

# BAB I

## PENDAHULUAN

### *I. Latar Belakang*

Menurut UU nomor 25 tahun 1992, koperasi adalah suatu bentuk badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi yang melandaskan kegiatannya pada prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan.<sup>1</sup>

Sejak Indonesia mengalami krisis moneter pada akhir tahun 1997, peranan baitul maal wattamwil (BMT) cukup besar dalam rangka membantu kalangan usaha kecil dan menengah. Peranan BMT pada waktu itu juga sangat penting dalam membangun kembali usaha yang sehat di Indonesia pasca krisis moneter. Maka dari itu, BMT memerlukan strategi pemasaran yang tepat bagi pemberdayaan usaha kecil dan menengah. Strategi itu di harapkan menjadi salah satu alat untuk membangun kembali kekuatan ekonomi rakyat dan mampu memperkokoh sistem perekonomian nasional. Sehingga problem kemiskinan dan tuntutan ekonomi dimasyarakat bisa teratasi.<sup>2</sup>

Baitul maal wattamwil (BMT) di harapkan bisa menjadi lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil menengah dengan prinsip syari'ah. Keberadaan Baitul maal wattamwil (BMT) merupakan representasi dari kehidupan masyarakat dimana Baitul Maal Wattamwil (BMT) mampu mengakomodir kepentingan masyarakat. Dengan

---

<sup>1</sup>Fuad, M dkk, *Pengantarbisnis*, Jakarta : GramediaPustakaUtama, 2000, hlm.69

<sup>2</sup> Ahmad Hasan Ridwan, *Bmt Bank Islam*, Bandung: pustaka Bany Quraisy, 2004, hlm.27

menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat serta menawarkan produk-produk perbankan dengan menggunakan akad dan prinsip syari'ah yang bertujuan mencari keuntungan tanpa meninggalkan kepentingan sosial didalamnya .

Dewasa ini kehidupan bisnis perbankan syari'ah sangat bergantung pada berjalan tidaknya produk-produk yang dijual kepada masyarakat. Kesemuanya itu sangat dipengaruhi oleh situasi produk dan servis yang dijalankan.<sup>3</sup> Strategi pemasaran yang digunakan BMT untuk mengembangkan usaha produk-produknya yaitu dengan memasuki pasar-pasar, sekolah, dan lingkungan sekitar dengan berbagai macam usaha seperti, perkebunan,peternakan,industri rumah, dll.

Dalam menjalankan usahanya, BMT harus selalu membandingkan produk-produk promosinya dengan lembaga-lembaga keuangan disekitarnya. Dengan cara ini BMT dapat menentukan bidang mana yang memiliki kekuatan dan kelemahan yang kompetitif.<sup>4</sup> Ada juga pendapat yang beranggapan bahwa antara BMT satu dengan lainnya itu berstatus sebagai partner.Artinya, mereka melakukan itu dalam rangka memperbaiki ekonomi daerah itu dengan tujuan menegakkan perekonomian dengan prinsip syari'ah.

BMT memiliki basis kegiatan ekonomi rakyat dengan falsafah yang sama yaitu dari anggota, oleh anggota, dan untuk anggota.

---

<sup>3</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur Bank Syari'ah*, Yogyakarta: Tim UII Press, 2000, hlm. 59.

<sup>4</sup> Philip Khotler dan A.B Susanto, *Manajemen Pemasaran di Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat, 1999, hlm. 292.

Berdasarkan Undang-Undang RI Nomor 25 Tahun 1992, BMT berhak menggunakan badan hukum koperasi. Berdasarkan UU tersebut BMT pada dasarnya sama dengan koperasi simpan pinjam atau unit simpan pinjam konvensional, perbedaannya hanya terletak pada kegiatan operasional yang menggunakan prinsip syari'ah dan etika moral dengan melihat kaidah halal dan haram dalam melakukan usahanya.

Di KJKS Baituttamwil Tamzis Wonosobo yang memiliki kantor pusat di Jalan S.Parman Wonosobo, telah mampu membuka kurang lebih 28 kantor cabang di berbagai daerah. Hal ini menunjukkan bahwa KJKS Baituttamwil Tamzis telah mampu bersaing dan berpartisipasi aktif pada operasinya. Beberapa produk pembiayaan yang dimiliki juga mendapat respon yang baik dari masyarakat. Misalnya pada produk Pembiayaan mudhorobah. Pembiayaan ini banyak di gunakan para pedagang dan pekebun di wonosobo karena bagi hasilnya yang relatif murah dan sistem pembayarannya yang bersifat menurun yaitu semakin lama waktunya, setorannya semakin kecil. Hal ini yang membuat para nasabah banyak menggunakan produk ini.

Pada penulisan Tugas Akhir ini, Penulis tertarik untuk membahas tentang strategi pemasaran pembiayaan mudhorobah. Maka dari itu, tidak semua pertanyaan yang muncul akan penulis uraikan, Tetapi penulis akan mengajukan beberapa pertanyaan yang akan di bahas pada Tugas Akhir ini. sehingga dalam penulisan Tugas Akhir ini penulis akan mengangkat

judul“ STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI BAITUTTAMWIL TAMZIS CABANG PASAR INDUK WONOSOBO.

## **II. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis mengambil pokok permasalahan yang akan dibahas berkaitan dengan judul yang penulis angkat adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi pemasaran pembiayaan mudhorobah di Baituttamwil Tamzis wonosobo?
2. apa saja kendala-kendala yang di hadapi Baituttamwil Tamzis Wonosobo dalam memasarkan pembiayaan mudhorobah?

## **III. Tujuan dan Kegunaan**

Berikut tujuan yang ingin di capai dalam penelitian Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran pembiayaan mudharabah di Baituttamwil Tamzis Wonosobo.
2. Untuk mengetahui kendala-kendala yang dihadapi Baituttamwil Tamzis Wonosobo dalam proses memasarkan pembiayaan mudharabah

Adapun kegunaan dari penulisan tugas akhir ini adalah :

1. Bagi penulis :
  - a) Lebih memahami dan mengetahui tentang bagaimana strategi pemasaran Pembiayaan Mudhorobah di Baituttamwil Tamzis Wonosobo.

- b) Dapat mengetahui mekanisme mudhorobah secara praktek di Baituttamwil Tamzis Wonosobo.
- c) Sebagai tambahan ilmu bagi penulis
- d) Untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan (D3) perbankan syari'ah

2. Bagi pihak yang terkait :

- a) Sebagai bahan pertimbangan untuk dapat memasarkan pembiayaan mudhorobah secara efektif.
- b) Sebagai sarana serta masukan pemikiran agar produk pembiayaan mudhorobah bisa lebih diminati oleh masyarakat luas khususnya Area Wonosobo.

3. Bagi pembaca :

- a) Sebagai salah satu sarana untuk sosialisasi / pengenalan kepada masyarakat tentang produk pembiayaan mudhorobah yang ada di Baituttamwil Tamzis Wonosobo.
- b) Sebagai tambahan referensi dan informasi khususnya bagi mahasiswa mengenai produk pembiayaan mudhorobah yang ada di Baituttamwil Tamzis Wonosobo.

#### ***IV. Metode Penelitian***

Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan dan penyusunan tugas akhir ini untuk mendapatkan informasi dan data-data adalah sebagai berikut :

1. Tipe penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data.<sup>5</sup> Dengan demikian, penelitian ini menyajikan data, menganalisis dan menginterpretasikan data yang ada di KJKS Baituttamwil Tamzis Wonosobo.

2. Sumber data

Dalam penelitian ini ada dua sumber data yang penulis gunakan yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

- a) Data primer,

yaitu data yang diperoleh langsung dari sumber pertama, Seperti hasil wawancara .<sup>6</sup> Sumber data primer yang penulis gunakan dalam penulisan tugas akhir ini adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara langsung dari Baituttamwil Tamzis Wonosobo.

- b) Data sekunder,

---

<sup>5</sup>Cholid Narbuko dan Abu ahmad, *Metodologi Penelitian*, Jakarta :Bumi Aksara, cet. Ke-3, 2003, hlm. 44

<sup>6</sup> Amirudin Dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Dan Penelitian Hukum*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003). hlm.30

yaitu sumber yang dapat memperkuat data pokok baik yang berupa manusia atau benda (majalah, buku, Koran, dll).<sup>7</sup> Dalam penelitian ini yang menjadi data sekunder adalah dokumen-dokumen, buku-buku, dan data-data lain yang berkaitan dengan judul penulis.

3. Teknik pengumpulan data yaitu :

Beberapa teknik pengumpulan data yang penulis pergunakan antara lain :

a. Interview

Interview atau disebut dengan wawancara atau kuesioner lisan adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari terwawancara.<sup>8</sup> Dalam hal ini penulis melakukan wawancara langsung dengan karyawan Baituttamwil Tamzis.

b. Observasi

Observasi merupakan metode yang bukan hanya sekedar mencatat, tetapi juga mengadakan pertimbangan kemudian mengadakan penilaian kedalam suatu skala bertingkat<sup>9</sup>.

Penulis mengadakan pengamatan langsung pada obyek yang

---

<sup>7</sup>Sumardi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*,( Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Cet. ke-II, 1998). hlm 85

<sup>8</sup>Sukardi. *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi Dan Praktiknya*.( jakarta:bumi aksara.2003). hlm 58

<sup>9</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Yogyakarta :Rineka Cipta, 1997, hlm. 204

diteliti yaitu dengan melihat langsung kegiatan pemasaran pembiayaan mudhorobah di Baituttamwil Tamzis.

c. Dokumentasi

Dokumentasi dari asal katanya dokumen, yang artinya barang-barang tertulis. Didalam melaksanakan metode dokumentasi peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian, dan sebagainya.<sup>10</sup>

Dalam penelitian ini penulis melakukan pengumpulan data melalui dokumentasi dari dokumen-dokumen di KJKS Baituttamwil Tamzis.

**V. *Metode Analisis Data***

Metode analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif analisis yaitu data yang diperoleh tidak dituangkan dalam bentuk bilangan atau angka statistik, melainkan tetap dalam bentuk kualitatif yang memiliki arti lebih kaya dari sekedar angka atau frekuensi. Penelitian melakukan analisis data dengan memberi pemaparan gambaran mengenai situasi yang diteliti dalam bentuk uraian naratif.

Setelah tahap pengumpulan data, kemudian data diolah dan dianalisis sesuai dengan teori-teori strategi pemasaran yang ada di KJKS Baituttamwil Tamzis Wonosobo.

---

<sup>10</sup> *Ibid.* hlm 130



Analisis data merupakan upaya mencari dan menata secara sistematis catatan hasil observasi, wawancara, untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikannya sebagai temuan bagi orang lain<sup>11</sup>.

## **VI. Sistematika Penulisan**

Untuk mendapatkan gambaran dari isi tugas akhir ini secara keseluruhan penulis akan menguraikan secara global setiap bab yang meliputi beberapa sub bab, yaitu sebagai berikut :

**BAB I : PENDAHULUAN**, Menjelaskan latar belakang permasalahan, batasan-batasan masalah, tujuan dan kegunaan, metode penelitian, dan sistematika penulisan yang dipergunakan dalam penulisan tugas akhir ini.

**BAB II : GAMBARAN UMUM KJKS BAITUTTAMWIL TAMZIS WONOSOBO**, Menjelaskan tentang sejarah berdirinya KJKS Baituttamwil Tamzis, tujuan umum dan strategi usaha pengembangan KJKS Baituttamwil Tamzis , kegiatan dan produk Usaha KJKS Baituttamwil Tamzis , struktur manajemen di kantor Baituttamwil Tamzis.

**BAB III: STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI KJKS BAITUTTAMWIL TAMZIS CABANG PASAR INDOK WONOSOBO**, Menjelaskan tentang tinjauan umum tentang strategi pemasaran pembiayaan mudhorobah, dimulai pengertian,

---

<sup>11</sup> S. Margiono, *Metodologi Penelitian*, Jakarta :Rineka Cipta, 1996, hlm. 30

Strategi pemasaran pembiayaan mudhorobah serta kendala-kendala yang di hadapi Baituttamwil Tamzis cabang pasar induk wonosobo.

**BAB IV : PENUTUP**, Pada bab ini berisi kesimpulan, saran, serta penutup.