

BAB III

GAMBARAN UMUM STRATEGI DAKWAH KJKS BMT AL-FATTAH UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA DI JUWANA PATI

A. Profil KJKS BMT Al-Fattah

1. Sejarah KJKS BMT AL-Fattah

Ajaran Islam adalah suatu konsep kehidupan yang universal mencakup seluruh aspek kebutuhan manusia, baik fisik material maupun mental spiritual. Khusus dalam bidang bidang ekonomi yang merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia baik indaividu maupun kolektif, perlu mendapat perhatian agar mencapai pemerataan yang adil dan dapat menumbuhkembangkan aspek sosial masyarakat.

KJKS BMT Al-Fattah merupakan lembaga keuangan berprinsip syari'ah dengan pola bagi hasil yang didirikan atas asar pemikiran tentang kemandirian umat. Sebagai lembaga yang berorientasi pada kesejahteraan dunia dan akhirat terutama bagi masyarakat kecil. KJKS BMT Al-Fattah merupakan sebuah unit jasa keuangan syari'ah yang didirikan oleh anggota yang bergabung dalam Al-Fattah Group yang mengelola Yayasan Baitul Kholid, PAUD Terpadu Al-Fattah, MI Al-Fattah dan Majelis Ta'lim.

Mengingat pentingnya peran lembaga pendidikan Islam dalam membina dan mengawasi serta mendidik

masyarakat, maka hendaknya lembaga pendidikan lebih fokus pada pengembangan-pengembangan kemasyarakatan. Namun, demikian hal itu akan sulit terwujud jika umat masih terkendala oleh masalah-masalah permodalan finansial, infrastruktur, dan lain-lain.

Atas dasar itu semua hendaknya kelangsungan lembaga pendidikan Islam tidak lagi tergantung pada pemerintah atau para donatur yang tidak ada jaminan kepastian. Untuk mengatasi hal itu perlu adanya gebrakan yang bisa menopang kemandirian sebuah lembaga pendidikan Islam.

Selain meningkatkan lembaga pendidikan, KJKS BMT AL-Fattah berdiri atas dasar keprihatinan terhadap kondisi ekonomi masyarakat dan bertujuan membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat dalam bidang ekonomi. Instrument-instrument dalam ekonomi syari'ah juga harus diperkenalkan kepada masyarakat. Pelarangan riba pada semua lembaga keuangan, seruan zakat dan ekonomi Islam lainnya, serta praktek bisnis Islam coba untuk dikampanyekan pada gerakan ini. Tetapi pada materi ini, seruan yang dikeluarkan secara general, tidak langsung ke salah satu lembaga.

Kegiatan dakwah tentang pemberdayaan ekonomi umat di wilayah Juwana dan sekitarnya merupakan kegiatan untuk meningkatkan kesejahteraan umat. Berangkat dari semangat kegiatan dakwah tersebut KJKS BMT Al-Fattah

dalam proses kemandiriannya memang menerapkan strategi dakwah untuk meningkatkan jumlah anggota.

Landasan dibentuknya KJKS BMT Al-Fattah selain sebagai sarana peningkatan ekonomi masyarakat yang sejalan dengan prinsip-prinsip koperasi, juga karena lembaga keuangan yang saat ini hanya mampu bersentuhan dengan kelompok usaha menengah ke atas, sementara kelompok usaha kecil yang mempunyai keinginan untuk tumbuh dan berkembang membutuhkan support dalam pembinaan dan permodalan hanya terlayani oleh rentenir yang notabene suku bunganya sangat besar dan sangat kapitalistik, padahal dilain sisi prospek dan peluang mereka cukup menjanjikan.

Pengelolaan KJKS BMT Al-Fattah menggunakan prinsip-prinsip syari'ah, penerapan bagi hasil dalam setiap transaksi (akad) merupakan upaya menghindari sistem riba sedini mungkin.

KJKS BMT Al-Fattah telah memperoleh izin operasional dari pemerintah pada tanggal 26 Desember 2009 berupa Badan Hukum nomor: 309/BH/XIV.17/XII/2009.

2. Nama dan Alamat KJKS BMT Al-Fattah

Nama : Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah
(KJKS) BMT Al-Fattah

Badan Hukum : 309/BH/XIV.17/XII/2009

Alamat : Jl. Ki Hajar Dewantara Growong Kidul
Kec. Juwana Kab. Pati

No. Telpon : (0295) 5506979

3. Visi, Misi dan Motto KJKS BMT Al-Fattah

Visi KJKS BMT Al-Fattah:

Terciptanya koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS) BMT Al-Fattah yang tangguh dan mapan dengan berlandaskan sistem syari'ah untuk memberdayakan ekonomi masyarakat.

Misi KJKS BMT Al-Fattah:

- a. Menyelenggarakan pelayanan prima kepada anggota dan calon anggota sesuai jati diri koperasi syari'ah.
- b. Menjalankan kegiatan usaha jasa keuangan syari'ah dengan efektif, efisien dan amanah.
- c. Memberdayakan potensi masyarakat agar tercipta perekonomian yang mandiri, kuat dan sejahtera.
- d. Menjalinkan kerjasama dengan pemerintah dan mitra kerja usaha lain demi tertib dan lancarnya kegiatan usaha KJKS BMT Al-Fattah.

Motto KJKS BMT Al-Fattah:

“Maju Bersama Menuju Sejahtera” (Dokumen KJKS BMT Al-Fattah Juwana Pati).

4. Produk-produk Layanan KJKS BMT Al-Fattah

Berikut ini jenis-jenis produk layanan KJKS BMT Al-Fattah yang ditawarkan kepada anggota, berupa produk simpanan atau tabungan dan produk pembiayaan.

- a. Jenis-jenis produk simpanan atau tabungan:

1) Tabungan Peduli Pendidikan

Tabungan peduli siswa adalah layanan penyimpanan dana yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tanggungan siswa dengan akad *Wadi'ah Yadhamanah*.

Keuntungan menyimpan tabungan peduli pendidikan yaitu:

- a) Aman dan transparan sehingga dengan mudah memantau perkembangan dana setiap bulan.
- b) Transaksi mudah dan bebas dari riba.
- c) Mendapatkan bonus bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan.
- d) Mendapatkan dana beasiswa untuk siswa yang tidak mampu sesuai dengan kebijakan BMT Al-Fattah.

Syarat dan ketentuan antara lain:

- a) Rekening tabungan atas nama ketua/bendahara nama lembaga.
- b) Setoran awal Rp. 100.000 dan setoran berikutnya minimal 50.000.
- c) Penarikan tabungan hanya bisa dilakukan di akhir tahun pelajaran.
- d) Pengambilan beasiswa di akhir tahun pelajaran ketika tabungan akan diambil.

2) Simpanan Sukarela (Si Rela)

Simpanan yang dapat disetor dan diambil sewaktu-waktu dengan akad *Wadi'ah Yadhamanah/Qord* atau *Mudharabah Mutlaqah*.

Keuntungan yaitu:

- a) Mendapatkan bagi hasil yang halal dan menguntungkan.
- b) Bebas biaya administrasi bulanan.
- c) Ikut membantu sesama Ummat (ta'awun).

Syarat dan ketentuan antara lain:

- a) Fotocopy KTP/SIM yang masih berlaku.
- b) Mengisi formulir pembukaan rekening tabungan.
- c) Setoran awal minimal Rp. 10.000, setoran berikutnya minimal Rp. 5.000.
- d) Saldo minimal Rp. 10.000.

3) Simpanan Berjangka (Si Jangka)

Simpanan ini bisa ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati yaitu 3 bulan, 6 bulan, atau 12 bulan.

Keuntungan yaitu:

- a) Sama dengan keuntungan bagi mitra penabung.
- b) Bisa dijadikan jaminan pembiayaan.
- c) Nisbah (proporsi) bagi hasil lebih besar daripada tabungan.

Syarat dan ketentuan antara lain:

- a) Mengisi formulir permohonan pembukaan Mudharabah berjangka (Deposito).
- b) Setoran minimal Rp. 500.000.

4) Simpanan Wisata

Simpanan wisata adalah layanan penyimpanan untuk masyarakat atau siswa yang ingin berwisata. Bagi masyarakat simpanan ini bisa diambil dalam jangka waktu 1 tahun, tetapi bagi siswa diambil pada saat kelas 6 untuk keperluan wisata sekolah agar tidak memberatkan orang tua. Simpanan ini wajib untuk siswa dan untuk ikut atau tidaknya wisata tidaklah wajib, dan tabungan akan diberikan semua.

Keuntungan yaitu:

- a) Dapat hadiah wisata.
- b) Apabila tidak ikut wisata tabungan bisa diambil dan tabungan masih utuh.

Syarat dan ketentuannya adalah untuk siswa setoran minimal Rp. 2.000 per hari dan untuk masyarakat minimal Rp. 100.000 per bulan.

5) Tabungan Al-Haramain

Tabungan Al-Haramain adalah tabungan bagi yang berencana menunaikan ibadah Haji dengan akad Wadiah Yadh Adhamanah. Bagi masyarakat yang berkeinginan pergi ke Tanah Suci bisa menggunakan produk ini.

Keuntungan menyimpan di tabungan Al Haramain yaitu:

- a) Mendapatkan bagi hasil dan ikut membantu sesama umat (*ta'awun*).
- b) Aman dan terhindar dari riba dan haram.
- c) Dapat mengajukan dana talangan haji.

Persyaratan:

Pembukaan rekening di kantor BMT Al-Fattah dengan domisili/tempat tinggal calon jamaah Haji dengan cara:

- a) Mengisi formulir pembukaan rekening Tabungan Al-Haramain.
- b) Setoran awal sebesar Rp. 500.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000.

Ketentuan lainnya:

- a) Penarikan tabungan Al Haramain tidak dapat dilakukan sewaktu-waktu kecuali untuk kebutuhan keberangkatan Haji atau udzur syar'i.
 - b) Pendaftaran porsi keberangkatan Haji saldo tabungan Al-Haramain di atas Rp. 20.000.000.
- 6) Tabungan Al-Hasanah

Tabungan Umroh Al-Hasanah adalah simpanan dana yang dipersiapkan untuk biaya pelaksanaan ibadah Umroh dengan menggunakan akad Wadiah Yadh Adhamanah. Bagi masyarakat atau anggota yang mau melaksanakan Umroh bisa memanfaatkan simpanan ini.

Keuntungan bagi mitra penabung, yaitu:

- a) Dapat merencanakan keberangkatan ibadah Umroh sesuai dengan waktu yang diinginkan.
- b) Mendapatkan bagi hasil dan souvenir menarik.
- c) Dapat mengajukan talangan (al-qord).

Ketentuan bagi mitra penabung, yaitu:

- a) Setoran awal minimal Rp. 1.000.000.
- b) Setoran berikutnya sesuai dengan ketetapan perencanaan keberangkatan.
- c) Tabungan hanya dapat dicairkan untuk keperluan keberangkatan ibadah Umroh kecuali karena udzur syar'i.

7) Tabungan Idul Fitri

Tabungan Idul Fitri adalah simpanan dana dengan akad Wadiah Yadh Adhamanah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hari raya Idul Fitri.

Keuntungan bagi mitra penabung, yaitu:

- a) Mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan atau dapat dirupakan barang untuk kebutuhan hari raya.
- b) Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.

Ketentuan bagi mitra penabung, yaitu:

- a) Setoran awal minimal Rp. 10.000.
- b) Penarikan tabungan dapat dilakukan paling awal 15 hari sebelum Idul Fitri.

b. Jenis-jenis produk pembiayaan:

1) *Mudharabah* (Bagi Hasil)

Mudharabah adalah pembiayaan modal kerja sepenuhnya oleh BMT, sedangkan anggota menyediakan usaha dan menajemennya. Hasil keuntungan akan dibagikan sesuai dengan kesepakatan bersama berdasarkan ketentuan hasil.

Syarat dan ketentuan melakukan pembiayaan *Mudharabah* (Bagi Hasil) antara lain:

- a) Mengisi formulir permohonan pembukaan tabungan.
- b) Fotocopy KTP suami dan istri atau wali.
- c) Fotocopy KSK/KK.
- d) Fotocopy jaminan.
- e) Fotocopy legalitas bagi badan usaha.
- f) Menjadi anggota atau mitra usaha.
- g) Membuka rekening tabungan.

2) *Musyarakah* (Penyertaan)

Musyarakah adalah pembiayaan berupa sebagian modal yang diberikan kepada anggota dari modal keseluruhan. Masing-masing pihak bekerja dan memiliki hak untuk turut serta mewakili atau menggugurkan hak-haknya dalam manajemen usaha tersebut. Keuntungan dari usaha ini akan dibagi menurut proporsi penyertaan modal sesuai dengan kesepakatan bersama.

Syarat dan ketentuan melakukan pembiayaan Musyarakah (Penyertaan) antara lain:

- a) Mengisi formulir permohonan pembukaan tabungan.
- b) Fotocopy KTP suami dan istri atau wali.
- c) Fotocopy KSK/KK.
- d) Fotocopy jaminan.
- e) Fotocopy legalitas bagi badan usaha.
- f) Menjadi anggota atau mitra usaha.
- g) Membuka rekening tabungan.

3) *Murabahah* (Jual Beli)

Murabahah adalah pembiayaan atas dasar jual beli dimana harga jual didasarkan atas harga asal yang diketahui bersama ditambah keuntungan bagi BMT. Keuntungan adalah selisih harga jual dengan harga asal yang disepakati bersama.

Syarat dan ketentuan melakukan pembiayaan *Murabahah* (Jual Beli) antara lain:

- a) Mengisi formulir permohonan pembukaan tabungan.
- b) Fotocopy KTP suami dan istri atau wali.
- c) Fotocopy KSK/KK.
- d) Fotocopy jaminan.
- e) Fotocopy legalitas bagi badan usaha.
- f) Menjadi anggota atau mitra usaha.
- g) Membuka rekening tabungan.

4) *Ba'i Bitsamanil Ajil* (Jual Beli)

Ba'i Bitsamanil Ajil adalah pembiayaan dengan sistem jual beli yang dilakukan secara angsuran terhadap pembelian suatu barang. Jumlah kewajiban yang harus dibayar oleh pengguna jasa sebesar jumlah harga barang dan mark up yang telah disepakati bersama.

Syarat dan ketentuan melakukan pembiayaan *Ba'i Bitsamanil Ajil* (Jual Beli) antara lain:

- a) Mengisi formulir permohonan pembukaan tabungan.
- b) Fotocopy KTP suami dan istri atau wali.
- c) Fotocopy KSK/KK.
- d) Fotocopy jaminan.
- e) Fotocopy legalitas bagi badan usaha.
- f) Menjadi anggota atau mitra usaha.
- g) Membuka rekening tabungan (Dokumen KJKS BMT Al-Fattah Juwana Pati).

5. Susunan Manajemen dan Organisasi KJKS BMT Al-Fattah

a. Susunan Manajemen KJKS BMT Al-Fattah

Susunan organisasi pada BMT Al-Fattah Juwana Pati telah menunjukkan garis wewenang dan tanggung jawab secara sederhana, fleksible dan tegas sehingga mencerminkan pemisahan fungsi yang jelas. Uraian kerja antar bagian pada lembaga sehubungan dengan proses pemberian pembiayaan adalah sebagai berikut:

Penasehat : KH. Abdul Hamid

Susunan Pengurus periode 2014-2019

Ketua : H. Joko Mulyo

Wakil ketua : Waidi, S.Pd.I.

Sekretaris : Sunaryo, A.Ma.

Bendahara : Sugiyarko

Susunan Pengawas dan Pengelola periode 2014-2019

Ketua : Endratmojo,
S.S.,M.Hum.

Anggota : Siti Maesaroh, S.Pd.I.

Dewan Pengawas Syari'ah : KH. Abdul Hamid

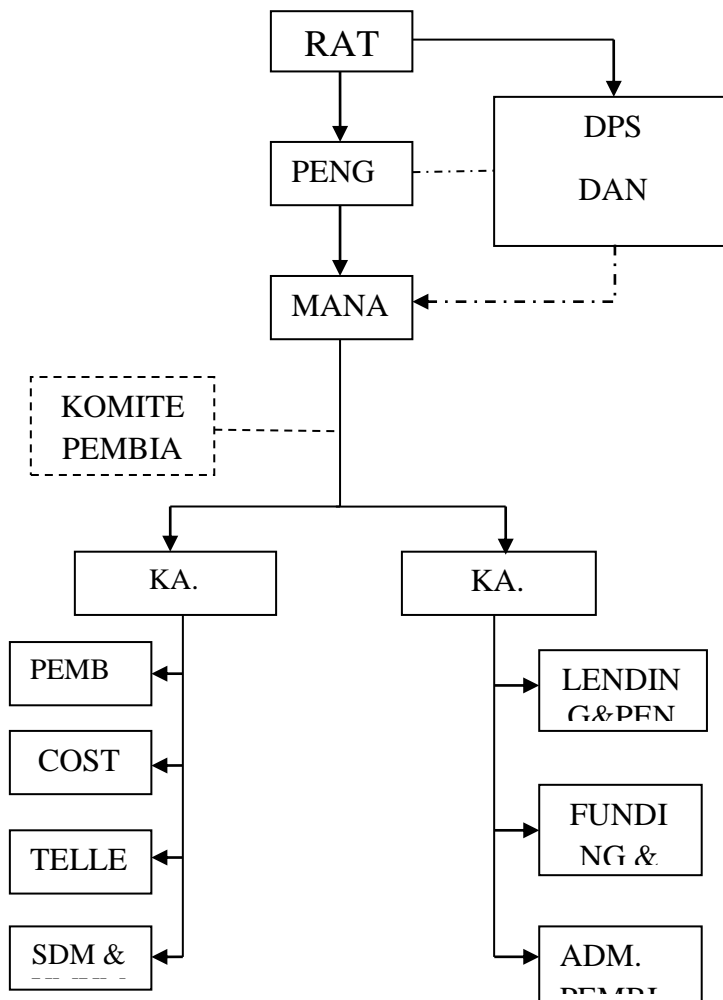
Manajer : Irham Shodiq, S.Pd.I.

Pembukuan : Suyar, A.Md.

Kasir : Maitriyanti

Marketing : 1. Aris Subkhi
2. Andis Komaruddin
3. Kartini
4. Dedi Yulianto

b. Susunan Organisasi KJKS BMT Al-Fattah



Keterangan :

1. ————— : Garis Instruksi dan
Pertanggungjawaban
2. ----- : Garis Koordinasi dan Konsultasi
3. ----- : Garis Pengawasan
4. : Lembaga Struktural
5. : Lembaga Fungsional

6. Jumlah Anggota KJKS BMT Al-Fattah

Data jumlah anggota di KJKS BMT Al-Fattah tahun 2010-2016 sebagai berikut:

NO.	PRODUK	2012	2013	2014	2015	2016
1.	Peduli Pendidikan	107	158	172	188	234
2.	Si Rela	1016	1454	1651	1965	2387
3.	Si Jangka	72	80	85	95	103
4.	Tabungan Wisata	67	75	102	162	197
5.	Al-Haramain	75	80	91	101	124
6.	Al-Hasanah	52	61	68	82	113
7.	Tabungan Idul Fitri	61	77	89	102	132

8.	Mudharabah	65	79	95	111	124
9.	Musyarakah	83	99	115	130	146
10.	Murabahah	123	154	167	189	197
11.	Ba'i Bitsamanil Ajil	102	121	136	144	153
	Jumlah	1823	2438	2771	3269	3910

Dari tabel diatas dapat kita ketahui produk yang yang paling dipilih oleh anggota dari produk simpanan adalah Simpanan Sukarela (Si Rela), karena simpanan ini bisa diambil sewaktu-waktu ketika anggota mengalami kebutuhan yang mendesak. Sedangkan dari produk pembiayaan adalah Murabahah dan Ba'i Bitsamanil Ajil, produk ini bisa digunakan untuk anggota yang membutuhkan modal untuk usaha (Dokumen KJKS BMT Al-Fattah Juwana Pati).

B. Strategi Dakwah KJKS BMT Al-Fattah untuk Meningkatkan Jumlah Anggota

BMT Al-Fattah merupakan lembaga keuangan mikro yang berbasis syari'ah. Mayoritas masyarakat wilayah Juwana memilih untuk melakukan transaksi seperti simpanan dan pembiayaan di bank atau koperasi yang yang berbasis syari'ah, agar terhindar dari yang namanya riba. Tetapi ada pula yang memilih bank konvensional dalam melakukan transaksi

simapanan maupun pembiayaan. Dalam memperkenalkan maupun memasarkan produknya BMT Al-Fattah tidak hanya dengan menggunakan strategi pemasaran, tetapi BMT Al-Fattah juga menggunakan strategi dakwah untuk menarik minat masyarakat agar bersedia bergabung dengan BMT Al-Fattah. Tak banyak BMT yang dalam pemasaran menggunakan kegiatan dakwah, maka dari itu BMT Al-Fattah mencoba untuk melakukan kegiatan-kegiatan dakwah untuk meningkatkan jumlah anggotanya.

Dalam kegiatan dakwah tersebut disamping BMT Al-Fattah bisa langsung bersosialisasi dengan masyarakat, pihak BMT Al-Fattah juga mendapatkan pahala dan juga berpengalaman dalam kegiatan dakwah. Dakwah yang dilakukan oleh BMT Al-Fattah tidak dengan berceramah atau bertausiyah di forum-forum pengajian, melainkan dakwah yang dilakukan BMT Al-Fattah adalah bentuk dakwah Bil Haal atau dakwah dengan tindakan langsung. Dakwah yang dilakukan BMT Al-Fattah adalah membantu meringankan perekonomian masyarakat Juwana dan sekitarnya agar terhindar dari yang namanya kemiskinan dan juga menjauhkan masyarakat dari yang namanya riba. Disamping mendapatkan pahala karena mengajak masyarakat dalam kebaikan, BMT Al-Fattah juga berusaha untuk mengambil hati masyarakat agar bersedia menjadi anggota di BMT Al-Fattah dengan strategi dakwah tersebut.

Berikut adalah unsur-unsur dakwah dalam KJKS BMT Al-Fattah untuk meningkatkan jumlah anggota, antara lain:

1. Subjek Dakwah (*Da'i*)

Seorang *da'i* dalam BMT disini adalah semua karyawan BMT Al-Fattah. Baik Manajer, Marketing, pembukuan serta kasir (teller), karena mereka semua bertanggungjawab memperkenalkan BMT kepada masyarakat luas. Dengan bekal pengetahuan agama yang mereka punya, pihak BMT mampu menarik minat masyarakat dengan cara memberikan pengertian yang positif bahwa BMT adalah lembaga keuangan yang non riba. Sebagian besar masyarakat Juwana dan sekitarnya beragama Islam dan pasti mereka akan memilih dan mempercayakan masalah keuangan mereka kepada lembaga keuangan syari'ah, seperti BMT Al-Fattah.

Menurut Mas Aris Subkhi, selaku marketing BMT Al-Fattah bahwa semua umat Islam adalah *da'i*, jika mereka mengajak satu sama lain menuju jalan yang lurus atau mengajak dalam hal kebaikan. Jadi berdakwah tidak harus di forum-forum pengajian, dimanapun dan kapanpun kita bisa berdakwah. Seperti dakwah yang dilakukan oleh BMT Al-Fattah dengan mendatangi calon-calon anggota, kemudian pihak BMT mengajak masyarakat untuk bergabung dengan BMT yaitu lembaga keuangan syari'ah yang dijalankan sesuai dengan syari'at Islam tanpa adanya riba. Jadi, calon anggota mengetahui kalau BMT Al-Fattah adalah lembaga keuangan syari'ah yang terhindar dari riba. Di samping calon anggota mendapatkan rasa aman akan terhindar dari riba, pihak BMT

pun bisa mendapatkan pahala karena telah mengajak masyarakat dalam kebaikan.

2. Objek Dakwah (Mad'u)

Objek dakwah yang dimaksud disini adalah semua masyarakat wilayah Pati yang menjadi target dakwah pihak BMT untuk memperkenalkan produk-produknya yang bermanfaat untuk anggota. Dalam hal ini tidak semua masyarakat sependapat dengan BMT Al-Fattah bahwa BMT adalah lembaga keuangan syari'ah yang non riba. Ada tipe masyarakat yang langsung bersedia untuk menjadi anggota dan adapula masyarakat belum bersedia untuk bergabung, karena tak banyak masyarakat yang beranggapan BMT Al-Fattah adalah lembaga keuangan yang sama seperti koperasi atau bank konvensional yang hanya memakai embel-embel syari'ah agar masyarakat percaya kalau BMT Al-Fattah merupakan lembaga keuangan yang berbasis syari'ah.

3. Materi Dakwah (Maddah Da'wah)

Materi yang dimaksud BMT Al-Fattah adalah produk yang dihasilkan oleh BMT. Produk-produk yang dihasilkan BMT digolongkan menjadi dua bagian yaitu produk simpanan dan produk pembiayaan. Produk simpanan disini antara lain: Peduli Pendidikan, SiRela, SiJangka, Simpanan Wisata, Simpanan Al-Haramain, Simpanan Al-Hasanah dan Simpanan Idul Fitri. Sedangkan produk pembiayaan antara lain: Pembiayaan Mudharabah, Musyarakah, Murabahah dan Ba'i Bitsamanil Ajil.

Dalam produk simpanan maupun pembiayaan mempunyai manfaat masing-masing yang bisa membantu para anggota dalam menyelesaikan masalah perekonomian dan menghindarkan masyarakat dari yang namanya bunga (riba). Allah SWT berfirman dalam QS. Al-Baqarah ayat 275:

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Dan Allah telah menghalalkan perdagangan dan melarang riba”. (QS. Al-Baqarah: 275). (Al-Qur’an dan Terjemah, 2009: 47).

4. Media Dakwah (*Wasilah*)

Media dakwah yang dimaksud oleh BMT Al-Fattah adalah tempat atau alat yang digunakan oleh BMT dalam melakukan strategi dakwah, yaitu kantor BMT Al-Fattah, Baitul Khalid dan Majelis Ta’lim. Kantor BMT adalah tempat atau alat untuk menyampaikan materi dakwah yang pertama, yaitu ketika masyarakat mengetahui nama BMT Al-Fattah pasti yang dicari adalah letak dari kantor BMT. Letak atau lokasi BMT Al-Fattah adalah di Jl. Ki Hajar Dewantara Growong Kidul Kec. Juwana Kab. Pati. Lokasinya yang sangat strategis dan mudah dijangkau dengan kendaraan pribadi maupun umum. Disini adalah tempat dimana pihak BMT menjelaskan pada para calon anggota tentang sistem kerja BMT dan memperkenalkan produk-produk dari BMT Al-Fattah.

Baitul Kholid adalah tempat dimana pihak BMT melakukan kegiatan-kegiatan dakwah seperti Dana sosial, Bhakti sosial, Santunan yatim piatu dan penyaluran zakat. Sedangkan majlis ta'lim adalah tempat BMT Al-Fattah melakukan kegiatan dakwah seperti mengadakan pengajian setiap 40 hari sekali dalam rangka selapanan, yang dihadiri oleh wali murid dari MI maupun PAUD Al-Fattah dan semua masyarakat umum (Wawancara dengan Mas Aris Subkhi, selaku Marketing di BMT Al-Fattah, 12 Juni 2017, 09:00).

Strategi dakwah yang diterapkan di KJKS BMT Al-Fattah untuk meningkatkan jumlah anggota, yaitu:

1. Strategi Sentimentil (*al-Manhaj al-Athifi*)

Strategi sentimentil yang dilakukan oleh BMT Al-Fattah yaitu dengan memberikan arahan dan pelayanan yang memuaskan bagi calon-calon anggota. Yaitu dengan menjelaskan apa itu BMT Al-Fattah, bagaimana sistem kerja dari BMT Al-Fattah dan semua yang ada dalam BMT Al-Fattah agar masyarakat tertarik dan bersedia untuk menjadi anggota.

Selain itu BMT Al-Fattah juga memberikan pelayanan yang bagus bagi masyarakat atau anggota yang ingin melakukan transaksi. Hal ini dilakukan dengan baik agar anggota merasakan kenyamanan dengan adanya pelayanan dari BMT Al-Fattah. Jika ada anggota atau masyarakat yang mengalami kesulitan, BMT Al-Fattah siap membantu dengan senang hati. Agar anggota maupun

calon anggota terkesan dengan arahan dan pelayanan BMT Al-Fattah.

2. Strategi Rasional (*al-Manhaj al-Aqli*)

Strategi ini dilakukan oleh BMT Al-Fattah dengan memberikan renungan kepada calon anggota yang masih menggunakan bank konvensional untuk beralih ke BMT Al-Fattah yang merupakan lembaga keuangan syari'ah yang tidak menggunakan sistem bunga atau riba. BMT Al-Fattah juga menjelaskan bahwa riba itu haram dan dilarang oleh Allah. Dan ini membuat masyarakat berfikir untuk memilih BMT Al-Fattah sebagai pilihan utama untuk menjadi sumber simpanan dan pembiayaan. Tetapi dalam memberikan solusi dengan masyarakat dengan menggunakan kata-kata yang lembut tanpa menyinggung perasaan calon anggota. Agar masyarakat semakin percaya untuk memilih BMT Al-Fattah sebagai lembaga keuangan untuk simpanan dan pembiayaan.

3. Strategi Indriawi (*al-Manhaj al-Hissi*)

Strategi ini dilakukan BMT Al-Fattah dengan mengadakan kegiatan untuk anak-anak didik yang ada di lembaga pendidikan Al-Fattah agar bisa mengasah potensi yang ada dalam diri anak-anak tersebut. Seperti mengadakan lomba kultum, lomba membaca Al-Qur'an, lomba kaligrafi dan lain sebagainya. Kegiatan ini juga bisa membuat masyarakat mengerti bahwa BMT Al-Fattah peduli aka pendidikan bagi anak-anak (Wawancara

dengan Mas Aris Subkhi, selaku Marketing di BMT Al-Fattah, 12 Juni 2017, 09:00).

C. Pelaksanaan Dakwah Bil Haal KJKS BMT Al-Fattah untuk Meningkatkan Jumlah Anggota

BMT Al-Fattah merupakan lembaga keuangan berbasis syari'ah. Meskipun berbasis syari'ah BMT Al-Fattah juga menjalankan kegiatan-kegiatan dakwah yang berfungsi untuk membantu meringankan perekonomian masyarakat agar terhindar dari masalah keuangan. Kegiatan dakwah yang dilakukan oleh BMT Al-Fattah adalah sebagai berikut:

1. Dana Sosial

BMT Al-Fattah menyediakan dana sosial yang diberikan kepada masyarakat dan lembaga-lembaga yang membutuhkan bantuan dana. Bagi masyarakat yang mempunyai masalah ekonomi BMT Al-Fattah menyediakan dana untuk meringankan beban mereka. Masalah ekonomi yang biasanya terjadi seperti kebutuhan yang semakin banyak sedangkan pendapatan kecil, pendapatan hanya cukup memenuhi kebutuhan sedangkan masih memiliki anak yang membutuhkan pendidikan yang layak, dan lain sebagainya.

Untuk lembaga-lembaga yang akan melakukan suatu kegiatan tetapi dana untuk membeli keperluan tidak mencukupi BMT Al-Fattah juga akan memberikan bantuan dana agar kegiatan tersebut bisa berjalan dengan lancar tanpa ada halangan apapun. Seperti majelis-majelis yang akan

melakukan kegiatan dakwah atau kegiatan yang mengarah hal positif tetapi kekurangan dana dan BMT memberikan bantuan dana.

Dalam memberikan bantuan BMT Al-Fattah melakukannya secara selektif. Selektif disini maksudnya memilah dan memilih yang memang benar-benar membutuhkan dan berhak menerima bantuan tersebut. Dan bisa dimanfaatkan sebaik mungkin untuk mencukupi kebutuhannya. Karena hal ini ditujukan untuk masyarakat dan lembaga yang benar-benar membutuhkannya dan juga bermanfaat untuk masyarakat dan lembaga tersebut.

Selain untuk masyarakat dan lembaga yang membutuhkan bantuan, BMT Al-Fattah juga membantu murid-murid yang ada di Yayasan Al-Fattah yang kurang mampu. BMT Al-Fattah memberikan bantuan agar bisa meringankan beban orang tua murid untuk mencukupi keperluan sekolah, seperti: membayar uang sekolah, membeli seragam, membeli buku dan keperluan sekolah lainnya.

2. Bhakti Sosial

Selain dana sosial, BMT Al-Fattah juga selalu mengadakan bhakti sosial ketika ada bencana yang melanda di sekitar BMT Al-Fattah. BMT Al-Fattah juga membantu masyarakat yang terkena musibah. Pada tahun 2014 sebagian besar wilayah Pati terkena banjir yang lumayan cukup parah. Banyak desa yang terkena banjir dan sampai masuk ke rumah-rumah warga. Dari situlah BMT Al-Fattah melakukan bhakti

sosial untuk membantu para warga yang rumahnya terendam banjir dengan cara memberikan bantuan berupa tempat tinggal untuk mengungsi, makanan, obat-obatan dan bantuan yang lainnya.

3. Santunan Anak Yatim Piatu

Di samping dana sosial dan bhakti sosial, BMT Al-Fattah juga selalu memberikan santunan kepada anak yatim piatu yang berada di Yayasan maupun di panti asuhan. Kegiatan ini dilakukan setiap tahun untuk membantu anak-anak yatim piatu khususnya yang sedang dalam proses pendidikan. Agar pendidikan mereka terjamin dan mereka bisa mengejar cita-cita.

4. Penyaluran Zakat

BMT Al-Fattah juga menerima dana penyaluran zakat, infaq dan shodaqoh untuk memberdayakan ekonomi umat. Dana zakat diberikan kepada orang-orang yang berhak menerimanya. Karena dana zakat adalah amanah yang diberikan oleh orang yang mengeluarkan zakat dan diberikan kepada yang berhak.

5. Pengajian Selapanan

BMT Al-Fattah mengadakan pengajian rutin setiap 40 hari sekali, atau yang disebut dengan istilah selapanan. Pengajian ini dilakukan di Majelis Ta'lim yang dihadiri oleh para wali murid dari MI maupun PAUD Al-Fattah, anggota BMT Al-Fattah serta masyarakat sekitar (Wawancara dengan

Mas Aris Subkhi, selaku Marketing di BMT Al-Fattah, 12 Juni 2017, 09:00).

D. Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi Dakwah yang diterapkan di KJKS BMT Al-Fattah

1. Faktor Pendukung KJKS BMT Al-Fattah

Berdasarkan hasil wawancara dari Mas Aris Subkhi selaku Marketing KJKS BMT Al-Fattah bahwa faktor pendukung dalam pelaksanaan Strategi dakwah KJKS BMT Al-Fattah untuk meningkatkan jumlah anggota antara lain:

- a. Mayoritas masyarakat beragama Islam.
- b. Dukungan dari lembaga dakwah dan masyarakat.
- c. Kegiatan dakwah Bil Haal dan Bil Lisan BMT Al-Fattah.
- d. Dapat menjalin silaturahmi dan kekeluargaan dengan masyarakat.

2. Faktor Penghambat KJKS BMT Al-Fattah

Berdasarkan hasil wawancara dari Mas Aris Subkhi selaku Marketing KJKS BMT Al-Fattah bahwa faktor penghambat dalam pelaksanaan Strategi dakwah KJKS BMT Al-Fattah untuk meningkatkan jumlah anggota antara lain:

- a. Minimnya pengetahuan masyarakat tentang BMT.
- b. Tingkat persaingan tinggi.
- c. Pemasaran melalui media elektronik belum aktif (Wawancara dengan Mas Aris Subkhi, selaku Marketing di BMT Al-Fattah, 12 Juni 2017, 09:00).