

BAB III

**GAMBARAN UMUM STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN
MUDHARABAH DI KOPERASI SIMPAN PINJAM PEMBIAYAAN
SYARIAH BMT ANFA' MAGELANG DALAM PERSPEKTIF
MANAJEMEN BISNIS ISLAM**

**A. Gambaran Umum Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah
BMT ANFA' Magelang**

1. Letak Geografis

Perkembangan dan dinamika Kota Magelang yang pesat sebagai Kota Jasa saat ini tidak terlepas dari kondisi geografis yang ada walaupun luasnya hanya 18,12 km². Secara geografis Kota Magelang terletak pada 110°12'30" - 110°12'52" Bujur Timur dan 7°26'28" - 7°30'9" Lintang Selatan serta terletak pada posisi strategis, karena berada tepat di tengah-tengah Pulau Jawa, dan berada di persilangan jalur transportasi dan ekonomi antara Semarang-Magelang-Yogyakarta dan Purworejo, di samping berada pada persimpangan jalur wisata lokal maupun regional antara Yogyakarta-Borobudur-Kopeng dan dataran tinggi Dieng.

Letak strategis Kota Magelang juga ditunjang dengan penetapan Kota Magelang sebagai Pusat Kegiatan Wilayah (PKW) Kawasan Purwomanggung (Kabupaten Purworejo, Kabupaten Wonosobo, Kabupaten Temanggung, Kota Magelang dan Kabupaten Magelang) dalam Rencana Tata Ruang Nasional dan Rencana Tata Ruang Provinsi Jawa Tengah.

Secara topografis Kota Magelang merupakan dataran tinggi yang berada kurang dari lebih 380 m di atas permukaan laut, dengan kemiringan berkisar antara 5o - 45o, sehingga Kota Magelang merupakan wilayah yang bebas banjir dengan ditunjang keberadaan sungai Progo di sisi barat dan sungai Elo di sisi timur. Klimatologi Kota Magelang dikategorikan sebagai daerah beriklim basah dengan curah hujan yang cukup tinggi sebesar +7,10 mm/th.

Secara administratif Kota Magelang terbagi atas 3 kecamatan dan 17 kelurahan dengan batas-batas wilayah sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara: Kecamatan Secang, Kecamatan Tegalrejo, Kabupaten Magelang
 - b. Sebelah Timur: Sungai Elo, Kecamatan Tegalrejo, Kabupaten Magelang
 - c. Sebelah Selatan: Kecamatan Mertoyudan, Kabupaten Magelang
 - d. Sebelah Barat: Sungai Progo, Kecamatan Bandongan, Kabupaten Magelang
1. Kecamatan Magelang Utara
Luas wilayah 6.128 km², Terdiri dari 5 kelurahan yaitu:
 - Kelurahan Potrobangsari
 - Kelurahan Wates
 - Kelurahan Kedungsari
 - Kelurahan Kramat Selatan

- Kelurahan Kramat Utara

2. Kecamatan Magelang Tengah

Luas wilayah 5.104 km², Terdiri dari 6 kelurahan yaitu:

- Kelurahan Kemirirejo
- Kelurahan Cacaban
- Kelurahan Magelang
- Kelurahan Panjang
- Kelurahan Gelangan
- Kelurahan Rejowinangun Utara

3. Kecamatan Magelang Selatan

Luas wilayah 6.888 km², Terdiri dari 6 kelurahan yaitu:

- Kelurahan Jurangombo Selatan
- Kelurahan Jurangombo Utara
- Kelurahan Magersari
- Kelurahan Rejowinangun Selatan
- Kelurahan Tidar Utara
- Kelurahan Tidar Selatan

2. Sejarah berdirinya Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA* ' Magelang

Gagasan pendirian BMT telah dilontarkan pada tahun 2000 oleh ketua ANSOR Ranting Pucang sahabat Thomas Yanto atas keprihatinannya banyak warga Pucang yang kesulitan mengakses dana lewat bank, akibatnya terjerat hutang lewat bank harian yang sering disebut bank titil yang bunganya sangat besar

sekali. Kemudian gagasan itu disosialisasikan lewat pengajian ANSOR FATAYAT setiap selapanan selama hampir dua tahun.

Kemudian pada tanggal 31 Desember 2001 dengan difasilitasi oleh bapak Drs. Anwari selaku ketua pengurus NU Ranting Pucang dikumpulkan tokoh-tokoh masyarakat Pucang sebanyak 100 orang tempat di balai desa Pucang. Dalam pertemuan tersebut gagasan pendirian BMT dipaparkan oleh sahabat Thomas Yanto tetapi sebagian besar tokoh masyarakat tidak setuju dengan pendirian BMT karena mereka sudah antipasi dengan yang namanya koperasi karena koperasi yang pernah ada di desa Pucang semuanya bubar.

Melihat kenyataan tersebut sahabat Thomas Yanto tidak patah semangat tapi sebaliknya sahabat Thomas merasa tertantang untuk membuktikan bahwa Ansor bisa membuat koperasi. Walau tidak ada dukungan sama sekali dari tokoh-tokoh masyarakat Pucang dengan modal semangat malam itu ketua Ansor Pucang sahabat Thomas Yanto meminta kesediaan bapak kepala desa Pucang Ngabidin untuk meresmikan berdirinya sebuah koperasi dengan nama BMT *ANFA* (Ansor Fatayat)

Tanggal 1 Januari 2002 BMT *ANFA* mulai operasional dengan kantor sementara menumpang di rumah sahabat Anwari di dusun Karang kulon Pucang menggunakan sebagian ruang tamu untuk melayani anggota. Modal awal sebesar Rp. 1.000.000 (satu juta rupiah) merupakan modal pribadi dari ketua Ansor

Pucang sahabat Thomas Yanto. Bulan pertama pengelolaan BMT *ANFA* ditangani sendiri oleh ketua ANSOR Pucang sahabat Thomas Yanto ditemani oleh seorang pengurus Ansor sahabat Anwari AM.

Dengan sarana dan prasarana sangat terbatas serta pembukuan yang sangat sederhana sekali BMT *ANFA* melayani anggota untuk pembiayaan tiap anggota hanya Rp. 25.000. Mulai bulan Maret 2002 mengangkat 1 karyawan sebagai tenaga kasir dan pembukuan yaitu Sri Wahyuni dan bulan Agustus 2002 mengangkat lagi seorang karyawan yaitu Yayuk dan selama tahun 2002 karyawan belum menerima gaji. Selama tahun 2002 BMT *ANFA* menggandeng tokoh-tokoh NU dan ANSOR PAC Secang seperti sahabat Drs. Tachsin Anwar, Mawahib, S.E, Murdiyoko, S.Pd untuk bergabung membesarkan BMT *ANFA* dan beliau siap jadi pengurus. Tutup tahun buku pertama tidak mengadakan RAT tapi diwujudkan dalam bentuk pengajian sebagai sosialisasi kepada masyarakat bahwa di Pucang telah berdiri lembaga keuangan dalam bentuk koperasi dengan nama BMT *ANFA* sekaligus peresmian kantor baru di depan pasar Pucang.

BMT *ANFA* pada bulan Februari 2003 resmi terdaftar di Departemen Koperasi dengan badan hukum no: 209/BH/II/2003 dengan nama KSP BMT *ANFA*'. Setelah berbadan hukum kepemilikan diserahkan kepada NU MWC Secang tapi pengelolaan tetap diserahkan pada pengelola yang

lama dan kepengurusan ditambah. Pada tahun 2006 membuka kantor cabang di kecamatan Tegalrejo tapi pada tahun 2010 kantor cabang Tegalrejo terpaksa ditutup karena merugi sebagai pengelola di Tegalrejo. Pada tahun 2012 ada perubahan badan hukum dari KSP menjadi KJKS dengan badan hukum No: 209 a/BH/PAD/26/XI/2012.

Pada tahun 2013 BMT *ANFA* membeli tanah di kecamatan Grabag tepatnya didepan pasar hewan Grabag dengan harga Rp. 252.000.000 langsung dibangun sebagai kantor cabang dengan menelan biaya sebesar Rp.357.894.100. Pada bulan Maret 2014 dengan modal pinjaman dari BNI 46 Magelang sebesar Rp. 500.000.000 kantor cabang Grabag mulai beroperasi. Pada tanggal 29 Mei 2014 gedung kantor cabang Grabag diresmikan bersamaan dengan pelaksanaan RAT yang ke XII. Pada tahun 2016 ada perubahan badan hukum dari KJKS BMT *ANFA* menjadi KSPPS *ANFA* NU dengan badan hukum No: 180.182/98/KEP/26/2016.

3. Visi dan Misi

Dalam rangka mencapai tujuan tertentu, Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA* memiliki visi dan misi, agar kegiatan operasionalnya memiliki tujuan dan dalam perjalanan usahanya tidak keluar dari visi dan misi yang telah dibuat oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA* pada saat pendiriannya, visi dan misi tersebut sebagai berikut:

Visi: Maju bersama meraih sukses dunia akherat

Misi:

- a. Mendorong terciptanya ekonomi kerakyatan
- b. Membuka lapangan kerja
- c. Mensejahterakan anggota
- d. profesional dan amanah dalam melayani anggota

Sementara Motto dari Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA* 'yaitu "Bersama kita bisa". (Wawancara dengan manajer Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA* ' , bapak Thomas Yanto pada tanggal 3 April 2017)

4. Struktur Organisasi

Kelancaran aktivitas adalah merupakan hal utama bagi organisasi untuk mencapai keberhasilan. Semua ini dapat dicapai apabila dalam organisasi ada aturan tertentu mengenai jenjang kepemimpinan operasional perusahaan serta wewenang dan tanggung jawab yang sesuai dengan proses sebenarnya. Aturan mengenai jenjang kepemimpinan, wewenang dan tanggung jawab dalam organisasi biasa disebut struktur organisasi.

Struktur organisasi, menggambarkan adanya suatu hubungan yang pasti, oleh sebab itu dengan adanya struktur organisasi (perusahaan) dapat mengetahui dengan jelas wewenang tanggung jawab serta fungsinya dalam melaksanakan pekerjaannya, sehingga tidak terjadi penyalahgunaan wewenang

dan pelembaran tanggung jawab diantara mereka. Dengan demikian diharapkan dapat tercipta suatu pola yang positif diantara anggota-anggota organisasi (perusahaan) untuk menuju pada tercapainya semua tujuan dengan memuaskan. Adapun mengenai jabatan masing-masing adalah sebagai berikut:

a. Struktur Organisasi

Penasehat Syariah yaitu:

1. KH. Nawawi
2. KH. Banidin
3. KH. Zaenuri

Pengawas:

1. Ketua : Dawud M S
2. Sekretaris : R. Soekotjo Budi Arto ,S.H, M. Hum
3. Anggota : Zamat Sari

Pengurus:

1. Ketua : Drs. H. Tachsin Anwar, MM
2. Sekretaris : H. Umar ,S.Ag
3. Bendahara : Murdiyoko, S.Pd.

dalam koperasi harus melewati persetujuan rapat anggota terlebih dahulu.

2) Pengawas

Mengamati jalannya operasional Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* meneliti dan membuat rekomendasi produk baru Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* serta membuat pernyataan secara berkala, bahwa Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* yang diawasi sesuai dengan ketentuan syariah.

3) Pengurus

Mengawasi, mengevaluasi dan mengerahkan pelaksanaan pengelola Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'*

4) General Manajer

a. Merencanakan, mengkoordinasi dan mengendalikan seluruh aktivitas lembaga yang meliputi penghimpunan dana yang merupakan kegiatan utama lembaga serta kegiatan-kegiatan yang secara langsung berhubungan dengan aktivitas utama tersebut dalam upaya mencapai target.

b. Menjabarkan kebijaksanaan umum Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* yang telah dibuat dewan pengurus dan disetujui Rapat Anggota Tahunan.

- c. Bertanggung jawab atas aktivitas koperasi dan melaporkan perkembangan unit koperasi kepada dewan pengurus.
 - d. Bertanggung jawab dan mensosialisasikan perkembangan koperasi kepada seluruh pengelola melalui mekanisme rapat yang disepakati.
- 5) Koordinator Cabang
- Fungsi utama jabatan: Mengontrol segala kegiatan terkait penjemputan setoran simpanan dan atau angsuran pembiayaan.
- Tugas-tugas pokok:
- a. Memastikan angsuran yang harus di jemput telah ditagih sesuai dengan waktunya.
 - 1. Membuat rencana/jadwal kolekting harian, mingguan, dan bulanan.
 - 2. Menyiapkan peralatan administrasi yang dibutuhkan untuk menjemput simpanan/angsuran pembiayaan.
 - b. Memastikan tidak ada selisih antara dana yang dijemput dengan dana yang disetorkan ke Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*'
 - 1. Menghitung seluruh uang yang di jemput.
 - 2. Membuat daftar angsuran seluruh mitra yang menyetorkan uangnya.

3. Menyerahkan kepada Teller, dan memastikan seluruh setoran tidak ada yang tertinggal dan tidak terjadi selisih antara catatan dengan uang yang di serahkan.
- c. Memastikan bahwa setiap bulan mencapai target.
 1. Mengecek setiap hari jatuh tempo angsuran pembiayaan nasabah.
 2. Memastikan bahwa setiap angsuran maupun tabungan agar mencapai target setiap bulannya.
- 6) Marketing
- a. Bertanggung jawab kepada manajer pemasaran atas semua pekerjaan yang menjadi tanggung jawabnya.
 - b. Melakukan penagihan terhadap anggota yang mengajukan pembiayaan di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*'.
 - c. Mengambil tabungan kepada anggota yang menabung dan tidak bisa datang ke Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*'.
 - d. Mensosialisasikan produk Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*' kepada masyarakat.
 - e. Menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan dana untuk bidang usahanya.
- 7) Teller
- a. Memberikan pelayanan kepada anggota baik penarikan maupun penyetoran tabungan ataupun angsuran.

- b. Melaksanakan segala sesuatu transaksi simpanan, transaksi pembiayaan serta pembuatan laporan harian.
 - c. terselesaikannya laporan kas harian.
 - d. Terjaganya keamanan dana pada teller.
 - e. Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui oleh manager.
 - f. Menandatangani formulir serta slip tabungan maupun angsuran dari anggota serta mendokumentasikannya.
 - g. Terselesaikannya penginputan dana kolekan anggota serta bagi hasil pada buku tabungan anggota.
5. Produk Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT ANFA' Magelang

Dalam proses pelayanannya Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* memberikan kemudahan bagi para anggotanya dan calon anggotanya dalam bertransaksi. Kemudahan proses transaksi ini diwujudkan dalam berbagai jenis produk layanan oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* yang ditawarkan kepada anggota dan calon anggotanya yang berupa simpanan atau tabungan maupun produk pembiayaan, diantaranya yaitu sebagai berikut:

- a. Tabungan
 - 1) Tabungan *mudharabah*
 - Dapat diambil sewaktu-waktu

- Penyetoran tabungan bisa diambil langsung di rumah atau tempat usaha oleh marketing
 - Pengambilan tabungan bisa diantar sampai rumah atau tempat usaha dengan menghubungi marketing atau kantor
 - Bisa sebagai jaminan pembiayaan
 - Bagi hasil langsung dimasukkan ke rekening tabungan setiap bulan dengan nisbah 20:80 setara dengan 4,8 % per tahun.
- 2) Tabungan berjangka/deposito *mudharabah*
- Setoran minimal 1.000.000
 - Jangka waktu jatuh tempo/pengambilan 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan
 - Bisa sebagai jaminan pembiayaan
 - Bagi hasil langsung masuk ke rekening tabungan
 - Sebelum jatuh tempo tabungan bisa diambil tanpa terkena pinalti atau denda hanya mengembalikan bagi hasil yang sudah diterima.
- 3) Tabungan arisan *mudharabah*
- Menyerahkan setoran awal 25.000
 - Setoran selanjutnya 25.000 tiap bulan sebelum tanggal 10 sampai bulan ke 23
 - Yang tidak rutin menabung tiap bulan tidak mendapat bonus

- Yang mendapat arisan akan mendapat hasil sebesar tabungan yang sudah disetor ditambah bonus sebesar 175.000
 - Yang sudah mendapat arisan sudah tidak mempunyai kewajiban menabung
- 4) Tabungan pensiun *mudharabah*
- Membayar tabungan setiap 3 bulan sekali
 - Membayar tabungan pensiun triwulan I dan seterusnya sebesar (memilih salah satu) 75.000, 150.000, 225.000 atau 300.000
 - Jangka waktu jatuh tempo selama 20 tahun
 - Umur minimal 17 tahun dan maksimal 50 tahun.
- 5) Tabungan haji *mudharabah*
- Menyetorkan setoran awal sebesar 50.000
 - Bisa diambil setelah 5 tahun
 - Pengambilan sebelum 5 tahun dapat dilakukan dengan syarat bagi hasil sama dengan tabungan *mudharabah*
 - Sama dengan tabungan berjangka deposito dengan nisbah 50:50 atau setara dengan 1% setiap bulan langsung masuk ke rekening tabungan haji
 - Sebelum 5 tahun tabungan haji diambil bagi hasil yang diberikan sebesar 20:80 atau setara dengan 0,6% setiap bulan
 - Ilustrasi pendapatan yang sangat luar biasa bagi hasilnya, hanya dengan menabung tiap bulan 500.000

selama 20 tahun mendapat bagi hasil sebesar 37.462.768

6) Tarbiyah *mudharabah*

- Lembaga pendidikan dari PAUD sampai SMA atau Aliyah
- Penabung atas nama sekolah atau lembaga
- Pengambilan dilakukan satu tahun 1x pada tahun terakhir siswa tinggal di sekolah tersebut
- Yang boleh mengambil adalah bendahara sekolah mengetahui kepala sekolah dengan diberi stempel sekolah.

b. Pembiayaan

1) *Mudhorobah*

- Mengisi blangko permohonan pembiayaan
- Menyerahkan foto copy KK, foto copy KTP suami istri, foto copy rekening listrik
- Menyerahkan untuk jaminan berupa BPKP, sertifikat, tabungan
- Bersedia di survei
- Untuk keperluan usaha

2) *Murobahah*

- Mengisi blangko permohonan pembiayaan
- Menyerahkan foto copy KK, foto copy KTP suami istri, foto copy rekening listrik

- Menyerahkan untuk jaminan berupa BPKP, sertifikat, tabungan
 - Bersedia di survei
 - Untuk keperluan pembelian
- 3) *Qhordul hasan*
- Mengisi blangko permohonan pembiayaan
 - Menyerahkan foto copy KK, foto copy KTP suami istri, foto copy rekening listrik
 - Menyerahkan untuk jaminan berupa BPKP, sertifikat, tabungan
 - Bersedia di survei
 - Untuk keperluan biaya pendidikan, biaya pengobatan dan lain-lain.

6. Penerapan akad Pembiayaan *Mudharabah* Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT ANFA' Magelang

a. Akad *mudharabah*

Mudharabah adalah suatu akad yang memuat penyertaan modal atau semaknanya dalam jumlah, jenis dan karakter tertentu dari seorang pemilik modal (*Shahibul Maal*) kepada pengelola (*Mudharib*) untuk dipergunakan sebagai sebuah usaha dengan ketentuan jika usaha tersebut mendatangkan hasil maka hasil atau laba tersebut dibagi 2 berdasarkan kesepakatan sebelumnya, sementara jika usaha tersebut tidak mendatangkan hasil atau bangkrut maka

kerugian materi sepenuhnya ditanggung oleh pemilik modal dengan syarat dan rukun-rukun tertentu.

Jadi selama memenuhi syarat dan rukun untuk melakukan pembiayaan *mudharabah* maka bisa dilakukan akad *mudharabah* di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* dan adanya niat untuk melakukan suatu usaha sebagai penambahan modal/

- b. Prosedur dalam melakukan pembiayaan mudharabah
 1. Nasabah datang ke Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* untuk mengisi formulir permohonan pembiayaan
 2. Nasabah menyerahkan persyaratan berupa foto copy KK, foto copy KTP suami istri, foto copy rekening listrik, menyerahkan untuk jaminan berupa BPKB (BPKB asli, foto copy BPKB, foto copy STNK, gesek nomor rangka dan mesin), sertifikat (sertifikat asli, foto copy sertifikat, foto copy pajak tanah dan bangunan, surat kuasa apabila bukan atas nama sendiri), tabungan (foto copy tabungan)
 3. Nasabah bersedia di survei dan pembiayaan dilakukan untuk keperluan usaha.
 4. Dari nasabah melakukan akad sesuai dengan kesepakatan
 5. Mengangsur pembiayaan tiap bulan

B. Strategi Pemasaran Pembiayaan *Mudharabah* Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*' dalam Perspektif Manajemen Bisnis Islam

Seperti diketahui keadaan dunia usaha bersifat dinamis, yang diwarnai dengan adanya perubahan dari waktu ke waktu dan adanya keterkaitan antara satu dengan lainnya. Oleh karena itu, strategi pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting untuk keberhasilan usaha perusahaan umumnya dan bidang pemasaran khususnya. Di samping itu, strategi pemasaran yang ditetapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar tersebut. Dengan demikian, strategi pemasaran harus dapat memberi gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang akan dilakukan perusahaan dalam menggunakan setiap kesempatan atau peluang pada beberapa pasar sasaran. Untuk menyelesaikan permasalahan tersebut, strategi pemasaran dibutuhkan, yang mana strategi pemasaran ini merupakan salah satu senjata bagi perusahaan untuk menghadapi persaingan besar.

Strategi pemasaran Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*' merupakan terobosan baru yaitu dengan pemasaran produk, salah satu produknya adalah produk *mudharabah*. Strategi yang dilakukan oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*' diantaranya sebagai penguatan upaya yang dilakukan untuk memasarkan produknya.

1. Macam-macam produk dan produk unggulan

Produk yang ada di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* ini cukup lengkap, yaitu adanya tabungan dan pembiayaan. Dari tabungan sendiri terdapat tabungan *mudharabah*, tabungan berjangka/deposito *mudharabah*, tabungan arisan *mudharabah*, tabungan pensiun *mudharabah*, tabungan haji *mudharabah*, *tarbiyah mudharabah*. Sedangkan dari pembiayaan sendiri terdapat pembiayaan *mudharabah*, *murabahah*, dan *qardhul hasan*.

Tabungan *mudharabah* dapat diambil sewaktu-waktu dan bisa sebagai jaminan pembiayaan. Tabungan berjangka/deposito *mudharabah* dapat diambil dengan jangka waktu 3bulan, 6bulan, 12bulan dan bisa sebagai jaminan. Tabungan arisan *mudharabah* berlangsung selama 24bulan dan yang tidak rutin menabung tiap bulan tidak mendapat bonus. Tabungan pensiun *mudharabah* membayar tabungan pensiun triwulan I dan seterusnya sebesar (memilih salah satu) 75.000, 150.000, 225.000 atau 300.000 dan jangka waktu jatuh tempo selama 20 tahun. Tabungan haji *mudharabah* bisa diambil setelah 5 tahun pengambilan sebelum 5 tahun dapat dilakukan dengan syarat bagi hasil sama dengan tabungan *mudharabah*. *Tarbiyah mudharabah* ditawarkan lembaga pendidikan dari PAUD sampai SMA atau Aliyah dan penabung atas nama sekolah atau lembaga.

Sedangkan dari pembiayaan sendiri terdapat pembiayaan *mudharabah* yang digunakan untuk keperluan usaha. Pembiayaan

murabahah digunakan untuk keperluan pembelian dan pembiayaan *qardhul hasan* digunakan untuk keperluan biaya pendidikan, biaya pengobatan dan lain-lain. Dan produk yang menjadi unggulan di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* sendiri adalah produk *mudharabah*. Baik berupa tabungan dan pembiayaan. Alasan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* menyediakan produk *mudharabah* adalah untuk membantu perekonomian masyarakat bawah dengan cara kerjasama untuk mengembangkan usahanya. Dan produk *mudharabah* ini paling banyak diminati oleh masyarakat sekitar yang menjadi anggota Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'*. Karena dari pembiayaan *mudharabah* ini menawarkan kerjasama bagi mitra yang membutuhkan penguatan modal untuk pengembangan usaha dengan tingkat keuntungan yang baik. Dimana Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* menyetorkan tambahan modal kerja untuk usaha. Dari keuntungan usaha yang dibiayai tersebut, Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* mendapatkan bagian sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati. (Wawancara dengan manajer Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'*, bapak Thomas Yanto pada tanggal 3 April 2017).

Pencapaian tujuan yang diinginkan konsumen di dalam memilih atau membeli produk jasa tersebut bukan hanya mutu atau kualitas dari produk itu sendiri, akan tetapi juga merupakan

model atau jenis jasa yang diinginkan oleh para konsumen, sehingga apabila suatu produk yang tidak memenuhi keinginan para konsumen maka sebuah perusahaan tidak akan mencapai sasaran pasar yang dituju bahkan tidak akan mampu bersaing dengan para pesaingnya.

Keputusan-keputusan tentang produk ini mencakup penentuan bentuk penawaran produk secara fisik bagi produk barang, merek yang akan ditawarkan atau ditempelkan pada produk tersebut (*brand*), fitur yang ditawarkan di dalam produk tersebut, pembungkus, garansi, dan servis sesudah penjualan (*after sales service*). Pengembangan produk dapat dilakukan setelah menganalisa kebutuhan dari keinginan pasarnya yang didapat salah satunya dengan riset pasar. Jika masalah ini telah diselesaikan, maka keputusan selanjutnya mengenai harga, distribusi, dan promosi dapat diambil (Al Arif, 2012: 9).

Jika ditinjau dari perspektif syariah, Islam memiliki tiga hal yang perlu dipenuhi dalam menawarkan sebuah produk yaitu produk yang ditawarkan memiliki kejelasan barang, kejelasan ukuran/takaran, kejelasan komposisi, tidak rusak/kadaluarsa dan menggunakan bahan yang baik. Produk yang diperjual-belikan adalah produk yang halal dan dalam promosi maupun iklan tidak melakukan kebohongan. Hukum menjual produk cacat dan disembunyikan adalah haram. Artinya produk meliputi barang dan jasa yang ditawarkan pada calon pembeli haruslah yang berkualitas sesuai dengan yang dijanjikan. Persyaratan mutlak

yang juga harus ada dalam sebuah produk adalah harus memenuhi kriteria halal (Kartajaya dan Sula, 2008: 156).

2. Memberi bagi hasil yang lebih besar

Setiap perusahaan selalu mengejar keuntungan guna kesinambungan produksi. Keuntungan yang diperoleh ditentukan pada penetapan harga yang ditawarkan. Harga suatu produk atau jasa ditentukan pula dari besarnya pengorbanan yang dilakukan untuk menghasilkan jasa tersebut dan laba atau keuntungan yang diharapkan. Oleh karena itu, penentuan harga produk dari suatu perusahaan merupakan masalah yang cukup penting, karena dapat mempengaruhi hidup matinya serta laba dari perusahaan.

Namun dari Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* ini tidak membatasi untuk menabung dan melakukan pembiayaan. Jadi untuk setoran tabungan bebas untuk menyetorkan berapapun tabungan yang akan ditabung. Kecuali untuk setoran awal yang dilakukan selama menjadi anggota nasabah baru. Dan untuk melakukan pembiayaan juga tidak dibatasi berapapun uang yang akan dipinjam. Jadi dari pihak Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* menyediakan dana yang cukup untuk bisa dilakukan pinjaman pembiayaan oleh nasabah. Dan dari Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* juga memberikan bagi hasil yang banyak, sehingga berbeda dengan yang lain. Dari Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* memberikan bagi hasil 1,8% setara dengan 0,4%, sedangkan yang lain

memberikan bagi hasil 2-2,5% setara dengan 0,2%. Ini menjadi salah satu strategi yang dilakukan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* agar masyarakat bergabung menjadi anggota nasabah dan dari nasabah tidak berpindah ke BMT lain. (Wawancara dengan manajer Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'*, bapak Thomas Yanto pada tanggal 3 April 2017).

Pada setiap produk atau jasa yang ditawarkan, bagian pemasaran dapat menentukan harga pokok dan harga jual suatu produk. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam suatu penetapan harga antara lain biaya, keuntungan, harga yang ditetapkan oleh pesaing dan perubahan keinginan pasar. Kebijakan harga ini menyangkut *mark-up* (berapa tingkat persentase kenaikan harga atau tingkat keuntungan yang diinginkan), *mark-down* (berapa tingkat persentase penurunan harga), potongan harga termasuk berbagai macam bentuk dan besaran persentasenya, *bundling* (penjualan produk secara paket –contohnya adalah penjualan kartu perdana handphone lengkap dengan handphone- nya), harga pada waktu-waktu tertentu (*inter-temporal pricing*), komisi yang diterima marketing, dan metode penetapan harga lainnya yang diinginkan oleh perusahaan terkait dengan kebijaksanaan strategi pemasaran (Al Arif, 2012: 11).

Dalam proses penentuan harga, Islam juga memandang bahwa harga haruslah disesuaikan dengan kondisi barang yang dijual. Jika memang barang itu bagus, maka wajar jika harganya

mahal. Namun, jika barang itu jelek kualitasnya, sudah sewajarnya dijual dengan harga murah. Nabi Muhammad SAW mengajarkan penetapan harga yang baik. Barang yang bagus dijual dengan harga yang lebih rendah. Tidak selayaknya barang yang jelek dijual dengan harga mahal (Kartajaya dan Sula, 2008: 168).

3. Melakukan promosi

Promosi merupakan alat untuk memperkenalkan produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Sebagus apapun dan secanggih apapun produk yang dihasilkan suatu perusahaan kalau ternyata tidak dipasarkan kepada konsumen, maka produk itu akan sia-sia.

Bentuk promosi yang dilakukan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* dilakukan melalui brosur, spanduk, majalah NU auliya, dan mulut ke mulut (*word of mouth*). Brosur digunakan oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* dengan tujuan memberikan penjelasan dari pemahaman tentang produk dan layanan jasa yang ditawarkan oleh mereka. Dan juga sebagai alat pelengkap promosi karena media lain memiliki keterbatasan dalam hal menyampaikan atau waktu yang begitu singkat sehingga belum tentu konsumen memahami apa yang dijelaskan dalam media itu. Spanduk digunakan oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* dengan tujuan memberikan informasi kepada masyarakat yang belum tau tentang Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'*. Majalah NU auliya

juga digunakan untuk memberikan informasi sekilas tentang Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*'.

Media yang lain berupa mulut ke mulut (*word of mouth*) digunakan kepada pelanggan yang puas atau tidak puas akan berbicara kepada temannya tentang pengalamannya dalam menerima jasa di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*' tersebut, sehingga *word of mouth* ini sangat besar pengaruhnya dan dampaknya terhadap pemasaran jasa dibandingkan dengan aktivitas komunikasi lainnya. *Word of mouth* juga terjadi di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*', mereka yang merasa puas dengan pelayanan yang diberikan akan memberitahu teman, tetangga dan rekan kerja mereka. Dulu juga pernah menggunakan media elektronik berupa radio Fast FM yang berada di Tegalrejo. Namun setelah cabang yang berada di Tegalrejo tutup, sampai sekarang belum mulai lagi untuk menggunakan media elektronik. (Wawancara dengan pihak marketing Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*', bapak Slamet pada tanggal 22 Mei 2017).

Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberi tahukan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. Adapun kegiatan yang termasuk dalam aktivitas promosi adalah periklanan, personal selling, promosi penjualan, dan publisitas. Promosi disini terkait

dengan besaran biaya promosi dan kegiatan promosi yang akan dilakukan. Tujuan yang diharapkan dari promosi adalah konsumen dapat mengetahui tentang produk tersebut dan pada akhirnya memutuskan untuk membeli produk tersebut (Al Arif, 2012: 13).

Promosi dalam tinjauan syariah harus sesuai dengan *sharia compliance* yang merefleksikan kebenaran, keadilan dan kejujuran kepada masyarakat. Segala informasi yang terkait dengan produk harus diberitahukan secara transparan dan terbuka sehingga tidak ada potensi unsur penipuan dan kecurangan dalam melakukan promosi. Promosi yang tidak sesuai dengan kualitas atau kompetensi, contohnya promosi yang menampilkan imajinasi yang terlalu tinggi bagi konsumennya, adalah termasuk dalam praktik penipuan dan kebohongan. Untuk itu promosi yang semacam tersebut sangat dilarang dalam Islam (Kartajaya dan Sula, 2008: 178).

4. Tempat sangat strategis

Setelah perusahaan berhasil menciptakan barang atau jasa yang dibutuhkan dan menetapkan harga yang layak, tahap berikutnya menentukan metode penyampaian produk/jasa ke pasar melalui rute-rute yang efektif hingga tiba pada tempat yang tepat, dengan harapan produk/jasa tersebut berada ditengah-tengah kebutuhan dan keinginan konsumen. Tempat yang strategis pun menjadi salah satu faktor penting dalam suatu pemasaran.

Lokasi yang dipilih oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* berada di dekat pasar Pucang dan pasar Grabag. Dengan lokasi yang strategis ini, Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* menjadi salah satu alternatif peminjaman ataupun pembiayaan dengan prinsip syariah baik dari pedagang pasar, pedagang kaki lima, maupun dari masyarakat sekitar pasar sendiri. Dan dari tempatnya juga tidak terlalu ramai, jadi untuk parkir juga nyaman. (Wawancara dengan manajer Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'*, bapak Thomas Yanto pada tanggal 3 April 2017).

Yang perlu diperhatikan dari keputusan mengenai tempat yaitu: sistem transportasi perusahaan, sistem penyimpanan, dan pemilihan saluran distribusi (Al Arif, 2012: 14).

Dalam menentukan *place* atau saluran distribusi, perusahaan Islami harus mengutamakan tempat-tempat yang sesuai dengan target market, sehingga dapat efektif dan efisien. Sehingga pada intinya, dalam menentukan *marketing mix* harus didasari pada prinsip-prinsip keadilan dan kejujuran (Kartajaya dan Sula, 2008: 183).

5. Melakukan jemput bola

Strategi dalam memasarkan yang dilakukan adalah menggunakan strategi "Jemput Bola" atau dalam manajemen pemasaran disebut strategi *direct selling*, yaitu karyawan mendatangi masyarakat untuk mengenalkan produk-produknya. Jadi dari staf marketing Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan

Syariah BMT *ANFA*' mendatangi nasabah yang ingin menabung baik di rumah, di pasar, sekolah, masjid, dan tempat nasabah yang lain. Strategi ini dilakukan agar masyarakat atau anggota merasa puas dan lebih terlihat akrab dengan karyawan sehingga tercipta rasa kekeluargaan dan keakraban dengan anggota. Strategi ini dapat dikatakan sangat efektif karena lembaga ini merupakan lembaga mikro yang bergantung pada dukungan masyarakat. (Wawancara dengan manajer Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*', bapak Thomas Yanto pada tanggal 3 April 2017).

Setelah Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*' menerapkan bauran pemasaran sebagai strategi pemasarannya dalam menarik para konsumen agar lebih banyak, maka setelah itu Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*' berusaha mempertahankan pelanggannya supaya tidak lari ke BMT pesaing dengan mempertahankan pelanggan tersebut. Dengan pelayanan yang memuaskan, maka secara tidak langsung nasabah tersebut akan mempromosikan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*' kepada temannya atau masyarakat yang ingin menabung.

Pada dasarnya pemasaran menjadi kebutuhan pada lembaga, baik yang bergerak di bidang laba ataupun nirlaba, mengingat perkembangan pasar dan persaingan yang semakin ketat. Strategi pemasaran merupakan ujung tombak dari suatu rencana pemasaran dan sangat diperlukan dalam suatu

perusahaan yang bertujuan agar rencana yang telah dibuat dapat terlaksana dan dapat dicapai sesuai dengan tujuan yang telah ditentukan serta diharapkan dapat meminimalisir hambatan-hambatan yang ada.

Program kerja yang ada di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* sendiri yaitu adanya mujahadah selapanan tiap jum'at legi ba'da jum'atan, ketika malam acara RAT diadakan mujahadah tiap tahun, tadarus tiap pagi/do'a bersama sebelum memulai kegiatan kerja, penyantunan anak yatim tiap bulan dan langsung masuk rekening. Dan penyantunan anak yatim sendiri juga dilakukan menjelang lebaran, dan biasanya digunakan untuk biaya sekolah dan lebaran. Adanya kegiatan membantu pembuatan spanduk/background untuk acara pengajian atau kegiatan lain.

Langkah untuk menghadapi pesaing yang ada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* yaitu dengan memberikan bagi hasil yang lebih banyak dari BMT lain. Dari Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* memberikan bagi hasil 1,8%, sedangkan dari BMT lain memberikan bagi hasil 2% sampai 2,5%. Kesepakatan antara Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* dan peminjam/nasabah harus ada akad. Ketika nasabah ingin meminjam uang sepuluh juta cukup dengan pengelola saja dan diatas sepuluh juta harus dengan notaris. Lalu akad yang digunakan yaitu bagi hasil dengan nisbah keuntungan 50%:50%.

Tapi di lapangan memang sulit untuk diterapkan, apalagi banyak pengusaha-pengusaha kecil dan akhirnya tidak ada pembukuan. Dan kendala dari pemasaran sendiri sulit untuk bisa membagi 50%:50%. Jadi akad yang awal sama dengan yang lain yaitu akad berada di depan dengan istilah tawar menawar/nego. Yaitu pinjam sekian akan memberikan keuntungan sekian, dan setelah berjalan beberapa bulan dari penasehat syariah tidak membolehkan, tetap harus akad 50%:50%.

Setelah berjalan beberapa bulan tidak ada pembukuan, orang yang meminjam walaupun mendapat keuntungan banyak tetap memberikan keuntungan sedikit dan BMT dirugikan. Setelah dievaluasi dengan memberikan gambaran kalau BMT untung sekian dan rugi sekian ternyata boleh dan tidak mengikat. Jadi jika kita memberikan setara 1,8 BMT untung dan jika di bawah itu BMT rugi. Tapi kalau betul-betul tidak untung dan mengembalikan modal tiap bulan itu tidak memberikan bagi hasil tidak masalah. Dan dari pokoknya juga Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* tidak menuntut, tapi jika tidak mengangsur pokok tetap ada denda. (Wawancara dengan manajer Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'*, bapak Thomas Yanto pada tanggal 3 April 2017).

Dari pemasaran yang dilakukan di Program kerja yang ada di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* sendiri yaitu adanya mujahadah selapanan tiap jum'at legi ba'da jum'atan, ketika malam acara RAT diadakan

mujahadah tiap tahun, tadarus tiap pagi/do'a bersama sebelum memulai kegiatan kerja, penyantunan anak yatim tiap bulan dan langsung masuk rekening. Dan penyantunan anak yatim sendiri juga dilakukan menjelang lebaran, dan biasanya digunakan untuk biaya sekolah dan lebaran. Adanya kegiatan membantu pembuatan spanduk/background untuk acara pengajian atau kegiatan lain.

Strategi yang diterapkan untuk memenuhi target yang diinginkan dalam pengelolaan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* ini, menggunakan dua klasifikasi pendekatan:

a. Rencana Strategis.

- Sebagai karakteristik BMT, maka sasaran pembiayaan yang diutamakan adalah pengusaha kecil yang memiliki turnover usaha yang cepat.
- Menciptakan Customer Base dan kelompok masyarakat yang diharapkan mampu menunjang basis operasional BMT.

b. Target Market

Sasaran target market BMT adalah:

- Pengembangan usaha sektor industri dan kerajinan rumah tangga
- Pedagang perantara, pengecer berupa usaha warung, kios dan toko serta kerjasama dengan grosir.
- Dan lain-lain.

Upaya yang dilakukan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA* ' untuk mendapatkan nasabah adalah

- a. Dengan mendatangi masyarakat dengan menawarkan produk dan pembiayaan yang ada di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA* '.
- b. Lalu dari pihak marketing memberikan penjelasan gambaran produk dan pembiayaan untuk bisa lebih dipahami oleh masyarakat sekitar.
- c. Dan dengan cara pendekatan persuasif untuk memanfaatkan nasabah yang telah menjadi anggota di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA* ' dengan menyampaikan dari mulut ke mulut (*word of mouth*), melalui pelayanan baik, dan juga dengan menggunakan spanduk dan brosur kepada masyarakat yang belum tau tentang Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA* ' agar mau bergabung menjadi anggota nasabah Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA* '.

Dalam melakukan pembiayaan *mudharabah* di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA* ' tidak ada batasan untuk nasabah yang ingin melakukan pembiayaan *mudharabah* tersebut. Dan untuk dana atau pinjaman untuk *mudharib* sendiri juga tidak dibatasi. Biasanya Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA* ' sendiri memiliki dana cadangan untuk pembiayaan *mudharabah*. Hal ini dilakukan

supaya penabung/peminjam tidak kecewa dengan pelayanan yang ada. Dan selama dana masih ada/aman masih bisa dilakukan penyaluran dana seperti pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan lainnya. Dan selama ini juga dana yang ada malah melebihi, jadi untuk pelemparan terlalu sedikit dan harus ditekan dengan hati-hati. Uang yang di bank dan yang disalurkan hampir seimbang, jadi untuk modal itu aman dan pendapatan tiap bulan naik. Dari marketing juga harus ada target untuk bulanan sehingga selalu ada masukan sekian, dan melempar sekian. Tapi dari marketing biasanya tercapai target kotor dan jarang terpenuhi/mendekati. (Wawancara dengan staf marketing Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'*, bapak Slamet pada tanggal 22 Mei 2017).

Untuk angsuran dana yang dipinjam oleh nasabah memiliki jangka waktu satu bulan. Dan biasanya untuk melakukan angsuran pembiayaan ditetapkan dari Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* setiap tanggal 5. Dan masih diberi kelonggaran waktu untuk mengembalikan dana selama satu minggu. Namun bila dari nasabah melebihi waktu yang ditentukan oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* maka diberikan sanksi/denda sesuai dengan kesepakatan. Jika nasabah tidak membayar angsuran dalam jangka waktu lama maka dari Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* menggadaikan jaminan BPKP motor dari nasabah. Namun untuk jaminan

sertifikat ketika macet total lama dan belum mengangsur maka sertifikat tersebut tetap kembali. (Wawancara dengan manajer Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*’, bapak Thomas Yanto pada tanggal 3 April 2017).

Peran dari ulama sendiri sangat banyak karena dalam membangun Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*’ sendiri disosialisasikan selama satu tahun untuk mengeluarkan sistem syariah, sedangkan yang lainnya sudah terbiasa menggunakan konvensional. Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*’ sendiri berada di bawah perlindungan NU. Dan dari nasabah sendiri mayoritas NU karena letak Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*’ berada di wilayah NU. Walaupun ada dari nasabah yang bukan NU dan non-Islam yang menabung dan melakukan pembiayaan di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*’ ini.

Peran dan hubungan mutualisme dari Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*’ dan NU sendiri yaitu dengan setiap akhir tahun memberikan pembagian hasil dari Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*’. Jadi ada kerjasama dan dari pihak marketing sendiri memberikan tembusan lewat pengurus-pengurus NU dan BANOM kecamatan Secang dan Grabag untuk bisa membantu mencari nasabah. Lalu dari kerjasama tersebut dari pihak Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*’ memberikan hasil dari

pendapatan untuk disisihkan kepada pengurus NU dan BANOM sebagai simbol adanya hubungan mutualisme dan kerjasama yang telah dilakukan. Peran Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*' dalam mengelola dana berupa zakat, infak, dan shodaqoh (ZIS) masih terbatas dari dalam, jadi dari luar belum ada. Dan yang sementara ini bergantung pada bagi hasil tabungan 2,5% dari tabungan dan 2,5% dari keuntungan bersih. Jadi rata-rata yang mengelola dari manajer sendiri seperti standar dan belum setor.

Untuk mempermudah nasabah yang ingin menabung dari marketing datang ke rumah/pasar agar nasabah tidak perlu datang ke Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*' untuk menabung. Dengan istilahnya seperti jemput bola agar memudahkan nasabah. Dan nasabah juga bisa datang langsung ke Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*' untuk menabung dan melakukan pembiayaan. (Wawancara dengan manajer Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*', bapak Thomas Yanto pada tanggal 3 April 2017).

C. Faktor Pendukung Dan Penghambat Strategi Pemasaran Pembiayaan Mudharabah Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT ANFA' Magelang dalam Perspektif Manajemen Bisnis Islam

1. Faktor pendukung

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* mempunyai SDM yang kompeten dibidangnya, ini sangat membantu dalam hal proses mencari nasabah. Marketingnya sangat menguasai target pasar dan cara penyampaian kepada nasabah dapat mudah dimengerti, ini akan memperlancar dan mempermudah para nasabah untuk memahaminya. Disamping itu dari pihak Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* sendiri dalam hal pelayanan bersifat sangat ramah dan terbuka kepada nasabah jika ada yang ingin bertanya-tanya maka dengan senang hati akan dijawab dengan setulus hati. Selain itu adanya kerjasama dan peran ulama NU yang sudah mempunyai ikatan emosional yang dekat menjadikan masyarakat nyaman dan percaya kepada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* ini. Adanya brosur, spanduk, dan majalah NU aulia sebagai media penyampaian informasi tentang produk kepada masyarakat.

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA'* memberikan tawaran pembiayaan *mudharabah* untuk mempermudah melakukan usaha dan sebagai penguatan

modal dan untuk mengembangkan usahanya, memberikan bagi hasil yang besar sehingga menjadi timbangan bagi nasabah agar menggunakan produk tabungan dan pembiayaannya, adanya informasi dari mulut ke mulut dikalangan para nasabah, dan disertai antusiasnya para nasabah untuk melakukan pembiayaan *mudharabah* di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*'.

2. Faktor penghambat

Sedangkan faktor penghambat yang dimiliki oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*' ini yaitu masih rendahnya penerapan manajemen yang ada disini, adanya beberapa BMT lain yang ada di Kabupaten Magelang yang menjadi pesaing, dan juga staf Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*' yang masih memiliki kemampuan rendah dibidang-bidang tertentu. Semakin tingginya tingkat pengetahuan masyarakat dan kritis dalam menyikapi produk Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT *ANFA*' yang ada. Dan juga semakin ketatnya persaingan antar BMT di Kabupaten Magelang agar mendapatkan nasabah yang banyak.