas kinerja pengembalian dan monitoring pembiayaan.
6. Bertanggung jawab atas segala laporan berkaitan dengan pembiayaan yang diberikan.
7. Bertanggung jawab dalam melaksanakan dan mematuhi semua peraturan perbankan serta ketentuan prosedur sesuai prinsip syariah.

q. **Tugas Cleaning Service**

1. Menjaga kebersihan lingkungan kantor dan mengganti peralatan kebersihan maupun peralatan pendukung lainnya bila sudah rusak atau tidak dapat diperbaiki.
2. Membersihkan setiap ruangan yang ada di dalam kantor, baik sebelum kantor mulai beroperasi (buka) dan setelah kantor selesai beroperasi (tutup).
3. Menyiapkan minuman untuk seluruh pengurus dan pegawai KSP serta tamu-tamu penting.
4. Membeli inventaris kecil dengan persetujuan Kepala Bagian Operasional dan Umum untuk kelancaran kerja.
5. Bertanggung jawab atas kebersihan dan kerapian di lingkungan kantor.
6. Bertanggung jawab atas kegunaan dan kelengkapan sarana dan prasarana yang dimiliki KSP.
7. Mematuhi segala perintah atasan.

r. **Tugas Security**

1. Menyelenggarakan keamanan dan ketertiban dilingkungan kantor KSP Giri Muria Grup Kudus.
2. Mengadakan pengaturan dengan tujuan untuk menegakan tata tertib kantor.
3. Melaksanakan penjagaan.
4. Mengadakan pengawalan uang atau barang jika diperlukan sesuai anjuran dari atasan.

5. Mengambil langkah-langkah dan tindakan sementara bila terjadi tindakan pidana.
6. Memberikan tanda-tanda atau peringatan jika sedang terjadi keadaan darurat.

E. Ruang Lingkup Usaha

Sistem pengelolaan yang digunakan KSP Giri Muria Group dalam produk simpanan dan pembiayaan adalah menggunakan prinsip bagi hasil. Produk-produk yang terdapat pada KSP Giri Muria Group cabang Dawe antara lain:

1. Produk Simpanan

❖ Simpanan / tabungan (sibagus)

Merupakan simpanan yang disediakan koperasi untuk anggota, dimana anggota dapat melakukan setoran dan penarikan sewaktu-waktu pada jam kerja. Akad yang digunakan pada simpanan masalah adalah akad *wadi'ah yad dhamanah* yaitu akad penitipan barang atau uang (umumnya berbentuk uang) kepada koperasi, pengelola dana atau koperasi memiliki hak untuk mendayagunakan dan memanfaatkan dana tersebut dengan baik sesuai syariah.¹

Dalam akad ini anggota akan mendapatkan imbalan atas dana yang disimpannya berupa bonus, yang besarnya

¹ Hasil Wawancara dengan Manager Cabang Dawe Bu Alfiyah, 14 februari 2019

sesuai dengan kebijakan koperasi dan pemberian bonus ini tidak boleh disebutkan dalam akad.

Hal-hal yang berkaitan dengan simpanan masalah, antara lain:

- ✓ Akad yang digunakan *wadiah yad dhamanah*
- ✓ Setoran awal minimal Rp. 10.000
- ✓ Tanpa biaya administrasi
- ✓ Dapat melakukan penarikan dan setoran simpanan disemua kantor cabang
- ✓ Bonus menarik
- ✓ Ada undian berhadiah setiap tahunnya

Mekanisme pembukaan rekening simpanan sibagus :

1. Calon anggota mendatangi kantor dan Membawa identitas asli berupa KTP atau kartu pelajar yang masih berlaku
2. Mengisi formulir dan data diri.
3. Menunjuk ahli waris.
4. Menyerahkan setoran awal kepada kasir dan kasir memproses dengan menyerahkan buku simpanan.

❖ Simpanan Berjangka (si jempol)

Merupakan simpanan dengan menggunakan akad *mudharabah* dimana anggota bisa menyimpan dananya sesuai jangka waktu yang diinginkan. Simpanan berjangka

ini setoran minimal Rp. 1.000.000,-. Hal-hal yang berkaitan dengan simpanan berjangka antara lain:

- ✓ Menggunakan akad *mudharabah*
- ✓ Setoran minimal Rp. 1000.000
- ✓ Tanpa biaya administrasi
- ✓ Adanya jangka waktu simpanan
- ✓ Penarikan hanya dapat dilakukan pada saat tanggal jatuh tempo
- ✓ Bagi hasil yang kompetitif
- ✓ Jika simpanan ditarik sebelum jatuh tempo akan dikenakan biaya atau penalty
- ✓ Bilyet simpanan berjangka dapat digunakan sebagai agunan pembiayaan

Berikut bagi hasil perbulannya:

- ✓ - Jangka waktu 3 bulan : 1 %
- ✓ - Jangka waktu 6 bulan : 1,25 %
- ✓ - Jangka waktu 12 bulan : 1,3 %

Mekanisme pembukaan rekening simpanan berjangka:

1. Calon anggota koperasi simpanan berjangka mendatangi kantor dengan membawa sejumlah uang yang akan disimpan dan Menyerahkan identitas asli berupa KTP/kartu pelajar yang masih berlaku.
2. Mengisi formulir dan data diri sekaligus menunjuk ahli waris.

3. Menyerahkan sejumlah uang yang akan disimpan di kasir dan kasir akan memproses disertai dengan penyerahan bilyet simpanan berjangka.

❖ Tahapan Dana Mandiri (TDM)

Simpanan dengan sistem bulanan dimana anggota melakukan setoran perbulan sebesar Rp. 250.000,- selama 24 bulan, dan ada undian pada periode pertama dan periode kedua dengan hadiah berupa sepeda motor, televisi, kulkas, mesin cuci, dan lain-lain pada setiap periode.

Selain itu koperasi juga memberikan bagi hasil yang kompetitif pada akhir periode. Hal-hal yang terkait dengan tahapan dana mandiri: Akad yang digunakan

- ✓ *wadiah yad dhamanah*
- ✓ Pendaftaran anggota baru TDM hanya dapat dilakukan pada saat tertentu sesuai kebijakan koperasi
- ✓ Setoran per bulan sebesar Rp. 250.000,-
- ✓ Jangka waktu simpanan 24 bulan
- ✓ Adanya undian pada periode pertama dan periode kedua

Mekanisme pembukaan rekening tahapan dana mandiri:

1. Calon anggota baru mendatangi koperasi
2. Mendaftar dengan menyerahkan identitas asli berupa KTP atau kartu pelajar dan mengisi identitas diri dan menunjuk ahli waris

3. Menyerahkan setoran awal minimal Rp. 250.000,- dan diproses oleh kasir dengan menyerahkan buku TDM

2. Produk Pembiayaan

Dana yang telah di himpun dari anggota, oleh KSP Giri Muria Group disalurkan kembali kepada anggota dan masyarakat dalam bentuk pembiayaan. Adapun produk-produk pembiayaan yang dikeluarkan oleh KSP Giri Muria Group antara lain:

❖ Pembiayaan Murabahah

Merupakan pembiayaan untuk anggota yang penggunaan dananya untuk pembelian barang baik untuk konsumtif, atau perdagangan maupun investasi. Pembiayaan ini minimal Plafon Rp. 5.000.000,- dengan jangka waktu maksimal 24 bulan.

❖ Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan musiman yang ditujukan untuk modal usaha yang dilakukan secara musiman.

Persyaratan pembiayaan:

- Foto copy KTP pemohon (suami dan istri)
- Foto copy kartu keluarga
- Foto copy akta pendirian
- Dokumen perorangan atau badan usaha
- Foto copy sertifikat hak milik
- Foto copy BPKB
- Foto copy STNK yang masih berlaku

BAB IV

PEMBAHASAN DAN ANALISIS

A. PEMBAHASAN

1. Mekanisme Penerapan *Reward* bagi anggota di BMT Giri Muria Group

Perbankan atau lembaga keuangan BMT memegang peranan penting sebagai sumber modal dan perantara keuangan, Sebagai lembaga keuangan bank atau BMT amat dibutuhkan masyarakat, karena itu pengaturan gerak langkah perbankan sangat erat kaitannya dengan kebijakan moneter sebagaimana eratnya kaitan antara bank-bank atau BMT dan uang yang didukung dengan adanya proses pemasaran, keberhasilan pemasaran harus di dukung dengan adanya promosi penjualan, kegiatan yang termasuk dalam promosi penjualan diantaranya pemberian hadiah dari KSP-BMT Giri Muria

BMT GIRI MURIA GROUP atau yang biasa disebut koperasi masyarakat merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang berada di kota kudas dan induk dari beberapa koperasi yang tersebar di berbagai daerah jawa tengah khususnya di kota kudas, lembaga keuangan ini telah mempunyai berbagai prestasi yang baik di bidang keuangan dan tata kelolanya, dalam memperoleh berbagai prestasi atau penghargaan yang diterima lembaga keuangan ini memerlukan berbagai macam usaha dan

strategi untuk mencapai tujuan yang diinginkan seperti penerapan *reward* bagi anggotanya, hal ini dilakukan untuk meningkatkan, mempertahankan dan memotivasi para anggotanya.

KSP Giri Muria Group itu sendiri, telah melakukan *reward* sejak pertama kali di dirikan dan hal itu berdampak baik, dapat dilihat dari segi pertumbuhan dan perkembangannya setiap tahun terus bertambah sekitar 50-70% dengan di perkuat data pada Tabel 1.1 dengan judul Perkembangan Anggota Koperasi

Si JEMPOL sebanyak 342 dari tahun 2017 meningkat menjadi 1433 di tahun 2018, TDM 665 di tahun 2017 menjadi 695 di tahun 2018, dan Si BAGUS 1114 di tahun 2017 menjadi 2409 di tahun 2018¹ dengan demikian bisa dilihat menggunakan table di atas pertumbuhan anggota Giri Muria Group sangat pesat.

Reward di GMG sendiri berbentuk benda elektronik (hp, kipas angin tv, kulkas) dan untuk yang berbentuk uang (RP. 500.000) khusus untuk anggota yang menggunakan produk TDM bisa mendapatkan dua jenis hadiah, yang pertama adalah berbentuk benda atau barang yang sudah disediakan seperti yang ada pada tabel dibawah dan yang kedua berbentuk uang cash yang langsung di transfer pada rekening anggota dan ada pula

¹ Hasil Wawancara dengan salah satu Staf , Bapak Sutrisno ,02 April 2019

dorprize berupa sepeda motor dan biasanya setiap tahun berubah-ubah jenisnya untuk yang tahun kemarin adalah sepeda motor merek N-MAX.

Berikut merupakan tabel data *reward* dari produk tahan dan mandiri atau biasa disingkat menjadi produk TDM pada tahun 2018 di bulan maret tanggal 3:

Tabel 4.1

Reward Produk TDM

| No | Hadiah (<i>reward</i>) | Jumlah satuan unit |
|----|--------------------------|--------------------|
| 1 | Sepeda montor | 2 UNIT |
| 2 | Lemari ES | 3 UNIT |
| 3 | Mesin Cuci | 3 UNIT |
| 4 | Televisi LED | 30 UNIT |
| 5 | Preasure Cooker | 30 UNIT |
| 6 | Hand Phone | 20 UNIT |
| 7 | Pasta marker | 30 UNIT |
| 8 | Setrika | 50 UNIT |
| 9 | Dvd player | 30 UNIT |
| 10 | Alat pel | 50 UNIT |
| 11 | Kompor | 30 UNIT |
| 12 | Blander | 50 UNIT |
| 13 | Kipas angin | 25 UNIT |
| 14 | Rice cooker | 30 UNIT |

| | | |
|----|---|------------|
| 15 | Dispenser air | 25 UNIT |
| 16 | Pemanggang ayam | 25 UNIT |
| 17 | Peralatan masak 1 seat panci | 30 UNIT |
| 18 | Tremos air panas sigma vacum jug airpump | 50 UNIT |
| 19 | Uang cash Rp.500.000 | 688 UNIT |
| 20 | Botol minuman | 4,537 UNIT |

Jika diatas merupakan tabel *reward* dari anggota yang menggunakan produk tahapan dana mandiri maka selanjutnya adalah tabel *reward* dari anggota yang menggunakan transaksi loket berikut adalah tabelnya:

Table 4.2

Reward Transaksi Loket

| No | Hadiah (<i>reward</i>) | Jumlah Satuan Unit |
|----|--------------------------|--------------------|
| 1 | Hand Phone | 10 |
| 2 | Preeasure Cooker | 15 |
| 3 | Pasta Marker | 13 |
| 4 | Setrika | 13 |
| 5 | Payung | 50 |

Untuk mendapatkan *reward* tersebut anggota harus memenuhi persyaratan karena Dalam setiap organisasi ataupun lembaga pasti di dalamnya terdapat beberapa prosedur ataupun

mekanisme yang harus terpenuhi seperti pembukaan, penyeteroran, penarikan, dan penutupan rekening, terlebih lagi dalam lembaga keuangan BMT Giri Muria Group menerapkan sistem reward bagi setiap anggotanya dan hal ini tidak luput dari beberapa prosedur atau mekanisme yang harus di penuhi anggota untuk bisa mendapatkan reward.

Ada beberapa cara agar anggota bisa mendapatkan *reward* diantaranya adalah datang langsung ke kantor pusat ataupun cabang dengan mengikuti mekanisme yang telah di tentukan, berikut adalah mekanismenya :

1. Datang langsung ke kantor pusat atau kantor cabang bisa juga melalui media whatapp.
2. Membawa KTP dan buku tabungan, untuk yang melalui media whatapp bisa memfotonya.
3. Melakukan transaksi.
4. Mengisi kupon yang telah di sediakan untuk yang melalui whatapp bisa di wakikan.
5. Setelah itu anggota menunggu waktu pengundian kupon tersebut biasanya pengundiannya dilakukan setahun dua kali dalam satu tahun.

Cara selanjutnya adalah menggunakan produk TDM yang telah disediakan oleh perusahaan dan kemudian anggota tinggal melakukan prosedur yang telah ditetapkan yaitu anggota dikenai biaya bulanan sebesar Rp.250.000,- selama 24 bulan, untuk

mekanismenya calon anggota atau anggota koperasi mendatangi kantor pusat atau pun kantor cabang dengan membawa kartu identitas asli bisa berupa KTP atau SIM dan kemudian menyerahkan sejumlah nominal yang telah ditetapkan yaitu sebesar Rp. 250.000,- setelah itu anggota akan diberi buku tabungan untuk melakukan transaksi-transaksi selanjutnya.

Memang Besar dan kecilnya penghargaan atau kompensasi dipengaruhi oleh berbagai faktor yang memaksa departemen sumber daya manusia untuk menyesuaikan supaya sistem pemberian *reward* perusahaan menjadi efektif, adapun faktor-faktor dari penerapan *reward* yang dilakukan oleh BMT Giri Muria Group adalah sebagai berikut:

I. Untuk mempertahankan exitensi perusahaan.

Tak dapat dipungkiri lagi bahwa sekarang ini adalah era modern dimana tingkat persaingan akan semakin pesat dan hal ini akan menimbulkan persaingan yang semakin banyak dan kompleks karena perusahaan tanpa exitensi cepat atau lambat pasti akan hancur dan hilang karena itu dibutuhkan suatu strategi agar exitensi perusahaan tetap ada,

Kemajuan teknologi komunikasi juga ikut berperan meningkatkan intensitas per-saingan, karena memberi pelanggan akses informasi yang lebih banyak tentang berbagai macam produk yang ditawarkan, Artinya pelanggan memiliki pilihan yang lebih banyak dalam

menggunakan uang yang dimilikinya, untuk menarik perhatian para konsumen ksp giri muria melakukan alternative yaitu dengan menggunakan sistem *reward* kepada anggotanya

II. Untuk meningkatkan jumlah anggota.

Program pemberian *reward* adalah cara yang cukup efektif dalam pemasaran untuk meningkatkan jumlah anggota sekaligus untuk mempertahankannya terbukti dari beberapa data yang telah di dapat menunjukkan peningkatan yang positif.

III. Untuk menarik minat calon dan anggota

Peranan *reward* mampu mempengaruhi minat para calon dan anggota untuk menggunakan produk yang ditawarkan oleh BMT, dengan pemberian *reward* yang setiap tahunnya melakukan inovasi-inovasi hadiah yang lebih menarik untuk diberikan anggota sebagai *reward* maka minat anggota setiap tahunnya akan terus bertambah, terlebih lagi di BMT sendiri menggunakan prinsip jempit bola yang akan mempengaruhi minat anggota, untuk mau menabung tapi malas karena ada beberapa faktor hal ini menjadi solusi untuk para anggota.

IV. Untuk memotivasi anggota

Pen J Ravianto dalam bukunya produktivitas dan manusia Indonesia mengatakan bahwa motivasi adalah

kondisi mental yang mendorong aktivitas dan memberi energi yang mengarah kepada pencapaian tujuan dan memberi kepuasan ataupun mengurangi ketidakseimbangan.²

Berdasarkan teori diatas dapat dirangkai suatu pemahaman bahwa memberikan promosi melalui *reward* dapat mempengaruhi masyarakat untuk mengetahui lebih detail mengenai informasi apa saja yang terdapat di BMT Giri Muria Group, dan itu akan memberikan pengetahuan yang mendorong atau memotivasi anggota untuk bertindak kearah yang dia inginkan.

Semakin baik suatu promosi yang dilakukan, maka semakin banyak pula anggota yang mengetahui tentang informasi yang ada dan itu akan menimbulkan motivasi bagi para calon dan anggotanya.

Peranan yang dilakukan untuk memberikan motivasi berupa pemberian *reward* merupakan langkah yang akurat untuk menciptakan seseorang ingin menabung yang berfungsi sebagai pendorong dan penggerak, karena memberikan *reward* dapat memacu semangat untuk lebih giat menabung³,

² J.Ravianto ,*Produktivitas dan Manusia Indonesia*, Lembaga Sarana Informasi Usaha dan Produktivitas, 1985

³ Hasil Wawancara dengan Staf Di KSP Giri Muria Group, Bu Mamah,21 Maret 2019

V. Untuk menumbuhkan loyalitas

Program pemberian *reward* yang dilakukan BMT adalah salah satu promosi penjualan yang bertujuan untuk menumbuhkan dan meningkatkan loyalitas, dari sekian banyak strategi promosi yang paling unggul untuk meningkatkan loyalitas, pemberian *reward* atau pemberian hadiah mempunyai peran penting untuk meningkatkan loyalitas nasabah, karena selain kepuasan atas kualitas pelayanan yang baik, nasabah juga perlu mendapatkan apresiasi atas kesediaan nasabah untuk menyimpan dananya di BMT, yaitu dengan menggunakan promosi penjualan salah satunya dengan program pemberian hadiah yang menarik. Hal ini untuk menjaga kesetiaan nasabah terhadap BMT.

Loyalitas sendiri merupakan sebuah komitmen yang mendalam untuk berlanggan suatu produk atau jasa yang dipilih dimasa mendatang. BMT menjadikan program pemberian hadiah sebagai salah satu alat promosi penjualan berbagai macam penawaran program hadiah, BMT telah menunjukkan upaya dalam meningkatkan loyalitas nasabah,

BMT mempunyai banyak program pemberian hadiah yang dijalankan dan selalu melakukan inovasi menarik dari tahun ke tahun jumlah nasabah yang mengalami peningkatan dan kesetiaan menjadi anggota nasabah.

KSP BMT Giri Muria Group juga harus lebih memperhatikan nasabah yang telah ada, tidak hanya fokus pada nasabah baru sebab loyalitas nasabah merupakan hal yang penting bagi KSP BMT Giri Muria Group untuk tetap dipercaya nasabah. Memberikan pelayanan yang baik dan santun juga merupakan kunci menjaga kesetiaan nasabah. Hal ini juga diterapkan di KSP BMT Giri Muria menjaga kesetiaan nasabah dengan memberikan pelayanan yang baik dan memuaskan baik nasabah baru maupun lama. Tidak hanya dengan kualitas pelayanan yang baik, KSP BMT Giri Muria juga menggunakan program pemberian hadiah sebagai strategi pemasaran untuk menjaga kesetiaan nasabah. Program pemberian hadiah di KSP BMT Giri Muria terbukti berperan dalam meningkatkan dana. Seperti program produk tahapan dana mandiri (TDM), SI JEMPOL, Dan SIBAGUS yang dapat dilihat pada table 1.1 tentang perkembangan anggota di atas. yang didapatkan ketika mewawancarai mas zammodin.

Semakin seorang anggota loyal maka semakin banyak peluang yang bisa didapatkan untuk mendapatkan *reward*, *reward* disini diartikan seorang anggota itu melakukan transaksi walau tidak sering tapi beliau itu masih aktif di bmt kami⁴..

⁴ Hasil Wawancara dengan Staf ,Bpk Sutrisno,19 Maret 2019

B. ANALISIS

Setelah peneliti mengumpulkan data hasil penelitian yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi maka selanjutnya peneliti akan melakukan analisis data untuk menjelaskan lebih lanjut dari penelitian .

Sesuai dengan analisa, data yang dipilih oleh peneliti adalah menggunakan analisa deskriptif kualitatif dengan menganalisa data yang telah peneliti kumpulkan dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi selama peneliti melakukan penelitian dengan lembaga terkait yaitu BMT Giri Muria Group.

Data yang sudah diperoleh dan dipaparkan peneliti maka akan dianalisa peneliti sesuai dengan hasil penelitian yang mengacu pada rumusan masalah, dibawah ini adalah hasil analisis peneliti

Terdapat dua metode yang digunakan BMT dalam melakukan mekanisme penerapan *reward* bagi anggotanya, yaitu:

1. Menggunakan produk Tahapan Dana Mandiri atau yang biasa disingkat menjadi TDM,

TDM yaitu sebuah produk yang dikhususkan untuk anggota yang ingin mendapatkan *reward* dan bagi hasil sekaligus dimana anggota diharuskan membayar atau menabung dengan nominal Rp 250.000 perbulan selama 24 bulan atau 2 tahun, untuk anggota baru cara membuka atau menggunakan produk tersebut anggota hanya memerlukan KTP saja, kemudian datang ke kantor cabang ataupun pusat BMT dan menyetorkan

sejumlah dana untuk ditabung sebesar Rp 250.000, setelah melunasi pembayaran atau menabung selama dua tahun tanpa adanya masalah maka tahun ketiga adalah waktu pengundian dan pengundiannya di adakan dua kali dalam satu tahun.

2. Menggunakan transaksi loket

Transaksi loket yaitu dengan melakukan transaksi apapun baik itu melakukan transaksi menabung, tarik tunai atau pun melakukan pengajuan pembiayaan dan lain sebagainya, jadi dalam setiap transaksi yang dilakukan anggota di loket bisa memperoleh satu kupon dimana pemungutannya bersifat undian jadi kesimpulannya semakin banyak transaksi loket yang dilakukan berpotensi untuk mendapatkan hadiah, utuk pemungutan hadiah mengikuti pengundian produk TDM.

Dari kedua mekanisme diatas terdapat beberapa poin-poin yang positif yang dapat disimpulkan dalam penelitian penerapan *reward* bagi anggota yang berdampak pada perkembangan dan kemajuan BMT Giri Muria Group yaitu:

- a.) Penerapan *Reward* bagi anggota di BMT Giri Muria Group berdampak positif, berdasarkan sampel data yang berhasil dikumpulkan serta setiap tahun mengalami tingkat pertumbuhan anggota semakin pesat karena adanya *reward* di setiap tahunnya dan mungkin ini akan terus meningkat karena setiap tahunnya BMT Giri Muria Group

akan terus melakukan inovasi-inovasi menarik lainnya dari segi penerapan *reward*.

- b.) Dari Segi mekanisme penerapan *reward*, hal ini juga memiliki dampak yang baik dikarenakan mekanisme yang harus dilakukan cukup mudah dan tidak ribet itu sebabnya setiap tahun pertumbuhannya sangat pesat dan untuk setiap transaksi yang dilakukan berkesempatan untuk mendapatkan hadiah karena dalam setiap transaksi anggota bisa memperoleh 1(satu) kupon hadiah dimana dalam pemungutannya bersifat undian jadi semakin banyak transaksi yang dilakukan semakin banyak pula kesempatan untuk mendapatkan hadiah dorprizehal ini tentunya akan memotivasi para anggota untuk sering melakukan transaksi.
- c.) Terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi *reward* diantaranya adalah:
- 1) Untuk mempertahankan exitensi perusahaan
 - 2) Untuk meningkatkan jumlah anggota
 - 3) Untuk menarik minat calon anggota
 - 4) Untuk memotivasi anggota
 - 5) Untuk membangun loyalitas anggota⁵

⁵Hasil wawancara dengan mas zammodin tgl 19 februari 2019

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari rumusan masalah diatas maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Pemberian *reward* kepada para anggota di BMT Giri Muria Group berdampak positif bagi perkembangan BMT karena disetiap tahunnya BMT mengalami pertumbuhan anggota yang sangat pesat dapat ditunjukkan dari adanya data yang menguatkan hal tersebut ditambah lagi dengan Mekanisme yang harus dilakukan cukup mudah dan tidak ribet itu sebabnya setiap tahun pertumbuhan anggotanya sangat pesat dan untuk setiap transaksi yang dilakukan berkesempatan untuk mendapatkan hadiah karena dalam setiap transaksi anggota bisa memperoleh 1(satu) kupon hadiah dimana dalam pemungutannya bersifat undian jadi semakin banyak transaksi yang dilakukan semakin banyak pula kesempatan untuk mendapatkan hadiah dorprize.

Terdapat beberapa faktor yang melatar belakangi diadakanya penerapan *reward* diantaranya adalah:

- a.) Untuk meningkatkan dan mempertahankan anggota
- b.) Untuk menarik minat calon anggota
- c.) Untuk memotivasi anggota, dan
- d.) Menumbuhkan rasa loyalitas.

B. Saran

Berdasarkan hasil dari praktek kerja lapangan yang telah dilakukan di BMT Giri Muria Group maka penulis memiliki saran yang mungkin membangun bagi BMT Giri Muria Group diantaranya adalah:

1. Perlunya strategi jitu baru yang dapat mengakibatkan para nasabah nakal taat akan peraturan dan yang sudah tidak aktif bertransaksi bisa aktif kembali
2. Harus melakukan atau mengadakan inovasi-inovasi tentang penambahan *reward* atau penambahan jumlah penarikan hadiah dari yang satu tahun dua kali menjadi beberapa kali dalam satu tahun agar dapat meningkatkan motivasi para anggota

C. Penutup

Segala puji bagi Allah yang telah melimpahkan kasih dan sayang-Nya, serta memberikan lindungan dan bimbingannya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal Tugas Akhir ini.

Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita, nabi besar nabi Muhammad SAW, yang telah menuntun kita dari jalan yang salah menuju jalan yang benar dan nabi yang akan memberikan kita syafaat di hari akhir nanti.

Sebagai manusia biasa yang tak luput dari sebuah kesalahan, karena itu penulis menyadari betul bahwa dalam pembuatan proposal Tugas Akhir ini masih banyak sekali kesalahan-kesalahan yang telah

diperbuat, namun bagi penulis ini merupakan sebuah karya yang sangat berharga.

Harapan penulis adalah karya ini bermanfaat kepada semua pembaca karena penulis ingat ada beberapa pahala yang tidak akan putus walaupun orang tersebut telah meninggal yaitu shodaqah jariah, ilmu yang bermanfaat, dan anak shaleh saleha yang mendoakan kedua orang tuanya.¹

¹ Umami Kaltsum Darwis, *Cari Cinta Di Jalan Allah*, CV.Social Politic Genius (SIGn) Makasar, 2017

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 1993. *Manajemen Pengajaran*, Jakarta: PT Rineka Karya.
- Arikunto, suharsimih. 2006, *prosedur penelitian suatu pendekatan praktik*, Jakarta : Rineka Cipta.
- Basu, Swashta. 2009. *Azaz-Azaz Marketing*, Yogyakarta: Liberty.
- Buku panduan komprehensif jurusan d.3 perbankan syariah*, 2016.
- Chaplin, J.P. 2004. *Kamus Lengkap psikologi*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Darwis, Ummi kaltsum. 2017 *cari cinta di jalan allah*, Makasar : CV. Social Politic Genius (SIGn).
- Departemen Agama Republik Indonesia, 2007. *Al Qur'an dan Terjemahannya*, Jakarta.
- Echols John, dan hasan shadilly. 1976. *Kamus Inggris Indonesia*, Jakarta: PT Gramedia Utama.
- Hendra, Yuliawan. 2006, *Kamus Inggris Indonesia*, Surakarta: Pustaka Mandiri.
- Irianto, Jusuf. 2001. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Surabaya: Insan Cendekia.
- Kolter, p., dkk 2002. *Marketing Profesional Service*, Prentice Hall International Prees.
- Mahmudi, *Manajemen Kinerja Sektor Publik*, Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, Yogyakarta: hlm 16.

Mantra, Ida Bagoes. 2004. *Filsafat Penelitian dan Metode Penelitian Sosial*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Mardaris, Ahmad. 2005 Meraih Loyalitas Pelanggan, Beenefit vol.9.no.2.

Meleong, Lexi J. 2000. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung, Remaja Rosdakarya,

Nugroho, Bambang. 2006 . *Reward dan Punishment*, jakarta: Buletin Cipta Karya, Departemen Pekerjaan Umum, edisi no 6.

Purhantara, Wahyu. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu,

Ravianto J., *Produktivitas dan Manusia Indonesia*, Lembaga Sarana Informasi Usaha dan Produktivitas

Simamora, Henry. 2004. *Manajemen Sumberdaya Manusia*, Yogyakarta: STIE YKPN,

Sugiyono, 2014. *Metode Penelitian Manajemen*, Bandung: Alfabeta

Tunggal, Amin Widjaja. 2000. *Kamus Manajemen Strategik*, Jakarta: PT Rineka Cipta,

Veithzal, Rivai. dan Arviyan Arifin, 2010, *Islamic Banking: sebuah teori, konsep dan aplikasi*, Jakarta: Bumi Aksara

wawancara dengan manager cabang dawu ibu Alfiyah

wawancara dengan staff bapak Surtisno

Wibowo, 2013. *Manajemen Kinerja*, Jakarta: Raja Grafindo Persada,

LAMPIRAN



**DAFTAR PEMENANG HADIAH
TRANSAKSI LOKET KSP GIRI MURIA GROUP
KUDUS, 2 MARET 2019**



PEMENANG UNDIAH TRANSAKSI LOKET KSP GMG

| NO. | HADIAH | NO. REKENING | NAMA PEMENANG | KANTOR |
|-----|-----------------|-----------------|----------------------------|--------------|
| 1 | HAND PHONE | 221-1000-1233 | TITAH WIKANTHI | KAS COLO |
| 2 | PRESSURE COOKER | 221-1000-1143 | SISWOYO | |
| 3 | PASTA MAKER | 221-1000-1169 | DWI SUSANTO | |
| 4 | SETRIKA | 1110400893 | SUGIYATI | |
| 1 | HAND PHONE | 1160400145 | SUGIARTI | CAB DAWE |
| | | 22100003898 | WAHYUNINGRUM WIDAYATI | |
| 2 | PRESSURE COOKER | 1110401011 | RUSDI | |
| | | 1110400024 | SITI SHOFIYATUN | |
| | | 1110400232 | NOR HIDAYAH | |
| 3 | PASTA MAKER | 1110400564 | LAILI RAHMAWATI | |
| | | 221-0043-5090 | NUR HIDAYATI | |
| 4 | SETRIKA | 11104 | KUSMAYANI | |
| | | 222-0096-16221 | NINIK SULIYATUN | |
| 1 | HAND PHONE | 221-7015-2543 | FRANSISCA | CAB BARONGAN |
| 2 | PRESSURE COOKER | 1110500031 | SUMINI | |
| 3 | PASTA MAKER | 1160100322 | JUNIPAH | |
| 4 | SETRIKA | 221-7000-2960 | SUDARMO | |
| 1 | HAND PHONE | 135-4065-162418 | NORYANI | CAB JEKULO |
| 2 | PRESSURE COOKER | 1160200047 | SITI ZULAIKHAH | |
| 3 | PASTA MAKER | 1110201818 | NUR ROCHIM | |
| 4 | SETRIKA | 1110200881 | JUMINAH | |
| 1 | HAND PHONE | 4610303446 | ALI ZUBAIDI | CAB UNDAAN |
| 2 | PRESSURE COOKER | 1160300038 | ANIS FITRIANA | |
| 3 | PASTA MAKER | 1110300565 | JUANA MARTADEWI | |
| 4 | SETRIKA | 1110301774 | BAMBANG ARIS | |
| 1 | HAND PHONE | 1110103372 | DIYAH WAHYU LESTARI | GMG PUSAT |
| 2 | PRESSURE COOKER | 1110102819 | ANDRE CANDRA SURYO KARTONO | |
| 3 | PASTA MAKER | 221 5000 540 | YULIANA | |
| 4 | SETRIKA | 1110103304 | MUHAMMAD DWI CHAMBALI | |





TELAH DIBUKA !

Tahapan Dana Mandiri (TDM)

Hanya dengan Rp 250.000,- bisa dapat Sepeda Motor

19 KELOMPOK

KSP GMIG
 Kantor Pusat :
 Ruko Sudirman Square No. 1-2B J. Jenderal Sudirman Kudus Telp. (0291) 4101212
 E-mail : gmig.kudus@gmail.com
 Website : www.grimurtagroup.com

Kantor Cabang :
 Cab. Durea : J. Raya Kudus-Cebu Km. 9 Durea Kudus Telp. (0291) 420111
 Cab. Jekab : Ruko Sawang Raya Blok A/1 Jekab Kudus (0291) 410099
 Cab. Uluwatu : Uluwatu Ruko Gg. 31E 2553 Uluwatu Kali Kudus Telp. 08130302302
 Cab. Barangan : J. Soekartono Ruko Barangan No. 3 Kudus Telp. (0291) 420111
 Cab. Celo : J. Raya Mekan Ranan Muria Celo Kudus Telp. 08191162390

Daftar Riwayat Hidup

Bahwa yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : muhammad Suhadi Abdillah
Tempat dan tanggal lahir : Lamongan, 22 oktober 1997
Jenis kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Alamat : Jl.karya manunggal rt 4 rw 2 desa
Maduran kecamatan Maduran
kabupaten Lamongan
No handphone : 085600129135

Jenjang pendidikan:

1. MI Manbaud Dalalah lulus tahun 2010
2. MTs Fathul Hidayah lulus tahun 2013
3. MA Fathul Hidayah lulus tahun 2016

Extra kulikuler

1. Anggota IPNU Ranting Kecamatan
2. Anggota teater Hitam Putih
3. Anggota teater MIMBAR
4. Divisi keteateran teater MIMBAR