BAB IV

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT ALFA NUSA

Pada Bab IV ini akan membahas hasil penelitian mengenai strategi pemasaran pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT ALFA NUSA sebagai upaya meningkatkan kinerja BMT. Sebelumnya peneliti telah melakukan wawancara pada tanggal 27 September 2014 dengan mewawancarai langsung Manager KJKS BMT ALFA NUSA yaitu Ibu Rakhmatika Wulandari bertempat di KJKS BMT ALFA NUSA lalu pada tanggal 2 Oktober peneliti juga mewawancarai Bapak Rudi Riyanto selaku Bagian Pembiayaan di KJKS BMT ALFA NUSA dan peneliti juga mewawancarai Bapak Agan Suhari selaku Ketua 1 pengurus KJKS BMT ALFA NUSA pada tanggal 8 Oktober 2014, bertempat di kediaman Bapak H. Agan Suhari.

Strategi pemasaran disini yang akan peneliti bahas atau hanya akan fokus pada strategi pemasaran pembiayaan *murabahah* saja, karena memang pembiayaan *murabahah* yang berpengaruh terhadap kinerja KJKS BMT ALFA NUSA dan sesuai dengan judul penelitian yang peneliti angkat.

Strategi pemasaran pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh KJKS BMT ALFA NUSA menurut Bapak Agan Suhari selaku Ketua 1 Pengurus KJKS BMT ALFA NUSA, beliau menjelaskan bahwa pada awalnya baik itu pengawas, pengurus serta pengelola harus memiliki dasar adanya jiwa *spiritual marketing*, yaitu sifat kejujuran, moral, dan etika kebenaran dalam

menjalankan bisnis maupun pemasaran di KJKS BMT ALFA NUSA, Pak Agan juga memberikan contoh, seperti, mengatakan apa adanya kualitas barang, kondisi barang dan mengatakan yang sesungguhnya harga barang tersebut. Menurut Pak Rudi Riyanto sehebat apapun strategi bisnis yang dijalankan dan secanggih apapun peralatan atau perlengkapan pemasaran jika tidak dilandasi nilai-nilai spiritual yang kokoh semua itu akan sia-sia. Maksud dari *spiritual marketing* yang peneliti peroleh dari hasil wawancara dan observasi ini adalah jadi, KJKS BMT ALFA NUSA itu tidak semata-mata mencari keuntungan atau menghitung rugi saja tetapi juga didasarkan pada motivasi saling tolong-menolong baik itu dengan para anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya termasuk dengan para pesaing. Tolong-menolong sesama umat ini bahkan sangat di anjurkan oleh Allah SWT,[127] hal ini jelas tertera dalam Al Qur'an surat Al-Ma'idah 2, yaitu:

وَتَعَاوَنُوا۟ عَلَى ٱلْبِرِّ وَٱلتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا۟ عَلَى ٱلْإِثْمِ وَٱلْعُدْوَٰنِ ۚ وَٱتَّقُوا۟ ٱللَّهَ ۖ إِنَّ ٱللَّهَ شَدِيدُ ٱلْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya:
dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.[128]

Pak Agan Suhari menegaskan kembali bahwa dalam berbisnis baik itu dalam pengambilan tindakan atau keputusan di dasarkan oleh niat

[127]Hasil Wawancara.

[128]Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Tafsirnya,* Jilid II, Jakarta: Letera Abadi, 2010, h. 349.

beribadah dengan iklas dan semata-mata mencari keridhaan Allah, jangan sampai ada hal-hal yang bertentangan dengan nilai-nilai agama Islam, supaya keuntungan yang KJKS BMT ALFA NUSA peroleh itu bermanfaat dan berkah baik untuk KJKS BMT ALFA.[129]

Seluruh bentuk transaksi yang didasarkan atas dasar mencari keridhaan Allah atau iklas maka seluruh bentuk transaksinya akan menjadi ibadah di hadapan Allah SWT. Menurut Pak Agan Suhari ini akan menjadi dasar modal bagi KJKS BMT ALFA NUSA untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya supaya mempunyai keunikan dan keunggulan tersendiri. Hal ini sesuai dengan isi Al Qur'an surat Al Baqara 265 yang berbunyi:

صَابَهَا بِرَبْوَةٍ جَنَّةٍ كَمَثَلِ أَنفُسِهِمْ مِّنْ وَتَثْبِيتًا ٱللَّهِ مَرْضَاتِ ٱبْتِغَآءَ أَمْوَٰلَهُمْ يُنفِقُونَ ٱلَّذِينَ وَمَثَلُ
﴿٢٦٥﴾ بَصِيرٌ تَعْمَلُونَ بِمَا وَٱللَّهُ فَطَلٌّ وَابِلٌ يُصِبْهَا لَّمْ فَإِن ضِعْفَيْنِ أُكُلَهَا فَاتَتْ وَابِلٌ أَ

Artinya:
Dan perumpamaan orang-orang yang membelanjakan hartanya karena mencari keridhaan Allah dan untuk keteguhan jiwa mereka, seperti sebuah kebun yang terletak di dataran Tinggi yang disiram oleh hujan lebat, maka kebun itu menghasilkan buahnya dua kali lipat.jika hujan lebat tidak menyiraminya, maka hujan gerimis (pun memadai). dan Allah Maha melihat apa yang kamu perbuat.

Maka dapat peneliti simpulkan dari hasil wawancara dengan Pak Agan Suhari, hasil dokumentasi serta observasi di lapangan bahwa tidaklah salah jika KJKS BMT ALFA NUSA selalu mengedepankan jiwa spiritual baik dalam operasionalnya maupun strategi pemasarannya supaya berkah dan

[129]Hasil Wawancara.

manfaat, hal ini sesuai dengan motto KJKS BMT ALFA NUSA yaitu, menebar syariah membawa berkah dan menuju keberkahan yang mulia.[130]

Menurut Ibu Rahmatika Wulandari dan Pak Rudi Riyanto selain dari segi *spiritual marketing* KJKS BMT ALFA NUSA juga menggunakan strategi pemasaran berupa bauran pemasaran 4P, dalam memasarkan produk pembiayaan *murabahah* yaitu diantaranya:

1. Strategi Produk (*Product)*

   Produk pembiayaan *murabahah* yang dimiliki KJKS BMT ALFA NUSA sekilas menurut peneliti sama dengan yang dimiliki oleh BMT-BMT lain pada umumnya. Namun setelah di amati (melakukan observasi) dan peneliti juga bertanya-tanya (melakukan wawancara), peneliti menemukan produk pembiayaan *murabahah* yang lebih ditargetkan untuk para pengusaha mikro dan kecil yaitu berupa pembiayaan *murabahah* dengan kisaran plafon antara Rp. 500.000,00-Rp. 1.000.000,00 dengan jaminan utamanya berupa kepercayaan.[131]

   Pak Rudi Riyanto menjelaskan maksud dari berupa kepercayaan adalah barang yang di jaminkan atau yang menjadi jaminan boleh dibawa pulang karena jaminan tersebut biasanya berupa alat-alat rumah tangga atau elektronik yang digunakan sehari-hari seperti, televisi, magic com, komputer dan barang elektronik lainnya dan barang yang dijadikan jaminan itupun boleh digunakan oleh calon anggota. Pak Rudi

[130]Hasil Wawancara danDokumentasi.
[131]HasilWawancara danDokumentasi.

menjelaskan lagi bahwa jaminan disini diperlukan untuk memperkecil kemungkinan-kemungkinan yang terjadi supaya tidak merugikan KJKS BMT ALFA NUSA.Bapak Rudi Riyanto juga memberikan contoh bahwa barang-barang yang biasanya dipesan atau dibutuhkan calon anggota adalah barang-barang elektronik, peralatan rumah tangga, persediaan barang dagangan atau sembako, perhiasan, dll. Ibu Kartika Wulandari membenarkan adanya pembiayaan *murabahah* tersebut, menurut beliau pembiayaan *murabahah* tersebut diciptakan dengan dasar saling tolong-menolong, karena KJKS BMT ALFA NUSA bertekad ingin membantu para pengusaha mikro dan kecil guna menujang usahanya yang mungkin kesulitan mendapatkan modal atau sekedar membeli barang yang mungkin harganya sebetulnya tidak terlalu mahal, dan dana yang dibutuhkan pun tidak terlalu banyak. Dari aspek syariah, pembiayaan *murabahah* ini tidak dilarang dan halal[132] karena sesuai dengan ajaran Al Qur'an yaitu surat An-Nisa ayat 29, yang berbunyi:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Artinya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.dan janganlah

[132]Hasil Dokumentasi dan Wawancara.

kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.[133]

Menurut Pak Agan Suhari di sela-sela wawancara menjelaskan bahwa melahirkan produk yang berkualitas, bermanfaat, syarat-syarat yang mudah serta dilandasi kejujuran, keterbukaan, amanah, tanggung jawab dan tetap memperoleh keuntungan.merupakan salah satu cara KJKS BMT ALFA NUSA dalam menciptakan produk yang berkualitas dan berbeda dari yang dimiliki BMT-BMT lain. Dari data yang peneliti dapatkan adapun syarat-syarat untuk mengajukan pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT ALFA NUSA tidak terlalu sulit hanya saja calon anggota harus memenuhi syarat-syarat diantaranya:

1. Mengisi formulir permohonan anggota dan formulir permohonan pembiayaan
2. Melampirkan foto copy KTP 2 lembar
3. Copy KK dan surat nikah (bagi yang sudah menikah)
4. Rek listrik atau PDAM
5. Slip gaji
6. Adanya jaminan sebagai penguat
7. Bersedia di survey[134]

2. Strategi Harga (*Price)*

Penulis mengamati bahwa startegi harga yang dilakukan KJKS BMT ALFA NUSA adalah dengan memberikan kemudahan bagi anggota

[133]Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Tafsirnya,* Jilid II, Jakarta: Letera Abadi, 2010, h. 153.

[134]Dokumentasi Berupa Brosur KJKS BMT ALFA NUSA.

untuk melakukan pembiayaan *murabahah* dimana pihak KJKS BMT ALFA NUSA sebagai penyedia barang dan calon anggota sebagai pemesan barang.Jadi, menurut yang disampaikan oleh Pak Rudi Riyanto berdasarkan akad jual beli adalah KJKS BMT ALFA NUSA pada awalnya membeli barang yang dipesan oleh calon anggota lalu menjualnya kepada calon anggota. Menurut Ibu Kartika Wulandari harga jual KJKS BMT ALFA NUSA adalah harga beli+keuntungan yang telah disepakati bersama. Sehingga calon anggota mengetahui besarnya keuntungan yang diambil oleh KJKS BMT ALFA NUSA.Dalam menentukan laba atau keuntungan dan jangka waktu pembayaran calon anggota berhak untuk nego.[135]

Proses pengajuan pembiayaaan pun cepat karena tidak berbelit-belit yaitu hanya 1 sampai 2 hari saja. Belum lagi cara pengangsuran yang diberikan juga membuat anggota nyaman dan tidak perlu susah-susah yaitu dengan adanya angsuran tiap hari atau tiap malam bagi pedagang kaki lima yang berjualan malam hari yang berada di pusat jajanan Kebumen atau alun-alun Kebumen yang akan ditarik oleh petugas yang sedang bertugas, dan biasanya dilakukan oleh pengelola pria saja, dengan kenyamana tersebut dijamin tidak akan menganggu aktifitas calon anggota. Apabila calon anggota tidak bisa datang untuk ke kantor calon anggota bisa menghubungi petugas kantor maka petugas kantor yang bertugas akan mendatangi calon anggota tersebut (jemput

[135]Hasil Dokumentasi dan Wawancara.

bola). Pak Agan Suhari mengaharapkan dengan adanya kemudan tersebut diharapkan anggota KJKS BMT ALFA NUSA tidak akan kecewa dan menyesal telah bekerja sama dan menjadi calon anggota KJKS BMT ALFA NUSA, dan harga yang harus dikeluarkan setara dengan apa yang calon anggota dapatkan.[136]

3. Strategi Tempat atau Saluran Distribusi (*Place*)

Letak KJKS BMT ALFA NUSA yang berada di dekat pusat kota Kebumen dan mudah dicari memudahkan calon anggota untuk dapat menjangkau KJKS BMT ALFA NUSA. Sedangkan saluran distribusi yang digunakan KJKS BMT ALFA NUSA dalam memasarkan produk pembiayaan *murabahah* ini Ibu Kartika Wulandari menyampaikan adalah dengan mendatangi langsung para pedagang yang ada di pasar-pasar tradisional, warung-warung atau toko-toko kecil yang berada di pinggir-pinggir jalan, Pak Rudi Riyanto menambahkan para pedagang kaki lima yang ada di alun-alun Kebumen juga menjadi sasaran KJKS BMT ALFA NUSA. Mereka-mereka inilah calon-calon anggota yang menjadi sasaran utama KJKS BMT ALFA NUSA dalam memasarkan produk pembiayaan *murabahah*. Pak Rudi Riyanto juga menjelaskan tentang bagaimana cara memperkenalkan pembiayaan *murabahah* ini kepada calon anggota, yaitu dengan cara pada awalnya pengelola yang bertugas menangani bagian pemasaran medatangi dan menjelaskan kepada calon anggota dengan semenarik mungkin tentang pembiayaan *murabahah* yang ada di

[136]Hasil Wawncara dan Dokumentasi.

KJKS BMT ALFA NUSA, mulai dari syarat-syarat menjadi anggota dan melakukan pembiayaan serta keuntungan menjadi calon anggota, penjelasan dari aspek syariah dan melakukan pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT ALFA NUSA.

Dari aspek syariah tempat atau salauran distribusi tidak menyalahi aturan-aturan syariah, karena KJKS BMT ALFA NUSA mendatangi tempat yang pantas dan tidak di larang oleh agama dan KJKS BMT ALFA NUSA juga selalu mengedepankan nilai-nilai keadilan dan kejujuran.[137]

4. Strategi Promosi (*Promotion*)

Dalam wawancara yang peneliti lakukan dengan Ibu Rahmatika Wulandari, penulis menyimpulkan bahwa strategi promosi yang dilakukan KJKS BMT ALFA NUSA menggunakan dua cara, yang pertama dengan cara personal, yaitu melibatkan dua orang atau lebih dengan berkomunikasi secara langsung atau tatap muka. Dari hasil observasi yang peneliti lakukan jadi KJKS BMT ALFA NUSA mendatangi langusung calon anggota maupun anggota, cara yang ke dua Ibu Rahmatika Wulandari menjelaskan dengan cara nonpersonal, yaitu mencangkup media, suasana, atau acara-acara khusus seperti memasang spanduk, baik di depan kantor maupun di perempatan atau pertigaan jalan-jalan di Kebumen, menjadi sponsor pada acara-acara tertentu yang tidak bertentangan dengan agama, menyebarkan brosur atau selebaran

[137]Hasil Dokumentasi dan Wawancara.

tentang profil dan produk-produk yang dimiliki KJKS BMT ALFA NUSA. Tidak hanya itu saja menurut Pak Rudi Riyanto strategi promosi yang dilakukan, namun KJKS BMT ALFA NUSA juga melakukan dakwah di bidang sosial dengan menyelenggarakan santunan-santunan serta ikut berpartisipasi menjadi relawan di daerah yang terkena musibah atau bencana.[138]

Pak Agan Suhari membenarkan strategi promosi tersebut dan menambahkan KJKS BMT ALFA NUSA juga menjalin kerja sama dengan BMT lain yang tergabung dalam Perhimpunan BMT Kab. Kebumen dan menjalin kerjasama dengan lembaga pendidikan dalam rangka menampung simpanan-simpanan siswa, OJT, dan TA.

Promosi yang dilakukan KJKS BMT ALFA NUSA berlandaskan syariah karena selalu mengedepankan nilai kejujuran dengan cara menggambarkan secara riil produk pembiayaan *murabahah* dan tidak memberikan imajinasi yang terlalu tinggi karena apabila memberikan imajinasi yang tinggi itu akan bersifat berbohong dan itu dilarang oleh agama.[139]

B. Analisis Dampak Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah Sebagai Upaya Meningkatkan Kinerja BMT

Strategi pemasaran yang dilakukan KJKS BMT ALFA NUSA untuk memasarkan pembiayaan *murabahah* dari hasil observasi, wawancara dan

[138]Hasil Dokumentasi dan Wawancara.
[139]Hasil Dokumentasi dan Wawancara.

dokumentasi pada dasarnya merupakan langkah-langkah yang dilakukan untuk memperkenalkan produk-produk yang dimiliki oleh KJKS BMT ALFA NUSA serta melayani anggota pendiri ataupun anggota biasa dengan ramah, sopan dan sebaik mungkin sesuai ajaran syariah Islam. Jadi, menurut Pak Agan Suhari, beliau mengharapkan dengan strategi pemasaran yang mengutamakan pengawas, pengurus dan pengelola untuk memilliki jiwa *spiritual marketing* dalam melaksanakan pelayanan, menciptakan produk dan menjalankan strategi pemasaran diharapkan KJKS BMT ALFA NUSA dapat terus meningkatkan kinerja sehingga kinerja KJKS BMT ALFA NUSA akan terus berkembang. Hal ini ternyata terbukti mampu menarik perhatian anggota di KJKS BMT ALFA NUSA, Pak Rudi Riyanto membuktikan dalam waktu empat tahun terahir dari mulai tahun 2010-2013 selalu mengalami pertumbuhan jumlah anggota yang berdampak pada pencapaian pertumbuhan jumlah pembiayaan *murabahah*, ini dapat dilihat pada tabel berikut:[140]

Tabel 2. Pertumbuhan Jumlah Anggota Biasa dan Pencapaian Pembiayaan *Murabahah* Tahun 2010-2013

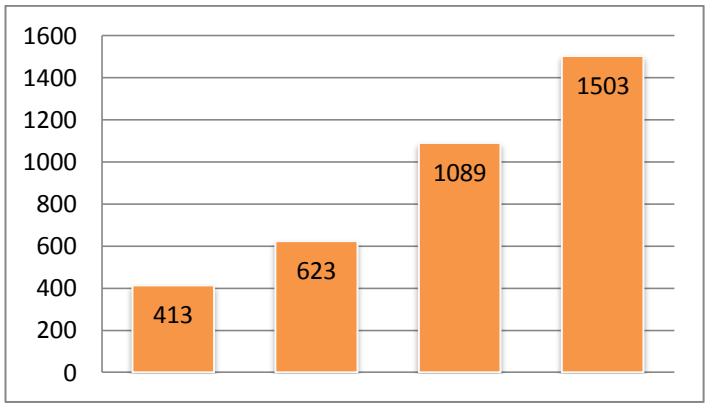
No	Tahun	Jumlah Anggota Biasa	Pencapaian Pembiayaan
1.	2010	413	797.608.450
2.	2011	623	974.718.800
3.	2012	1.089	1.853.654.100
4.	2013	1.503	2.478.191.500

Sumber: RAT KJKS BMT ALFA NUSA Tahun 2010-2013

[140]Hasil Dokumentasi dan Wawancara.

Dari tabel di atas, yang peneliti peroleh dari RAT Tahun 2010-2013 maka dapat disimpulkan bahwa jumlah anggota biasa tiap tahunnya memang mengalami peningkatan, yaitu tahun 2010 dimana jumlah anggota biasa sebesar 413 orang, tahun 2011 dengan jumlah anggota biasa sebesar 623, tahun 2012 dengan jumlah anggota biasa 1.089, dan tahun 2013 dengan jumlah anggota biasa sebesar 1.503. Tidak hanya jumlah anggota biasa yang mengalami peningkatan, tetapi juga jumlah pencapaian pembiayaan *murabaha*h, dari data yang peneliti peroleh maka dapat yakni di tahun 2010 semula serjumlah Rp. 797.608.450,00 kemudian di tahun 2011 sejumlah Rp. 974.718.800,00 di tahun 2012 sejumlah Rp. 1.853.654.100,00 serta di tahun 2013 sejumlah Rp. 2.478.191.500,00. Untuk lebih jelas dan mudah di pahami maka berikut grafik pertumbuhan serta penjabarannya:

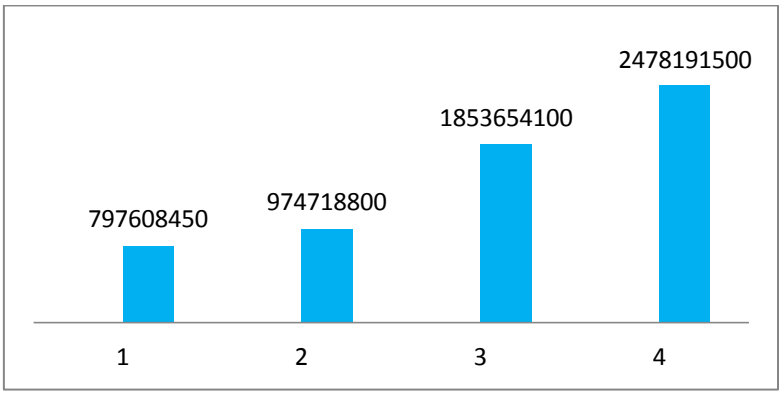
Grafik 3. Perkembangan Jumlah Anggota Biasa Tahun 2010-2013



Sumber: RAT KJKS BMT ALFA NUSA Tahun 2010-2013

Grafik 4. Perkembangan Pencapaian Pembiayaan *Murabahah*

Tahun 2010-2013 (Dalam Rupiah)



Sumber: RAT KJKS BMT ALFA NUSA Tahun 2010-2013

Dari grafik di atas peneliti menyimpulkan dan menjabarkan perkembangan jumlah anggota biasa dan jumlah pencapaian pembiayaan *murabahah* tahun 2010-2013, adalah sebagai berikut:

Jumlah anggota biasa yang melakukan pembiayaan *murabahah* pada tahun 2010 sejumlah 413, dan pencapaian pembiayaan sebesar Rp. 797.608.450,00. Mengalami peningkatan di tahun 2011 sebesar 210 anggota jika di presentase sebesar 50,8% dan peningkatan pencapaian pembiayaan sebesar Rp. 177.110.350 jika di presetase sebesar 22,2%. Jumlah calon anggota biasa yang melakukan pembiayaan di tahun 2011 sejumlah 623, pencapaian pembiayaan sebesar Rp. 974.718.800,00. Mengalami peningkatan di tahun 2012 sebesar 466 calon anggota jika di presentase sebesar 74,7%, peningkatan pencapaian pembiayaan sebesar Rp. 878.935.300,00 jika di presentase sebesar 90,1%. Jumlah anggota yang melakukan pembiayaan di tahun 2012 sejumlah 1.089 calon anggota, pencapaian pembiayaan sebesar Rp. 1.853.654.100,00 di tahun 2013

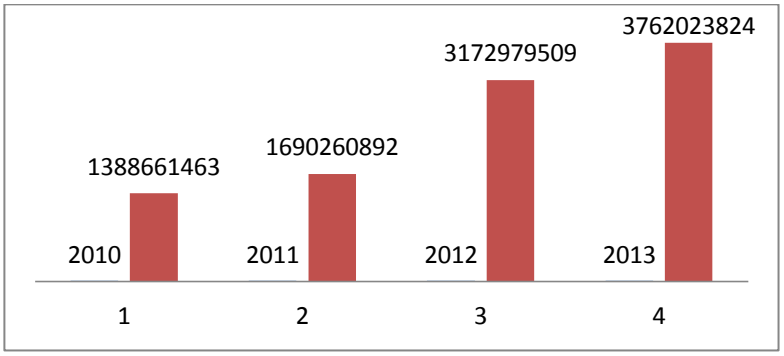
mengalami peningkatan calon anggota biasa sejumlah 414 jika di presentase sebesar 38%, pencapaian pembiayaan naik sebesar Rp. 624.537.400,00 jika di presentasikan sebesar 33,6%. Kini jumlah anggota yang melakukan pembiayaan di tahun 2013 sejumlah 1.503 anggota dengan pencapaian pembiayaan sebesar RP. 2.487.191.500,00.

Dari keterangan grafik dan penjabaran di atas menujukan perkembangan jumlah anggota biasa dan pencapaian pembiayaan dan tentu itu berdampak pada peningkatan kinerja KJKS BMT ALFA NUSA.Kinerja merupakan suatu ukuran keberhasilan kegiatan finansial yang dicapai oleh perusahaan dalam satu periode satu tahun.Kinerja keuangan diperlukan untuk mengukur keberhasilan KJKS BMT ALFA NUSA dalam mencapai tujuaanya yaitu meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan kesejahteraan masyarakat pada umunya. Selain perkembangan jumlah anggota biasa dan pencapaian pembiayaan Paak Rudi Riyanto menyampaikan aset, modal dan laba yang dimiliki KJKS BMT ALFA NUSA juga mengalami peningkatan, ini menujukan kinerja KJKS BMT ALFA NUSA yang semakin berkembang. Aset merupakan dasar pengukuran prestasi keuangan suatu perusahaan, baik perusahaan yang menghasilkan barang maupun jasa. Modal merupakan sejumlah dana yang akan digunakan untuk melaksanakan usaha-usaha BMT. Sedangkan laba atau keuntungan dalam koperasi juga disebut sebagai SHU (Sisa Hasil Usaha). Berikut grafik perkembangan aset, modal dan laba KJKS

BMT ALFA NUSA dalam periode emapt tahun terahir, yaitu tahun 2010-2013:[141]

Grafik 5. Perkembangan Aset di KJKS BMT ALFA NUSA

Periode 2010-2013 (Dalam Rupiah)



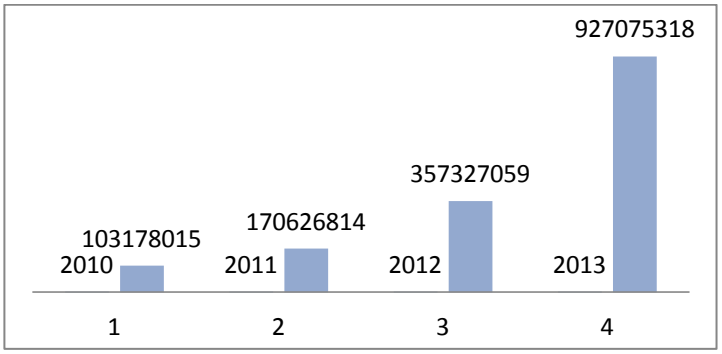
Sumber: RAT KJKS BMT ALFA NUSA Tahun 2010-2013

Dari grafik di atas dapat disimpulkan bahwa aset di empat tahun terahir berturut-turut mengalami peningkatan, hal ini terbukti di tahun 2010 yang semula jumlah aset sebesar Rp. 1.388.661.463,00 naik sebesar Rp. 301.599.429,00 jika di presentase naik sebesar 21,7% menjadi jumlah aset di tahun 2011 sebesar Rp. 1.690.260.892,00. Tahun 2012 naik sebesar Rp. 1.482.718.617,00 jika presentase naik sebesar 87% menjadi jumlah aset di tahun 2012 sebesar Rp. 3.172.979.509,00. Di tahun 2013 naik sebesar Rp. 589.044.315,00 jika dipresentase naik sebesar 18,5% kini jumlah aset di tahun 2013 menjadi sebesar Rp. 3.762.023.824,00.

[141]Hasil Dokumentasi dan Wawancara.

Grafik 6. Perkembangan Modal di KJKS BMT ALFA NUSA

Periode 2010-2013 (Dalam Rupiah)

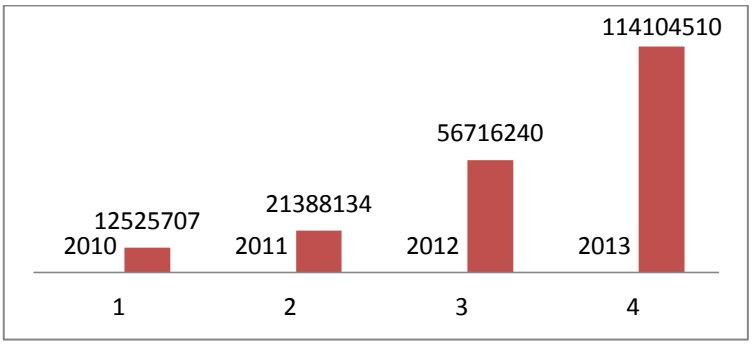


Sumber: RAT KJKS BMT ALFA NUSA Tahun 2010-2013

Modal yang dimiliki KJKS BMT ALFA NUSA mengalami peningkatan setiap tahunnya yakni pada tahun 2010 jumlah modalnya sebesar Rp. 103.178.015,00 di tahun 2011 modal naik sebesar Rp. 67.448.799 jika dipresentase naik sebesar 65,3% menjadi jumlah modal di tahun 2011 sebesar Rp. 170.626.814,00. Di tahun 2012 mengalami peningkatan modal sebesar Rp. 186.700.245,00 jika di presentase naik sebesar 109,4% sehingga jumlah modal ditahun 2012 menjadi Rp. 357.327.059,00. Di tahun 2013 mengalami peningkatan sebesar Rp. 569.784.259,00 jika diprensentase naik sebesar 159,4% dan kini di tahun 2013 jumlah modal yang dimiiki KJKS BMT ALFA NUSA sebesar Rp. 927.075.318,00.

Grafik 7. Perkembangan Laba di KJKS BMT ALFA NUSA

Tahun 2010-2011 (Dalam Rupiah)



Sumber : RAT KJKS BMT ALFA NUSA Tahun 2010-2013

Laba yang di peroleh KJKS BMT ALFA NUSA tiap tahunnya juga mengalami peningkatan yakni laba di tahun 2010 yang semula berjumlah Rp. 12.525.707,00 di tahun 2011 naik sebesar Rp. 8. 862.427,00 jika di presentase naik sebesar 70,7% menjadi jumlah laba sebesar Rp. 21.388.134,00 di tahun 2012 juga mengalami peningkatan yang semula berjumlah Rp. 56.716.240,00 di tahun 2012 kini di tahun 2013 menjadi Rp. 114.104.510,00 itu artinya laba naik sebesar Rp. 57.388.270,00 jika di presentase naik sebesar 101,1%.

C. Peluang dan Tantangan yang Dihadapi KJKS BMT ALFA NUSA

Dalam wawancara yang peneliti lakukan dengan Ibu Rahmatika Wulandari beliau menceritakan bahwa dalam meningkatkan kinerja KJKS BMT ALFA NUSA melalui strategi pemasaran tentu tidak semudah dan sesulit yang di bayangkan atau difikirkan, tentu ada peluang maupun tantangan yang harus dihadapi. Ibu Kartika Wulandari menambahkan bahwa KJKS BMT ALFA NUSA harus pandai-pandai memasuki dan memanfaatkan

peluang yang ada untuk melancarkan strategi pemasaran yang dilakukan oleh KJKS BMT ALFA NUSA.Begitu juga dengan tantangan yang harus dihadapi oleh KJKS BMT ALFA NUSA.

Adapun peluang dan tantangan yang di hadapi KJKS BMT ALFA NUSA dalam upaya meningkatkan kinerja melalui strategi pemasaran yang peneliti kutip dari laporan RAT maupun dari hasil wawancara dengan Ibu Rahmatika dan pak Rudi Riyanto serta Pak Agan Suhari diantaranya adalah:

1. Peluang, dalam wawancaranya dengan peneliti, Ibu Kartika Wulandari menjelaskan tentang peluang KJKS BMT ALFA NUSA yang memprediksi pertama, dari letak Kota Kebumen sebagai jalur perdagangan yang menghubungkan pusat-pusat kegiatan ekonomi atau bisnis Jawa Tengah bagian selatan yaitu jalur Yogyakarta dan Semarang yang melewati Purworejo-Kebumen-Cilacap-Purwokerto. Sehingga Kebumen menurut Ibu Kartika Wulandari mempunyai prospek yang baik dengan semakin meningkatnya sarana infrastruktur pendukung perekonomian yang nantinya akan semakin memperluas lahan perkembangan ekonomi.

   Kedua, menurut Ibu Rahmatika Wulandari jumlah pengusaha kecil dan mikro di Kebumen itu cukup banyak, apalagi para pengusaha ini sebenarnya sangat berpotensi untuk mengembangkan usahanya, namun terhalang oleh modal. Masyarakat ini takut dan tidak terbiasa berurusan dengan bank untuk meminjam uang, karena masyarakat tidak ingin terjebak dengan pola rentenir yang dapat memberikan pinjaman dengan mudah namun dengan kompensasi bunga yang sangat tinggi.Untuk itu

menurut Ibu Kartika Wulandari KJKS BMT ALFA NUSA hadir dan berperan sebagai jawaban atas tidak adanya atau kurangnya modal serta menjawab ketakutan masyarakat.KJKS BMT ALFA NUSA ikut andil dalam membantu dan membesarkan masyarakat atau pengusaha mikro dengan memberikan permodalan dengan sistem syariah yaitu dengan bagi hasil.

Ketiga, menurut Pak Agan Suhari adalah di Kebumen masih jarang atau sedikit Lembaga Keuangan atau perbankan yang dalam operasionalnya menggunakan sistem syariah, jadi KJKS BMT ALFA NUSA mencoba mengisi kekosongan ini dengan menggunakan sistem syariah dalam operasionalnya. Sedangkan yang peneliti amati mayoritas masyarakat di Kebumen itu orang muslim sehingga masih meragukan operasional pada bank konvensional. Jadi tidak salah apabila masyarakat Kebumen membutuhkan Lembaga Keuangan Syariah.[142]

2. Tantangan, dari yang penulis amati dan baca dari RAT dan menyimpulkan dari hasil wawancara maka KJKS BMT ALFA NUSA juga harus menghadapi tantangan yaitu, pertama, semakin banyaknya Lembaga Keuangan formal atau Bank yang berusaha masuk ke bisnis perbankan dengan memberikan kredit murah syarat yang mudah untuk menjangkau pengusaha mikro. Pak Rudi membenarkan pernyataan dari peneliti, bahwa memang benar sekarang bank-bank konvensional telah ikut berlomba-lomba memikat para pengusaha mikro kecil dengan memberikan kredit

[142]Hasil Dokumentasi, Observasi, dan Wawancara.

murah dan syarat yang mudah, sehingga itu menjadi salah satu tantangan yang harus dihadapi KJKS BMT ALFA NUSA dalam upaya meningkatkan kinerja BMT.

Kedua, lembaga Keuangan besar atau bank-bank besar telah menyedot dana dari masyarakat dengan mengambil segala segmen, menurut yang penulis baca dari RAT, jadi bank-bank tersebut menjanjikan berbagai macam fasilitas, kemudahan dan hadiah-hadiah yang menarik, agar masyarakat beramai-ramai menabung di bank tersebut. Menurut Ibu Kartika Wulandari agar KJKS BMT ALFA NUSA dapat bersaing maka KJKS BMT ALFA NUSA harus mempunyai keunggulan lain seperti pelayanan yang baik dan mudah serta menonjolkan keunggulan KJKS BMT ALFA NUSA yaitu aspek syariahnya yang tidak dimiliki oleh bank-bank umum.

Ketiga, menurut Ibu Rahmatika Wulandari usia KJKS BMT ALFA NUSA terbilang masih muda sehingga mungkin masih banyak masyarakat yang belum mengetahui KJKS BMT ALFA NUSA, dan masih kurangnya sosialisasi.[143]

D. Analisi SWOT

Analisis SWOT terdiri dari *Strenghth* (Kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Opportunity* (Peluang), dan *Threat* (Ancaman). Dari hasil wawancara peneliti dengan Ibu Rahmatika Wulandari selaku Manager KJKS

[143]Hasil Dokumentasi dan Wawancara.

BMT ALFA NUSA dan dari hasil yang peneliti baca di RAT tahun 2012, maka analisis SWOT dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Strenghth (Kekuatan)

   KJKS BMT ALFA NUSA memiliki kekuatan yaitu diantaranya, pertama, para pengelola KJKS BMT ALFA NUSA memiliki motivasi kerja yang cukup tinggi dan tentu mendapatkan dukungan dari keluarga.Kedua, pengurus maupun pengelola memiliki semangat yang tinggi untuk syiar atau dakwah dalam mengembangkan KJKS BMT ALFA NUSA. Ketiga usia KJKS BMT ALFA NUSA yang semakin banyak yaitu memasuki usia delapan tahun sehingga membuat KJKS BMT ALFA NUSA lebih berani lagi melangkah ke depan. Keempat, rumah para pengelola rata-rata dekat dengan kantor, sehingga menurut Ibu Rahmatika itu menjadi kekuatan tersendiri bagi para pengelola, para pengelola tidak perlu melakukan perjalanan jauh untuk sampai kantor. Kelima, DPS dan pengelola dikenal baik oleh masyarakat, hal itu dibenarkan oleh Ibu Rahmatika Wulandari beberapa DPS dan pengelola KJKS BMT ALFA NUSA itu dikenal baik oleh masyarakat sehingga itu menjadi kekuatan KJKS BMT ALFA NUSA supaya masyarakat lebih percaya dan mau bergabung dengan KJKS BMT ALFA NUSA. Keenam, posisi kantor KJKS BMT ALFA NUSA strategis, posisi KJKS BMT ALFA NUSA menurut penjelasan Ibu Rahmatika Wulandari posisinya sangat strategi yaitu berada di dekat kota, dan jalur selatan, sehingga memudahkan anggota untuk menjangkau dan KJKS BMT ALFA NUSA

berada di sektor mikro, sektor mikro masih menjadi sasaran atau target KJKS BMT ALFA NUSA dan tidak terpengaruh dengan gejolak makro ekonomi.[144]

2. Weakness (Kelemahan)

Selain kekuatan KJKS BMT ALFA NUSA juga menganalisis kelemahan yang harus dihadapi diantaranya, pertama, sistem operasional yang masih belum tertata dengan baik (SOP belum ada) dan teknologi (IT) yang masih ketinggalan dengan bank konvensional sehingga menurut Ibu Rahmaika Wulandari masih perlu pembenahan dalam sistem operasionalnya dan perlu mengikuti perkembangan teknologi supaya tidak ketinggalan zaman. Kedua, masih kurangnya kualitas SDM dan masih kurangnya professional pengelola maupun pengurus, jadi maksudnya kualitas SDM yang dimiliki KJKS BMT ALFA NUSA masih minim, belum lagi pengurus maupun pengelola belum semuanya mampu memahami sistem ekonomi syariah dengan baik. Ketiga, kesadaran masyarakat masih rendah terhadap ekonomi syariah, masyarakat mengangap dan mempunyai kesan bahwa syariah itu mahal, menurut Ibu Rahmatika itu menjadi kelemahan yang harus ditangani supaya nantinya anggapan atau kesan itu tidak ada.[145]

3. Opportunity (Peluang)

KJKS ALFA NUSA dalam strategi pemasarannya memanfaatkan peluang pasar yang ada, menurut Ibu Rahmatika

[144]Hasil Dokumentasi dan Wawancara.
[145]Hasil Dokumentasi dan Wawancara.

Wulandari peluang yang ada diantaranya adalah, pertama, mayoritas penduduk di Indonesia muslim, begitu juga di kota Kebumen yang rata-rata masyarakatnya muslim sehingga membuat masyarakat lebih mengutamakan melakukan transaksi secara Islam atau syariah apalagi dengan adanya fatwa MUI No. 1 Tahun 2004, tentang bunga bank adalah riba haram hukumnya, sehingga membuat masyarakat lebih tertarik dengan KJKS BMT ALFA NUSA. Kedua, adanya kebijakan pemerintah kota Kebumen pada khususnya yang mendukung adanya perkembangan sistem ekonomi syariah, tanpa adanya dukungan dari pemerintah KJKS BMT ALFA NUSA mungkin akan sulit berkembang. Ketiga, para pengelola dan pengurus mempunyai kedekatan dengan anggota, sehingga membuat anggota merasa nyaman karena para pengelola dan pengurus menganggap para anggota sebagai keluarga dan membuat anggota jadi tidak canggung.[146]

4. Threat (Ancaman)

Ancaman-ancaman yang harus dihadapi KJKS BMT ALFA NUSA diantaranya adalah, pertama, masyarakat cenderung lebih familiar, pada lembaga konvensional dari pada lembaga keuangan syariah, lembaga keuangan konvensional memang lebih dulu berdiri sebelum Lembaga Keuangan Syariah, itu menjadi ancaman karena masyarakat lebih dulu mengenal dan mengetahui lembaga keuangan konvensional. Kedua, masih minimnya pengetahuan masyarakat Kebumen khususnya terhadap sistem

[146]Hasil Dokumentasi dan Wawancara.

ekonomi syariah, sehingga masyarakat masih lebih cenderung ke bank konvensional. Ketiga, bank konvensional mempunyai kemampuan permodalan yang cukup besar, jaringan yang lebih luas serta teknologi yang lebih canggih, itu membuat KJKS BMT ALFA NUSA harus pandai-pandai melakukan strategi pemasaran yang semenarik mungkin, supaya kehadiran KJKS BMT ALFA NUSA tidak terancam.[147]

[147]Hasil Dokumentasi dan Wawancara.