

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Mekanisme Produk Si Aqur (Simpanan Aqiqah /Qurban) di KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk**

Simpanan Aqiqah /Qurban yang dilaksanakan BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk tidak berbeda dengan jenis simpanan Aqiqah /qurban yang ada di BMT lainnya. Dimana setiap simpanan Aqiqah /qurban tidak dapat dilakukan penarikan sampai berakhir masa perjanjian.

Mekanisme Simpanan Aqiqah /Qurban yang akan penulis bahas yaitu Syarat Pembukaan Si Aqur (Simpanan Aqiqah /Qurban) dan Prosedur Pembukaan Si Aqur (Simpanan Aqiqah /Qurban).

##### **1. Syarat Pembukaan Si Aqur (Simpanan Aqiqah /Qurban)**

Dalam pembukaan Simpanan Qurban calon anggota harus memenuhi beberapa persyaratan sebagai berikut :

- a. Menyerahkan foto kopi identitas KTP/SIM
- b. Mengisi formulir permohonan menjadi anggota
- c. Setoran awal sebesar Rp. 100.000,-
- d. Setoran selanjutnya sesuai jangka waktu
- e. Saldo minimal Rp. 100.000,-
- f. Mengisi form aplikasi pembukaan Si Aqur (Simpanan Aqiqah /Qurban)
- g. Biaya penutupan rekening karena batal Rp. 25.000,-
- h. Nisbah bagi hasil 25% dari pendapatan KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera tiap bulannya
- i. Setoran dilakukan maksimal tanggal 10 tiap bulannya
- j. Setoran menggunakan mata uang rupiah
- k. Penarikan dapat dilakukan 1 bulan sebelum pelaksanaan Aqiqah /Qurban
- l. Setorannya bisa dilakukan oleh orang lain ataupun pemilik rekening sendiri.<sup>50</sup>

---

<sup>50</sup> Brosur Si Aqur KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera

## 2. Prosedur Pembukaan Si Aqur (Aqiqah /Qurban)

### a. Pemohon

- 1) Calon anggota datang ke KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk
- 2) Menyerahkan foto kopi identitas (KTP, SIM, Kartu Pelajar/Mahasiswa,dll) sebanyak 2 lembar
- 3) Mengisi dan menandatangani formulir pendaftaran anggota masuk
- 4) Membuat slip setoran awal yang dipersyaratkan yaitu sebesar Rp. 100.000,-
- 5) Serahkan seluruh berkas-berkas kepada bagian administrasi keanggotaan, yakni formulir permohonan menjadi anggota, KTP/SIM berikut foto copynya dan slip setoran dan uang sejumlah setoran awal Rp.100.000,-

### b. Staf Administrasi Keanggotaan

- 1) Bagian administrasi keanggotaan mengecek atau memeriksa kelengkapan berkas permohonan anggota Si Aqur (Simpanan Aqiqah /Qurban), bila sudah lengkap segera memasukan ke file anggota masuk
- 2) Bagian administrasi keanggotaan menulis identifikasi pemohon di buku anggota, berikut pembubuhan tanda tangan dan cap ibu jari kiri serta mengisi kontrol simpanan keanggotaan.
- 3) Berkas keanggotaan tersebut diajukan kepada ketua pengurus
- 4) Setelah permohonan disetujui
- 5) Petugas membuat slip setoran simpanan pokok dan simpanan wajib diserahkan pada anggota untuk ditanda tangani dan mohon anggota menyerahkan kepada Kasir, dilanjutkan pembuatan buku keanggotaan.

### c. Kasir/Teller

- 1) Kasir melakukan pengecekan ulang terhadap buku/kartu anggota
- 2) Periksa kebenaran pengisian slip setoran dan hitung uang setoran awal, jika sesuai simpan uang ke kotak-kotak uang kasir,

- 3) Setelah semua sesuai, Kasir memberikan validasi/paraf dan membubuhkan stempel pada kartu anggota
- 4) Serahkan lembar copy slip setoran kepada anggota sebagai tanda terima uang telah diterima
- 5) Anggota menerima buku anggota Si Aqur (Simpanan Aqiqah /Qurban) berikut tindasan slip bukti setoran simpanan keanggotaan.<sup>51</sup>

## **B. Faktor-faktor Penghambat Pemasaran Si Aqur (Simpanan Aqiqah /Qurban) di KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera**

Tujuan dan manfaat adanya Si Aqur (Simpanan Aqiqah /Qurban)

Adapun yang menjadi tujuan dari Si Aqur (Simpanan Aqiqah /Qurban) yaitu:

1. Untuk memahami penerapan akad *Mudharabah Muthlaqah* pada Si Aqur (Simpanan Aqiqah /Qurban).
2. Untuk meringankan masyarakat, karena untuk membayar hewan qurban bisa diangsur dan tidak langsung membayar menjelang Idul Adha
3. Memenuhi kebutuhan masyarakat dalam penyediaan sarana (tabungan) sehingga masyarakat dapat merencanakan dengan baik keinginan untuk membeli hewan qurban. Sebetulnya bisa saja masyarakat menabung dirumah dengan cara mengalokasikan sebagian rizqinya untuk tabungan qurban, tetapi terkadang karena kebutuhan uang yang sudah dialokasikan untuk tabungan qurban terpakai untuk kebutuhan lain, maka dari itu KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera meluncurkan produk simpanan Si Aqur agar uang tabungan yang masyarakat simpan di KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk Inshaallah aman.<sup>52</sup>

Sedangkan manfaat yang diperoleh dari Si Aqur (Simpanan Aqiqah /Qurban) adalah sebagai berikut:

---

<sup>51</sup> Lihat di *Buku Diktat Basic ...*, h. 87-88.

<sup>52</sup> Wawancara Dengan Bapak Harnoko selaku Manajer KJKS BMT BUS Genuk 15 Februari 2016 pukul 13:27 WIB.

1. Aman dan terjamin

Si penabung akan mempunyai rasa aman karena pihak BMT menjaga dan menjamin investasi nasabah dalam simpanan Aqiqah /Qurban.

2. Membantu perencanaan program Aqiqah /Qurban

Si Aqur dirancang untuk membantu anggota dalam hal persiapan menunaikan ibadah Aqiqah dan Qurban secara bertahap

3. Setoran awal relatif ringan dan bebas biaya administrasi

Setoran awal yang relatif ringan sangat memudahkan anggota untuk merealisasikan niatnya dalam berqurban. Dana yang disetorkan insyaallah berkah dan manfaat.

Namun, dengan adanya tujuan dan manfaat Si Aqur tidak menjadikan produk Si Aqur unggul dibanding produk lainnya yang ada di KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk karena kurangnya minat masyarakat terhadap produk tersebut. Adapun faktor-faktor penghambat Pemasaran Si Aqur (Simpanan Aqiqah /Qurban) di KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk adalah sebagai berikut <sup>53</sup> :

1. Simpanan Qurban tidak bisa diambil sewaktu-waktu

Berdasarkan ketentuan dibrosur bahwa Si Aqur (Simpanan Aqiqah /Qurban) tidak bisa diambil sewaktu-waktu, sehingga masyarakat berfikir suatu saat jika membutuhkan dana cepat, masyarakat tidak bisa mengambil dananya di rekening Si Aqur yang dimiliki. Hal ini akan membuat masyarakat enggan untuk menyimpan dananya di produk Simpanan Si Aqur ini.

2. Tidak semua anggota mampu melakukan Qurban

Dalam hal ini Qurban dilaksanakan setiap setahun sekali yaitu menjelang Idul Adh-ha dan tidak semua masyarakat mampu melakukan Qurban sehingga menyebabkan masyarakat kurang berminat menyimpan dananya di produk Simpanan Aqiqah /Qurban di KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk.

3. Kurangnya promosi produk Si Aqur (Simpanan Aqiqah /Qurban)

Ketika pihak BMT melakukan kegiatan promosi dilapangan, masyarakat sekitar yang umumnya masyarakat menengah kebawah tidak merespon

---

<sup>53</sup> Wawancara Dengan Ilyas selaku Markketing KJKS BMT BUS Genuk 26 Febuari 2016 pukul 14:44 WIB.

dengan kegiatan promosi yang dilakukan. Pihak KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk hanya fokus untuk memasarkan produk Si Rela dan Si Suka yang peminatnya lebih banyak dibandingkan produk lainnya dan kecenderungan orang-orang susah menabung. Terlebih tidak di cetakan brosur Si Aqur di KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk, hanya tersedia di dalam komputer staf administrasi. Hal ini menyebabkan kurangnya pengetahuan masyarakat akan adanya produk simpanan Si Aqur. Sehingga ini menjadi salah satu faktor penyebab Simpanan Si Aqur kurang diminati.

4. Kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia) yang kompeten

Dalam hal ini faktor penyebab kurang profesional SDM (Sumber Daya Manusia) adalah kurangnya pengetahuan dan kemampuan dalam mempromosikan produk. Dan ini menjadi salah satu faktor intern di KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk dalam memasarkan produknya. Dengan sedikit jumlah SDM tersebut, produk yang dipasarkan KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk ini khususnya produk Simpanan Si Aqur jadi kurang meluas.

**C. Solusi Meningkatkan Minat Anggota Si Aqur (Simpanan Aqiqah /Qurban) di KJKS Bina Ummat Sejahtera Genuk**

1. Dari Segi Promosi (*Promotion*)

Dengan lebih meningkatkan strategi pemasaran dengan mengupayakan karyawan-karyawan untuk lebih aktif meningkatkan ketrampilan maupun kemampuan mempromosikan produk Si Aqur.

Adapun strategi pemasaran produk Si Aqur yaitu bisa dilakukan oleh:

a. Staf Marketing

Pemasaran yang dilakukan oleh staf marketing yaitu pada saat staf marketing melakukan jemput bola pada produk lain yang ada di KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk di pasar, di toko-toko atau di rumah calon nasabah mendatangi rumah anggota satu per satu dengan menjelaskan tentang produk Si Aqur kepada masyarakat semuanya mempunyai jam dan jadwal sendiri dalam melakukan jemput bola agar

masyarakat lebih tahu tentang apa itu Simpanan Aqiqah /Qurban dan juga untuk memberi tahu masyarakat bahwa angsuran Si Aqur sangat mudah.

b. Kasir/Teller

Pemasaran yang dilakukan oleh Kasir/Teller yaitu pada saat anggota datang ke kasir disela-sela waktu, staf teller bisa mencoba untuk lebih aktif lagi memberikan penjelasan tentang simpanan aqiqah /qurban kepada nasabah dengan berbagai profesi seperti guru, petani, baik masyarakat menengah ke bawah maupun masyarakat kalangan atas yang sedang melakukan pembiayaan maupun yang sudah menggunakan produk lain yang ada di KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk dan memberi tahu apa saja keunggulan dari produk Si Aqur.

c. Semua Karyawan KJKS Bina Ummat Sejahtera Genuk

Strategi pemasaran produk Si Aqur juga bisa dilakukan oleh semua karyawan KJKS Bina Ummat Sejahtera untuk meningkatkan minat anggota kepada produk Si Aqur yaitu setiap karyawan mempromosikan kepada teman anggota keluarga ataupun saudara-saudaranya dan juga memberikan pengetahuan tentang keunggulan dari simpanan aqiqah /qurban agar banyak yang minat terhadap produk Si Aqur tersebut.

Ketika pengelola baik itu baru maupun lama, maka strategi pemasarannya antara lain <sup>54</sup>:

- a. Satu Kasur, yang artinya pengelola tersebut harus menawarkan produk Si Aqur ke keluarga terdekat satu kasur maksudnya bisa orang tuanya, istri/suami, ataupun anaknya.
- b. Satu Dapur, yang artinya pengelola tersebut harus menawarkan produk Si Aqur ke saudaranya
- c. Satu Sumur, yang artinya pengelola tersebut harus menawarkan produk Si Aqur ke tetangganya.

Promosi bisa juga dilakukan dengan cara:

---

<sup>54</sup> Wawancara Dengan Bapak Harnoko selaku Manajer KJKS BMT BUS Genuk 13 Februari 2016 pukul 10:35 WIB.

- a. Brosur (iklan) mengenai produk simpanan aqiqah /qurban. Mengingat bahwa produk Si Aqur di KJKS Bina Ummat Sejahtera Genuk tidak menyetakkan brosur hanya menyimpannya di dalam komputer.
- b. Memberikan hadiah secara langsung seperti perlengkapan ibadah, supaya menarik minat nasabah.
- c. Memberikan sosialisasi kepada golongan-golongan yang dianggap mampu untuk melakukan Qurban, misalnya masuk dipengajian. Asumsinya mereka sadar akan pelaksanaan ajaran agama (Qurban), sehingga mereka akan menyisihkan sebagian hartanya (menabung) untuk keperluan Qurban.

2. Dari Segi Produk (*Product*)

Lebih meningkatkan kualitas produk Simpanan Aqiqah /Qurban kepada nasabah, baik nasabah lama maupun nasabah baru dengan tujuan untuk meningkatkan minat anggota produk Simpanan Si Aqur.

3. Dari Segi Tempat (*Place*)

Bekerjasama dengan sekolah-sekolah, pedagang pasar, lembaga-lembaga dakwah atau pengajian, pengurus masjid, dan pengurus yayasan keagamaan.

4. Dari Segi Harga (*Price*)

KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk, bahwa menjelang Hari Raya Idul-Adha Simpanan Qurban bisa diambil dalam bentuk uang atau hewan Qurban tergantung dari keinginan nasabah. Sehingga anggota bebas memilih dari opsi mana yang diinginkannya disesuaikan dengan jumlah nominal yang ditabungkan.

**D. Analisis Produk Si Aqur (Simpanan Aqiqah /Qurban)**

Berdasarkan uraian diatas, Simpanan Aqiqah /Qurban yang dilaksanakan di KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera tidak berbeda dengan jenis Simpanan Qurban yang ada di BMT-BMT yang lainnya, dimana setiap Simpanan Qurban tidak dibatasi besarnya uang yang harus disetorkan.

Prosedur pembukaan Si Aqur yaitu :

1. Menyerahkan foto kopi identitas KTP/SIM
2. Mengisi formulir permohonan menjadi anggota
3. Setoran awal Rp. 100.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 50.000,-
4. Penarikan simpanan dilakukan 1 bulan menjelang hari raya Idul Adha
5. Nisbah bagi hasil 25% dari pendapatan KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk tiap bulannya.

Adapun keunggulan dan kelemahan Si Aqur:

1. Keunggulan
  - a. Bebas biaya administrasi
  - b. Nasabah bisa memprogramkan keuangan jangka panjang untuk ibadah qurban
  - c. Dana yang disetorkan insyaallah berkah dan manfaat
  - d. Aman dan transparan, serta terbebas dari riba
  - e. Adanya Fasilitas pengurusan penyembelihan dan pemesanan hewan qurban
  - f. Penarikan dapat dilakukan 1 bulan sebelum pelaksanaan Aqiqah /Qurban
2. Kelemahan
  - a. Kurang diminati oleh nasabah
  - b. Selama program berjalan simpanan tidak bisa diambil
  - c. Pengambilan atau penarikan hanya bisa dilakukan oleh pemilik rekening dengan membawa buku simpanan dan identitas, jika berhalangan bisa memberi surat kuasa kepada orang lain dengan menunjuk identitas pemilik rekening.
  - d. Kurangnya sosialisasi produk simpanan qurban kepada masyarakat luas

Beberapa faktor penghambat Pemasaran produk Si Aqur kurang peminatnya dibanding produk lainnya yaitu : Simpanan Qurban tidak bisa diambil sewaktu-waktu, sehingga masyarakat berfikir suatu saat jika membutuhkan dana cepat, masyarakat tidak bisa mengambil dananya di rekening Si Aqur yang dimiliki. Tidak semua anggota melakukan Qurban setiap menjelang Idul Adha, sehingga menyebabkan masyarakat kurang berminat menyimpan

dananya di produk Simpanan Aqiqah /Qurban di KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk. Kurangnya promosi produk Si Aqur (Simpanan Aqiqah /Qurban), pihak KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk hanya fokus untuk memasarkan produk Si Rela dan Si Suka yang peminatnya lebih banyak dibandingkan produk lainnya. Hal ini menyebabkan kurangnya pengetahuan masyarakat akan adanya produk simpanan Si Aqur. Sehingga ini menjadi salah satu faktor penghambat Simpanan Si Aqur kurang diminati. Kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia) yang kompeten, kurangnya pengetahuan dan kemampuan dalam mempromosikan produk. Dan ini menjadi salah satu faktor intern di KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk dalam memasarkan produknya. Dengan sedikit jumlah SDM tersebut, produk yang dipasarkan KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk ini khususnya produk Simpanan Si Aqur jadi kurang meluas.

Strategi yang dilakukan KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Genuk untuk meningkatkan produk Simpanan Aqiqah /Qurban yaitu melalui teori pemasaran pada umumnya yaitu 4P, yaitu: *Promotion* (Promosi), *Product* (Produk), *Place* (Tempat), *Price* (Harga).