

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

3.1 Profil KJKS BMT Fastabiq Pati

KJKS merupakan singkatan dari Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah yang mempunyai dua fungsi yakni Baitul Maal misi social sedangkan Baitut tammil mengemban misi bisnis. Dua misi tersebut sekaligus merupakan keunggulan KJKS dibanding lembaga keuangan mikro lain.

Pendiri KJKS "BMT Fastabiq Pati" adalah Pimpinan Daerah Pemuda Muhammadiyah Pati sebagai sarana dakwah dan kader dakwah. KJKS BMT Fastabiq Pati, didirikan atas beberapa pertimbangan atas dasar:

1. Mukhtamar Pemuda Muhammadiyah ke XI di Pekanbaru Riau tanggal 1 sampai 4 juli 1998, merupakan inspirasi membangun ide melalui diskusi di perjalanan darat (dalam bis) selam 4 hari, dari Semarang menuju Riau. Muhammad Ridwan, Muhammad Sapuan, Abdul Hadi, Ahmad Mubasyirin, Abdul Wahid, merupakan utusan dari Pimpinan Daerah Pemuda Muhammadiyah Pati.
2. Atas dasar kenyataan di atas maka diadakan kajian Intensif solusi keprihatinan kondisi tersebut, dan lahirlah gagasan ide untuk mendirikan keuangan syari'ah sebagai media kaderisasi dan kemandirian keuangan.

3.1.1 Tahapan Pendirian KJKS BMT Fastabiq

1. Gagasan ide tersebut di atas ditindak lanjuti oleh pimpinan daerah pemuda Muhammadiyah Pati dengan mengadakan rapat pada hari sabtu tanggal 25 Juli 1998 di SMA Muhammadiyah Pati. Yang dihadiri oleh 33 orang dan memutuskan membentuk badan usaha otonom yang dinamakan Baitul Mal Wat Tamwil Fastabiq yang selanjutnya disingkat BMT Fastabiq.
2. Hari Senin tanggal 27 Juli 1998 hasil rapat diajukan ke kantor koperasi kabupaten Pati untuk mendapat pengesahan oleh menteri negara koperasi dan usaha kecil menengah.
3. Dengan payung hukum kopoerasi serba usaha (KSU) Fastabiq yang akta pendiriaannya disahkan oleh menteri koperasi pengusaha kecil dan mengengah melalui SK Nomor: 011 / BH / KDK. 11. 9 / X / 1998 tanggal 31 Oktober 1998, secara resmi mulai beroperasi tanggal 18 November 1998 yang merupakan tonggak berdirinya BMT Fastabiq.
4. Berdasarkan rapat anggota khusus pada tanggal 9 Oktober 2004 diputuskan perubahan AD/ART menjadi KJKS (koperasi jasa keuangan syari'ah) BMT Fastabiq. Berdasarkan keputusan Bupati Pati a.n. menteri negara koperasi dan usaha kecil menengah Nomor 518/758/V/2006 tentang pengesahan akta perubahan anggaran dasar KSU Fastabiq, tertanggal 27 Mei 2006, memutuskan, mengesahkan

akta perubahan anggaran dasar koperasi jasa keuangan syari'ah BMT Fastabiq, untuk selanjutnya disebut: KJKS BMT Fastabiq, dengan badan hukum Nomor: 011 a/BH/PAD/V/2006.

5. Pada hari sabtu tanggal 24 Januari 2009, bertenpat di Ruang Fastabiq Convention Centre jalan raya Pati Tayu km 4 Pati telah dilaksanakan Rapat Anggota Khusus (RAK) perubahan anggaran dasar KJKS BMT Fastabiq Pati tentang perubahan pengembangan wilayah tingkat Jawa Tengah.
6. Hasil rapat anggota Khusus di atas telah mendapat pengesahan perubahan anggaran dasar dari pemerintah provinsi Jawa Tengah dinas koperasi dan usaha mikro kecil dan menengah dengan Keputusan Gubernur Jawa Tengah No. 07/PAD/KDK.11/IV/2009 tanggal 7 April 2009, tentang pengesahan perubahan anggaran dasar KJKS BMT Fastabiq badan hukum Nomor 011/BH.199/X/1998, tanggal 31 Oktober 1998. Dan dari gagasan ide-ide dari pemrakarsa berdirinya lembaga keuangan syari'ah profil lembaga KJKS BMT Fastabiq Pati.

3.1.2 Visi Dan Misi KJKS BMT Fastabiq Pati

Visi :

- a. Menjadikan koperasi jasa keuangan syari'ah yang unggul dan terpercaya.

Misi :

- a. Mengedepankan dan membudayakan transaksi ekonomi sesuai nilai-nilai syari'ah.
- b. Menjunjung tinggi akhlakul karimah dalam mengelola amanah umat.
- c. Mengutamakan kepuasan dalam melayani anggota.
- d. Menjadi KJKS yang tumbuh dan berkembang secara sehat.
- e. Meningkatkan kesejahteraan anggota dan melakukan pembinaan kaum dhuafa.

3.1.3 Tujuan BMT Fastabiq

- a. Meningkatkan kesejahteraan anggota dan pengelola dengan mengedepankan nilai-nilai syari'ah, menjunjung tinggi akhlakul karimah, serta mengutamakan kepuasan anggota.

3.1.4 Prestasi Yang Di Capai

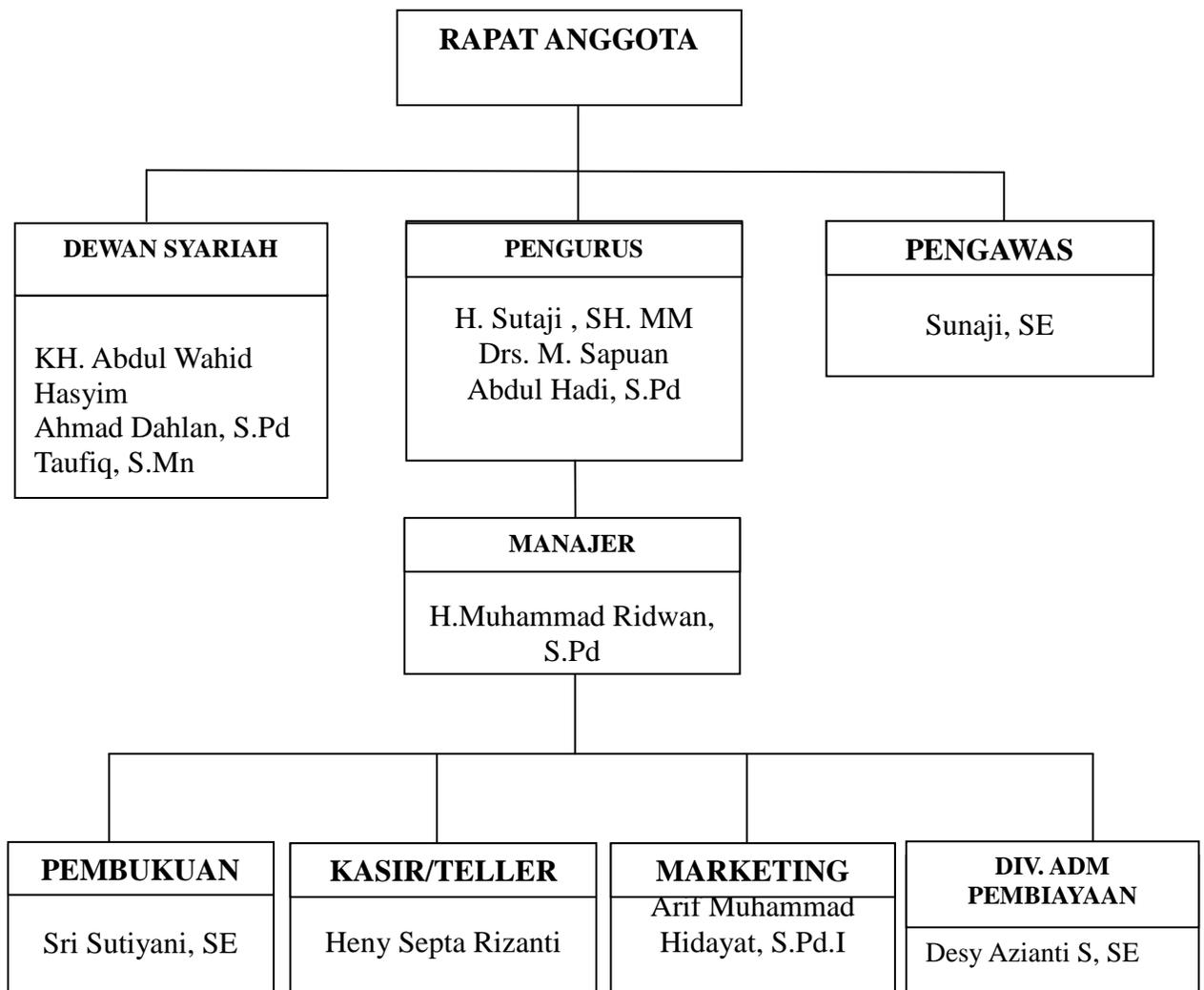
- a. Mendapatkan pengakuan di wilayah jawa tengah dari dinas koperasi dan UMKM Jawa Tengah.
- b. Masuk laporan daerah dan penayangan di TVRI pada bulan mei 2010.
- c. Menjadi Icon koperasi syariah di wilayah jawa tengah (di lihat dari banyaknya peserta study banding dari lembaga-lembaga keuangan lainnya yang berasal dari kota lain se-Jawa Tengah.

- d. Koperasi jasa keuangan syariah yang mengedepankan baitul maal (mempunyai 2 (dua) unit mobil sosial, 1 (satu) unit ambulance dan tempat pelatihan bagi masyarakat).

3.1.5 Struktur Organisasi KJKS BMT Fastabiq

Gambar 1

**STRUKTUR ORGANISASI
KOPERASI BMT FASTABIQ PATI**



a. Kantor-kantor cabang KJKS BMT Fastabiq

1. Kantor cabang Wedarijaksa
2. Kantor cabang Gabus
3. Kantor cabang Tayu
4. Kantor cabang Kayen
5. Kantor cabang Tlogowungu
6. Kantor cabang Margoyoso
7. Kantor cabang Winong
8. Kantor cabang Trangkil
9. Kantor cabang Juana
10. Kantor cabang Sleko
11. Kantor cabang Tambaharjo
12. Kantor cabang Tambakromo
13. Kantor cabang Ngablak

3.1.6 Penilaian Kesehatan (Cukup Sehat)

No Uraian Satuan Posisi Des 2009

1. Modal Sendiri	Rp 65.630.000,00
2. Pinjaman Yang Diberikan	Rp 32.017.467.779.68
3. Simpanan	Rp 40.083.729.344.33
4. Cadangan	Rp 129.791.868,00
5. Modal Penyertaan	Rp 1.668.925.000,00
6. Asset	Rp 43.296.088.741.46

7. Volume Usaha	Rp 6.319.978.550.00
8. SHU	Rp 355.587.314.24

3.2 Peran Pembiayaan Syariah Dan Marketing Syariah Terhadap Peningkatan Perekonomian Pedagang Di Pasar Trangkil Pati

3.2.1. Peran Pembiayaan Syariah Terhadap Peningkatan Perekonomian Pedagang Di Pasar Trangkil Pati

3.2.1.1 Produk Layanan dalam Proses Pembiayaan oleh BMT Fastabiq

1. Simpanan *Mudhārabah* Sukarela Lancar

Didasarkan atas akad *Mudhārabah*, adalah akad antara dua pihak sebagai *Shahibul Maal* (Penyedia Modal) dan pihak lain sebagai *Mudharib* (Pengelola Modal). Atas kerjasama ini berlaku bagi hasil dengan nisbah yang telah disepakati. Keutamaannya antara lain :

- a. Penyetoran dan Penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu
- b. Dapat dijadikan jaminan pembiayaan
- c. Layanan jemput bola, oleh petugas kami ke tempat tujuan anda
- d. Bebas biaya administrasi bulanan
- e. Nisbah bagi hasil = 28% : 72%

2. Simpanan *Mudhārabah Qurban*

Simpanan dengan akad *Wadiah Yadhomanah* yang merupakan simpanan yang di design untuk membantu mewujudkan niat anggota untuk pembelian hewan qurban secara terencana. Menyembelih hewan qurban setiap tahun merupakan kewajiban setiap muslim yang mampu. Persiapkan dana Anda untuk menunaikan ibadah qurban setiap tahunnya. Simpanan Qurban dapat membantu Anda mempersiapkan dana untuk kebutuhan pembelian hewan qurban.

3. Simpanan *Mudhārabah* Pelajar Prestasi

Simpanan yang dikhususkan untuk anak-anak usia sekolah. Simpanan dengan akad *mudhārabah* ini dibuat dengan tujuan untuk melatih anak-anak gemar menabung dan bisa memenuhi kebutuhan sekolah secara mandiri dan terencana.

4. Simpanan *Mudhārabah* Sukarela Berjangka

Didasarkan atas akad *Mudhārabah*, adalah akad antara dua pihak sebagai *Shahibul Maal* (Penyedia Modal) dan pihak lain sebagai *Mudharib* (Pengelola Modal). Atas kerjasama ini berlaku bagi hasil dengan nisbah yang telah disepakati. Keutamaannya antara lain :

- a. Sebagai Sarana Investasi Jangka Panjang
- b. Dapat dijadikan jaminan pembiayaan di KJKS Fastabiq
- c. Dilengkapi layanan jemput bola, untuk kemudahan transaksi baik setoran maupun penarikan diantar langsung oleh petugas kami ke tempat tujuan Anda.
- d. Jangka Waktu beragam dan bagi hasil kompetitif serta menguntungkan :
 - 3 Bulan = 45% : 55%
 - 6 Bulan = 50% : 50%
 - 12 Bulan = 55% : 45%

5. Simpanan *Mudhārabah* Masa Depan

Si Muda MaPan adalah produk simpanan dengan prinsip akad *mudhārabah mutlaqah*, yaitu perjanjian *mudhārabah* yang tidak mensyaratkan perjanjian tertentu (investasi tidak terikat). Simpanan tersebut direncanakan khusus untuk kebutuhan anggota di waktu yang akan datang. Manfaat Si Muda MaPan :

- a. Dengan Akad *Mudhārabah Muthlaqah* penyimpan dapat memperoleh bagi hasil dari hasil usaha yang insyaallah halal dan barokah.
- b. Bagi hasil yang diterima setiap bulannya akan ditambahkan ke simpanan, sehingga akan meningkatkan saldo pokok simpanan,

yang secara otomatis akan menambah lagi hasil secara proporsional.

c. Untuk simpanan jangka waktu minimal 3 tahun akan mendapatkan manfaat khusus yaitu akan dimasukkan ke dalam Keluarga Peduli Pendidikan, diantaranya :

- 1). Setiap tahun ajaran baru akan mendapatkan bingkisan peralatan sekolah.
- 2). Anggota yang sakit (*opname*) akan mendapatkan santunan Rp.200.000,-
- 3). Anggota yang meninggal dunia akan mendapatkan santunan sebesar Rp.1.000.000,-
- 4). Setiap anak didik yang berprestasi bisa diusulkan mendapatkan beasiswa

6. Simpanan *Mudhārabah* Haji Mabrus

Simpanan ini diadakan dengan maksud untuk membantu mewujudkan niat anggota untuk bersegera pergi ke tanah suci melalui ibadah umroh dengan nominal yang terjangkau setiap bulannya. Fleksibilitas yang kami tawarkan berupa persyaratan yang mudah dan setoran bulanan yang ringan, dengan jumlah anggota per kelompok 100 orang, Setoran per bulan hanya Rp. 333.000,- selama 60 kali setoran, anggota bisa menikmati ibadah

umroh selama 9 hari dengan fasilitas hotel berbintang serta pengurusan paspor dan visa oleh lembaga.

7. Simpanan *Mudhārabah* SUK

Surat Utang Koperasi (SUK) adalah sertifikat yang menunjukkan pengakuan utang kepada pemegang sertifikat yang dijamin pembayaran pokok dan voucher jasanya sesuai masa berlakunya.

a. Tujuan SUK :

- 1). Mendapatkan potensi pertumbuhan Modal Kerja Berjangka Panjang
- 2). Menciptakan atau menambah dana segar
- 3). Menambah kapasitas dalam memberikan atau menyalurkan pinjamannya
- 4). Mendayagunakan asset tagihan agar menjadi lebih produktif dan optimal.
- 5). Meningkatkan pendapatan bagi para pemegang SUK dengan risiko yang minimal.
- 6). Mengembangkan instrumen keuangan koperasi

b. Manfaat SUK :

- 1). Akan memperoleh pendanaan jangka panjang.
- 2). Meningkatkan kapasitas modal untuk disalurkan /dipinjamkan

3). Menciptakan alternatif berinvestasi

4). Memberikan jasa yang menarik dibandingkan menabung.

8. Pembiayaan *Mudhārabah*

Mudhārabah adalah bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak di mana pemilik modal (*shahibul amal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian di awal. Bentuk ini menegaskan kerja sama dengan kontribusi seratus persen modal dari pemilik modal dan keahlian dari pengelola.

Transaksi jenis ini tidak mewajibkan adanya wakil dari *shahibul maal* dalam manajemen proyek. Sebagai orang kepercayaan, *mudharib* harus bertindak hati-hati dan bertanggung jawab atas kerugian yang terjadi akibat kelalaian dan tujuan penggunaan modal untuk usaha halal. Sedangkan, *shahibul maal* diharapkan untuk mengelola modal dengan cara tertentu untuk menciptakan laba yang optimal.

a. Tipe *mudhārabah* :

1). *Mudhārabah Mutlaqah*:

Dimana *shahibul maal* memberikan keleluasaan penuh kepada pengelola (*mudharib*) untuk mempergunakan dana tersebut dalam usaha yang dianggapnya baik dan menguntungkan. Namun pengelola

tetap bertanggung jawab untuk melakukan pengelolaan sesuai dengan praktik kebiasaan usaha normal yang sehat (*uruf*).

2). *Mudhārabah Muqayyadah*:

Dimana pemilik dana menentukan syarat dan pembatasan kepada pengelola dalam penggunaan dana tersebut dengan jangka waktu, tempat, jenis usaha.

9. Pembiayaan *Musyārahah*

Musyārahah (*syirkah* atau *syarikah* atau serikat atau kongsi) adalah bentuk umum dari usaha bagi hasil di mana dua orang atau lebih menyumbangkan pembiayaan dan manajemen usaha, dengan proporsi bisa sama atau tidak. Keuntungan dibagi sesuai kesepakatan antara para mitra, dan kerugian akan dibagikan menurut proporsi modal. Transaksi *Musyārahah* dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai asset yang mereka miliki secara bersama-sama dengan memadukan seluruh sumber daya. Ketentuannya, antara lain :

- a. Pernyataan ijab dan kabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad).
- b. Pihak-pihak yang berkontrak harus sadar hukum, dan memperhatikan hal-hal berikut :

- 1). Setiap mitra harus menyediakan dana dan pekerjaan.
- 2). Setiap mitra memiliki hak untuk mengatur aset *musyārahah* dalam proses bisnis normal.
- 3). Setiap mitra memberi wewenang kepada mitra yang lain untuk mengelola aset dan masing-masing dianggap telah diberi wewenang untuk melakukan aktivitas *musyārahah* dengan memperhatikan kepentingan mitranya, tanpa melakukan kelalaian yang disengaja.
- 4). Seorang mitra tidak diizinkan untuk mencairkan dana atau menginvestasikan dana untuk kepentingannya sendiri.

10. Pembiayaan *Murābahah*

Murābahah adalah perjanjian jual-beli antara BMT dengan nasabah. BMT membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara BMT dan nasabah. Ketentuan-ketentuan dalam pembiayaan *murābahah* :

- a. BMT dan nasabah harus melakukan akad *murābahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.

- c. BMT membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. BMT membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. BMT harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- f. BMT kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini BMT harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak BMT dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i. Jika BMT hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik BMT .

11. Pembiayaan *Ijārah*

Ijārah adalah akad pemindahan hak penggunaan/ pemanfaatan atas barang atau jasa melalui pembayaran sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/ milkiyyah*) atas barang itu sendiri. *Ijarah muntahia bi tamlik*, disebut juga *ijarah wal iqtina'* adalah perpaduan antara kontrak jual-beli dan sewa, atau dengan kata lain akad sewa yang diakhiri pemindahan kepemilikan ke tangan penyewa, biasa dikenal dengan sewa beli. Ketentuan-ketentuan dalam pembiayaan *ijārah*:

- a. *Mu'jir* dan *musta'jir*, yaitu orang yang melakukan akad sewa menyewa atau upah mengupah. *Mu'jir* adalah orang yang memberikan upah, atau orang yang menyewakan sesuatu. Sedangkan *Musta'jir* adalah orang yang menerima upah untuk melakukan sesuatu, atau orang yang menyewa sesuatu. Disyaratkan kepada *mu'jir* dan *musta'jir* adalah orang yang baligh, barakal, cakap melakukan *tasharruf* (mengendalikan harta), saling meridhai. Juga disyaratkan mengetahui manfaat barang yang diakadkan sehingga dapat mencegah perselisihan. Sighat ijab qabul antara *mu'jir* dan *musta'jir*. *Ujrah* (Upah /harga sewa), disyaratkan diketahui jumlahnya oleh kedua belah pihak.

- b. Barang yang disewakan (*al-ma'qud 'alaih*), atau sesuatu yang dikerjakan dalam upah-mengupah. Syaratnya : objek akad dapat dimanfaatkan kegunaannya, dapat diserahkan kepada penyewa berikut kegunaannya, manfaat dari benda yang disewa termasuk perkara mubah dan bukan hal yang diharamkan, benda yang disewakan kekal '*ain* (zat)-nya hingga waktu yang ditentukan dalam akad.

12. Pembiayaan *Qordul Hasan*

Pembiayaan *Qardhul Hasan* adalah jenis Pembiayaan yang diberikan kepada pihak yang membutuhkan dengan kriteria tertentu. Pinjaman ini bersifat sosial, sehingga peminjam hanya mengembalikan sejumlah pokok Pembiayaan tanpa tambahan bagi hasil/margin/fee.¹

Dari hasil wawancara dengan salah satu pegawai BMT Fastabiq bagian divisi administrasi pembiayaan yaitu Desy Azianti SE, banyak sekali peran BMT bagi pedagang di Pasar Trangkil selain memberikan tambahan modal agar perekonomiannya meningkat, dari hasil wawancara beliau menyatakan peran BMT bagi para pedagang yang menjadi nasabah, antara lain :

¹ Wawancara dengan Ketua Pengurus KJKS BMT Fastabiq Bp. H. Sutaji, SH. MM./20/06/2012/10.00
WIB

1. Di BMT tidak ada bunga tapi margin dan menggunakan prinsip bagi hasil.
2. Pinjamannya mudah dan tidak memakai jaminan.
3. Menggunakan akad syariah yang di dalamnya terdapat kesepakatan bersama yang diharapkan tidak memberatkan salah satu pihak.²

Dalam penelitian ini untuk peneliti juga melakukan wawancara dengan para pedagang di pasar Trangkil yang menjadi nasabah di BMT Fastabiq cabang pasar Trangkil untuk memperkuat hasil penelitian.

Pedagang di Pasar Trangkil yang menggunakan jasa pelayanan pembiayaan syariah di BMT Fastabiq Pati yaitu sebanyak 66 nasabah. Dalam penelitian ini siapa saja yang ditemui oleh peneliti yang sedang melakukan transaksi pembiayaan syariah di BMT Fastabiq dijadikan sebagai , sebanyak 10 nasabah.

Dari hasil wawancara dengan Ibu Erna salah satu pedagang pakaian di pasar Trangkil, untuk pandangan (pendapat) beliau mengenai lembaga tersebut cukup baik karena BMT memberikan pinjaman modal. Untuk mengenai biaya administrasi menjadi anggota hanya membutuhkan biaya sedikit. Dan beliau juga pernah menggunakan layanan jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak pegawai BMT Fastabiq yaitu yang berupa pinjaman *musyārahah* dengan pembayaran secara bulanan. Setelah menggunakan jasa atau produk BMT tersebut beliau merasa sangat terbantu dan perkembangan

² Hasil wawancara dengan Desy Azianti, SE, divisi administrasi pembiayaan. 31/12/2012/09.00 wib

ekonominya lebih baik dan bisa dikatakan lebih meningkat daripada sebelumnya. Yang dulu pendapatannya perhari pas-pasan sekarang sudah bisa untuk memenuhi kebutuhan yang lain. Begitupun dengan kerabat-kerabatnya yang juga menggunakan jasa BMT juga mengalami peningkatan ekonomi yang lebih baik.³

Dari hasil wawancara dengan Ibu Hindarsih salah satu pedagang daging di pasar Trangkil, untuk pandangan (pendapat) beliau mengenai lembaga tersebut cukup baik karena BMT Fastabiq memberikan pinjaman modal. Beliau pernah menggunakan layanan jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak pegawai BMT yaitu yang berupa pinjaman *musyārahah*. Dan setelah menggunakan jasa atau produk BMT Fastabiq tersebut beliau merasa sangat terbantu dalam permodalan karena mendapatkan tambahan modal dan perkembangan ekonominya lebih baik dan meningkat daripada sebelumnya karena adanya bantuan dalam permodalan. Yang dulunya modalnya hanya sedikit sekarang keuntungannya perhari meningkat sangat tinggi. Begitupun dengan kerabat-kerabatnya yang juga menggunakan jasa BMT yang berupa *musyārahah* juga mengalami peningkatan ekonomi yang lebih baik.⁴

Dari hasil wawancara dengan Ibu Sunarsih salah satu pedagang kelapa di pasar Trangkil, untuk pandangan (pendapat) beliau mengenai

³ Wawancara dengan Bu Erna, pedagang pakaian di pasar Trangkil./25/06/2012/09.00 WIB

⁴ Wawancara dengan Bu Hindarsih, pedagang daging di pasar Trangkil./25/06/2012/09.15 WIB

lembaga tersebut cukup baik karena BMT memberikan pinjaman modal. Biaya administrasi sedikit, tidak mengeluarkan banyak uang. Beliau juga pernah menggunakan layanan jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak pegawai BMT Fastabiq yaitu yang berupa pinjaman *musyārahah*, dan setelah menggunakan jasa atau produk BMT tersebut beliau merasa sangat terbantu dalam permodalan karena mendapatkan tambahan modal dan perkembangan ekonominya lebih baik dan meningkat daripada sebelumnya karena adanya bantuan dalam permodalan. Yang dulu keuntungannya perhari hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari sekarang bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang lain. Begitupun dengan temannya yang juga menggunakan jasa BMT Fastabiq yang berupa musyarakat juga mengalami peningkatan ekonomi yang lebih baik.⁵

Dari hasil wawancara dengan Ibu Wijiyati salah satu pedagang tempe di pasar Trangkil, untuk pandangan (pendapat) beliau mengenai lembaga tersebut cukup baik karena BMT Fastabiq memberikan pinjaman modal. Beliau juga pernah menggunakan layanan jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak pegawai BMT yaitu yang berupa pinjaman *musyārahah*, dan setelah menggunakan jasa atau produk BMT Fastabiq tersebut beliau merasa terbantu, yang dulu keuntungannya perhari hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari sekarang bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang lain. Dan kerabat-kerabat serta teman-

⁵ Wawancara dengan Bu Sunarsih, pedagang kelapa di pasar Trangkil./25/06/2012/09.30 WIB

teman beliau juga banyak yang berhasil dalam artian meningkat perekonomiannya.⁶

Dari hasil wawancara dengan Ibu Sudarmi salah satu pedagang sayuran di pasar Trangkil, beliau telah menjadi anggota BMT Fastabiq sejak beberapa tahun yang lalu. Beliau menggunakan layanan jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak pegawai BMT Fastabiq yaitu yang berupa simpan pinjam. Untuk peminjaman modal kalau dibilang butuh memang butuh tapi sampai saat ini beliau masih belum tertarik untuk meminjam tambahan modal dari BMT Fastabiq. Sedangkan kerabat-kerabat dan teman-teman beliau yang mengambil pinjaman modal dari BMT Fastabiq sudah banyak yang berhasil dalam artian perekonomiannya semakin membaik.⁷

Dari hasil wawancara dengan Ibu Wijiati salah satu pedagang peralatan dapur di pasar Trangkil, untuk pandangan (pendapat) beliau mengenai lembaga tersebut sangat baik karena sudah 3 tahun menjadi anggota BMT Fastabiq. Beliau pernah menggunakan layanan jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak pegawai BMT Fastabiq yaitu yang berupa pinjaman *musyārahah*, dan setelah menggunakan jasa atau produk BMT tersebut beliau merasa sangat terbantu dalam permodalan karena mendapatkan tambahan modal dan perkembangan ekonominya lebih baik dan meningkat daripada sebelumnya karena adanya bantuan dalam

⁶ Wawancara dengan Bu Wijiyati, pedagang tempe di pasar Trangkil./25/06/2012/09.45 WIB

⁷ Wawancara dengan Bu Sudarmi, pedagang sayuran di pasar Trangkil./25/06/2012/10.00 WIB

permodalan. Yang dulu keuntungannya perhari hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari sekarang bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang lain. Begitupun dengan temannya yang juga menggunakan jasa BMT yang berupa musyarakat juga mengalami peningkatan ekonomi yang lebih baik.⁸

Dari hasil wawancara dengan Ibu Darsih salah satu pedagang buah di pasar Trangkil, untuk pandangan (pendapat) beliau mengenai lembaga tersebut cukup baik karena BMT memberikan pinjaman modal. Beliau pernah menggunakan layanan jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak pegawai BMT *fastabiq* yaitu yang berupa pinjaman *musyarakah*, beliau merasa sangat terbantu dalam permodalan karena mendapatkan tambahan modal dan perkembangan ekonominya lebih baik dan meningkat daripada sebelumnya karena adanya bantuan dalam permodalan. Yang dulu keuntungannya perhari hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari sekarang bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang lain.⁹

Dari hasil wawancara dengan Ibu Sumiati salah satu pedagang makanan ringan di pasar Trangkil, untuk pandangan (pendapat) beliau mengenai lembaga tersebut cukup baik karena BMT memberikan pinjaman modal. Beliau juga pernah menggunakan layanan jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak pegawai BMT *Fastabiq* yaitu yang berupa pinjaman

⁸ Wawancara dengan Bu Wijiati, pedagang peralatan dapur di pasar Trangkil./25/06/2012/10.15 WIB

⁹ Wawancara dengan Bu Darsih, pedagang buah di pasar Trangkil./25/06/2012/10.30 WIB

musyārahah, beliau merasa sangat terbantu dalam permodalan karena mendapatkan tambahan modal dan perkembangan ekonominya lebih baik dan meningkat daripada sebelumnya karena adanya bantuan dalam permodalan. Begitupun dengan temannya yang juga menggunakan jasa BMT Fastabiq yang berupa *musyarakat* juga mengalami peningkatan ekonomi yang lebih baik. Yang dulu keuntungannya perhari hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari sekarang bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang lain.¹⁰

Dari hasil wawancara dengan Ibu Tuminah salah satu pedagang sembako di pasar Trangkil, untuk pandangan (pendapat) beliau mengenai lembaga tersebut cukup baik karena BMT Fastabiq memberikan pinjaman modal. Beliau juga pernah menggunakan layanan jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak pegawai BMT Fastabiq yaitu yang berupa pinjaman *mudhārabah*, dan setelah menggunakan jasa atau produk BMT tersebut beliau merasa sangat terbantu dalam permodalan karena mendapatkan tambahan modal dan perkembangan ekonominya lebih baik dan meningkat daripada sebelumnya karena adanya bantuan dalam permodalan. Yang dulu keuntungannya perhari hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari sekarang bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang lain.¹¹

¹⁰ Wawancara dengan Sumiati, pedagang makanan ringan di pasar Trangkil./25/06/2012/10.45 WIB

¹¹ Wawancara dengan Tuminah, pedagang sembako di pasar Trangkil./25/06/2012/11.00 WIB

Dari hasil wawancara dengan Ibu Wahyuni salah satu pedagang plastik di pasar Trangkil, beliau kurang begitu mengetahui tentang istilah Baitul Mal Watamwil (BMT) dan untuk pandangan (pendapat) beliau mengenai lembaga tersebut kurang begitu mengerti karena tidak pernah mengambil pinjaman modal dari lembaga tersebut. Tapi beliau memiliki saudara yang menggunakan jasa pembiayaan syariah dari BMT Fastabiq yang berupa *mudhārabah* mengalami peningkatan ekonomi yang lebih baik.¹²

Berdasarkan data hasil wawancara yang telah dijelaskan diatas dari beberapa pedagang dipasar Trangkil yang mendapatkan pembiayaan syariah dari BMT Fastabiq, pandangan mereka mengenai lembaga tersebut sangat baik karena BMT memberikan pinjaman modal. Kebanyakan dari mereka menggunakan layanan jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak pegawai Bank Syariah yaitu yang berupa pinjaman *musyarakah* dengan pembayaran secara bulanan agar tidak memberatkan nasabah, sehingga mereka tertarik untuk mengambil tambahan modal dari BMT Fastabiq karena dengan modal itu dapat dijadikan tambahan modal untuk perekonomiannya. Dan ternyata setelah menggunakan jasa atau produk pembiayaan syariah tersebut mereka merasa sangat terbantu dan perkembangan ekonominya lebih baik dan meningkat daripada sebelumnya. Begitupun dengan kerabat-kerabat mereka yang juga menggunakan jasa pembiayaan syariah juga mengalami

¹² Wawancara dengan Wahyuni, pedagang plastik di pasar Trangkil./25/06/2012/11.15 WIB

peningkatan ekonomi yang lebih baik. Yang dulu keuntungannya perhari hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari sekarang bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang lain.

3.2. Peran Marketing Syariah Terhadap Peningkatan Perekonomian Pedagang Di Pasar Trangkil Pati

3.2.1 Marketing Syariah di BMT Fastabiq Pati

Untuk melakukan kegiatan pemasaran, BMT Fastabiq Pati mempunyai marketing syariah tersendiri yaitu sebagai berikut:

1. Meluruskan niat

Langkah pertama yang di lakukan oleh BMT Fastabiq sebelum memasarkan produknya adalah dengan meluruskan niat dengan selalumenyebut nama Allah dan selalu mendekatkan tindakan dengan misi BMT yang telah di tetapkan, dilandasi keyakinan bahwa memasarkan produk BMT juga merupakan salah satu bagian penting dari serangkaian perjuangan menegakan hukum Allah dan dakwah menuju jalan yang benar dengan berusahasemaksimal mungkin dalam memasarkan produk BMT Fastabiq dan pantang menyerah menghadapi segala tantangan karena pertolongan Allah pasti akan datang.

2. Sistem jemput bola

Sama seperti BMT lainnya, BMT Fastabiq juga menggunakan sistem jemput bola yaitu petugas langsung mendatangi nasabah di rumah-rumah atau ditempat mereka berusaha. Karena petugas lebih leluasa dalam menjelaskandan memasarkan produk BMT Fastabiq kepada calon nasabah.

3. Seluruh karyawan sebagai marketing dan DAI

Seluruh karyawan di BMT Fastabiq bisa difungsiksn sebagai karyawan dengan control utama adalah manajer marketing, yang bertujuan selain membantu marketing BMT, supaya seluruh pegawai BMT Fastabiq bisa terjadi transfer ilmu antar pegawai BMT Fastabiq. Selain menjadi marketing di BMT Fastabiq seluruh karyawan juga sebagi Dai dan sering di minta untukmemasarkan produk sangat efektif, selain dapat bertukar ilmu sambil berda'wah.

4. Memperluas jaringan dengan menambah mitra baru dan terus memperbaiki hubungan silaturahim dengan mitra lama.

Untuk menjaga eksistensi lembaga agar semakin kukuh, BMT Fatabiq menambah dan memperluas jaringan dengan menjalin kerjasama saling menguntungkan dengan berbagai pihak, sepanjang tidak mengingkari prinsip-prinsip syariah yang sejak awal ditetapkan sebagai landasan utama BMT. Dan terus menjalin silaturrahim dengan mitra lama.

5. Media yang sering digunakan seperti brosur, pengajian, dan sponsor utama dalam kegiatan bakti social.

Dalam memasarkan produk, BMT Fastabiq lebih sering menggunakan brosur, pengajian majelis ta'lim, door to door (langsung mendatangi tempat usaha) dan sponsor utama kegiatan sosial. Karena selain bersedekah secara tidak langsung kita memasarkan nama BMT Fastabiq dengan mengenalkan produk BMT lebih dekat pada masyarakat, lebih efisien, menghemat biaya pemasaran dan yang lebih penting lagi harta dapat difungsi alihkan sebagai dana sosial bukan untuk biaya pemasaran saja dan diberikan kepada yang berhak mendapatkannya.¹³

Dari hasil wawancara dengan Ibu Erna salah satu pedagang pakaian di pasar Trangkil, untuk pandangan (pendapat) beliau mengenai lembaga tersebut cukup baik, pemasarannya lumayan bagus, baik dan sopan. Beliau mendapat tawaran untuk mengambil pembiayaan di BMT Fastabiq melalui sistem jemput bola, yakni petugas datang ke rumah untuk menawarkan produknya.¹⁴

Dari hasil wawancara dengan Ibu Hindarsih salah satu pedagang daging di pasar Trangkil, untuk pandangan (pendapat) beliau mengenai lembaga tersebut cukup baik, karena transaksi peminjamannya cukup

¹³ Wawancara dengan BP.Arif Muhammad Hidayat S.Pd.I, marketing KJKS BMT Fastabiq Cab. Pasar Trangkil./09/11/2012/09.30 WIB.

¹⁴ Wawancara dengan Bu Erna, pedagang pakaian di pasar Trangkil./25/06/2012/09.00 WIB

mudah, administrasinya sedikit, pemasarannya sangat bagus, sehingga beliau tertarik. Dan untuk pelayanan dari pihak BMT Fastabiq juga cukup baik dan memuaskan tanpa adanya paksaan secara internal. Beliau diajak untuk bergabung menjadi nasabah melalui pengajian bulanan di tempat tinggalnya, yang DAI-nya merupakan pegawai dari BMT Fastabiq.¹⁵

Dari hasil wawancara dengan Ibu Sunarsih salah satu pedagang kelapa di pasar Trangkil, untuk pandangan (pendapat) beliau mengenai lembaga tersebut cukup baik. Biaya administrasi sedikit, tidak mengeluarkan banyak uang, pemasarannya sopan, kekeluargaan. Dan untuk pelayanan dari pihak BMT Fastabiq juga baik dan sehingga beliau tertarik untuk mengambil tambahan modal dari BMT Fastabiq, apalagi untuk nasabah yang sudah pernah meminjam juga dipermudah proses peminjamannya jika berkeinginan untuk mengambil tambahan modal lagi. Beliau mendapat tawaran untuk mengambil pembiayaan di BMT Fastabiq melalui sistem jemput bola, yakni petugas datang ke rumah untuk menawarkan produknya.¹⁶

Dari hasil wawancara dengan Ibu Wijiyati salah satu pedagang tempe di pasar Trangkil, untuk pandangan (pendapat) beliau mengenai lembaga tersebut cukup baik, dan untuk angsuran pembayaran bagi peminjam juga tidak terlalu banyak ditekan. Dana administrasinya kecil/sedikit, pemasarannya begitu islami, sopan, mengucapkan salam.

¹⁵ Wawancara dengan Bu Hindarsih, pedagang daging di pasar Trangkil./25/06/2012/09.15 WIB

¹⁶ Wawancara dengan Bu Sunarsih, pedagang kelapa di pasar Trangkil./25/06/2012/09.30 WIB

Beliau mendapat tawaran untuk mengambil pembiayaan di BMT Fastabiq melalui sistem jemput bola, yakni petugas datang ke rumah untuk menawarkan produknya.¹⁷

Dari hasil wawancara dengan Ibu Sudarmi salah satu pedagang sayuran di pasar Trangkil, beliau telah menjadi anggota BMT Fastabiq sejak beberapa tahun yang lalu. Administrasinya mengeluarkan uang sedikit, mudah, prosesnya cepat, dan nggak ribet. Pemasarannya sangat bagus untuk di kalangan para usaha kecil. Beliau diajak untuk mengambil pembiayaan syariah di BMT Fastabiq dari saudaranya yang juga sudah menjadi nasabah bertahun-tahun.¹⁸

Dari hasil wawancara dengan Ibu Wijiyati salah satu pedagang peralatan dapur di pasar Trangkil, untuk pandangan (pendapat) beliau mengenai lembaga tersebut sangat baik karena sudah 3 tahun menjadi anggota BMT Fastabiq, administrasinya mudah, tidak dipersulit, langsung jadi, pemasarannya bagus, banyak produk yang ditawarkan dan beliau mengambil yang cocok untuk usahanya. Dan untuk pelayanan dari pihak BMT Fastabiq juga baik sehingga beliau tertarik untuk mengambil tambahan modal dari BMT Fastabiq. Beliau mendapatkan tawaran untuk mengambil

¹⁷ Wawancara dengan Bu Wijiyati, pedagang tempe di pasar Trangkil./25/06/2012/09.45 WIB

¹⁸ Wawancara dengan Bu Sudarmi, pedagang sayuran di pasar Trangkil./25/06/2012/10.00 WIB

pembiayaan syariah melalui brosur dan pamflet yang disebarakan di Pasar Trangkil.¹⁹

Dari hasil wawancara dengan Ibu Darsih salah satu pedagang buah di pasar Trangkil, untuk pandangan (pendapat) beliau mengenai lembaga tersebut cukup baik. Untuk administrasi sedikit dana, pemasarannya sangat bagus, ramah tamah. Beliau mendapat tawaran untuk mengambil pembiayaan di BMT Fastabiq melalui sistem jemput bola, yakni petugas datang ke rumah untuk menawarkan produknya.²⁰

Dari hasil wawancara dengan Ibu Sumiati salah satu pedagang makanan ringan di pasar Trangkil, untuk pandangan (pendapat) beliau mengenai lembaga tersebut cukup baik dan transaksi peminjamannya pun cukup mudah dan modalnya mudah dicairkan dan pelayanannya begitu penuh dengan kesabaran dan sangat mempercayai nasabah, pemasarannya sangat memuaskan sehingga beliau mengambil pinjaman banyak. Dan untuk pelayanan dari pihak BMT Fastabiq juga baik dan dengan bunga yang ringan sehingga beliau tertarik untuk mengambil tambahan modal dari BMT Fastabiq, apalagi untuk nasabah yang sudah pernah meminjam juga dipermudah proses peminjamannya jika berkeinginan untuk mengambil tambahan modal lagi. Beliau mendapat tawaran untuk mengambil

¹⁹ Wawancara dengan Bu Wijiati, pedagang peralatan dapur di pasar Trangkil./25/06/2012/10.15 WIB

²⁰ Wawancara dengan Bu Darsih, pedagang buah di pasar Trangkil./25/06/2012/10.30 WIB

pembiayaan di BMT Fastabiq melalui sistem jemput bola, yakni petugas datang ke rumah untuk menawarkan produknya.²¹

Dari hasil wawancara dengan Ibu Tuminah salah satu pedagang sembako di pasar Trangkil, untuk pandangan (pendapat) beliau mengenai lembaga tersebut cukup baik karena transaksi peminjamannya cukup mudah. Administrasinya begitu sedikit, pemasarannya meyakinkan. Dan untuk pelayanan dari pihak BMT Fastabiq juga baik, sehingga beliau tertarik untuk mengambil tambahan modal dari BMT Fastabiq, apalagi untuk nasabah yang sudah pernah meminjam juga dipermudah proses peminjamannya jika berkeinginan untuk mengambil tambahan modal lagi. Beliau mendapat tawaran untuk mengambil pembiayaan di BMT Fastabiq melalui sistem jemput bola, yakni petugas datang ke rumah untuk menawarkan produknya.²²

Dari hasil wawancara dengan Ibu Wahyuni salah satu pedagang plastik di pasar Trangkil, beliau kurang begitu mengetahui tentang istilah Baitul Mal Watamwil (BMT) dan untuk pandangan (pendapat) beliau mengenai lembaga tersebut kurang begitu mengerti karena tidak pernah mengambil pinjaman modal dari lembaga tersebut. Tapi beliau memiliki

²¹ Wawancara dengan Sumiati, pedagang makanan ringan di pasar Trangkil./25/06/2012/10.45 WIB

²² Wawancara dengan Tuminah, pedagang sembako di pasar Trangkil./25/06/2012/11.00 WIB

saudara yang menggunakan jasa pembiayaan syariah dari BMT Fastabiq dan untuk pemasarannya bagus, sopan dan ramah.²³

Dari pemaparan wawancara diatas, peneliti dapat menganalisis untuk pelayanan dari pegawai BMT pun juga terkesan baik tanpa adanya paksaan secara internal. BMT Fastabiq termasuk salah satu BMT yang sangat dominan didalam pengembangan usahanya, terlihat dalam beberapa tahun yang lalu hingga sekarang jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan sangat banyak dan selalu meningkat, hal tersebut dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 2

Peningkatan Nasabah Pembiayaan Syariah di BMT Fastabiq Pati

No.	Tahun	Jenis Pembiayaan	Jumlah Nasabah
1.	2007	Mudharabah	601
		Musyarakah	1725
		Murabahah	1845
		Ijarah	12
		Rahn	0
2.	2008	Mudharabah	853
		Musyarakah	1824
		Murabahah	2325
		Ijarah	90

²³ Wawancara dengan Wahyuni, pedagang plastik di pasar Trangkil./25/06/2012/11.15 WIB

		Rahn	56
3.	2009	Mudharabah	988
		Musyarakah	2711
		Murabahah	3166
		Ijarah	0
		Rahn	40
4.	2010	Mudharabah	1157
		Musyarakah	3881
		Murabahah	3584
		Ijarah	0
		Rahn	511
5.	2011	Mudharabah	1321
		Musyarakah	5283
		Murabahah	3574
		Ijarah	0
		Rahn	884

Sumber : BMT Fastabiq Pati

Melihat dari jumlah nasabah dari tahun 2007 hingga 2011 menunjukkan bahwa produk-produk BMT Fastabiq banyak diterima oleh masyarakat dan mampu membantu masyarakat meningkatkan usahanya khususnya masyarakat yang ada di Kota Pati.

Dari hasil wawancara tentang marketing syariah yang dilakukan oleh pegawai BMT, menurut para nasabah sangat baik, karena mereka

menawarkan produknya dengan menggunakan strategi-strategi marketing syariah yang mampu menarik nasabah untuk mengambil pembiayaan syariah dari BMT Fastabiq. Hal ini terbukti dengan semakin meningkatnya nasabah yang bergabung dengan BMT Fastabiq dari tahun ke tahun. Kebanyakan mereka mendapat tawaran untuk mengambil pembiayaan di BMT Fastabiq melalui sistem jemput bola, yakni petugas datang ke rumah untuk menawarkan produknya.

Adapun keuntungan dari sistem jemput bola, antara lain:

1. Prinsip sistem jemput bola mampu menciptakan kontak dengan pelanggan secara langsung.
2. Dapat meningkatkan hubungan yang telah terjalin dengan nasabah.
3. Sistem jemput bola dapat memberi penjelasan-penjelasan dan jasa-jasa tertentu yang berkaitan dengan produk.²⁴

²⁴ Wawancara dengan BP.Arif Muhammad Hidayat S.Pd.I, marketing KJKS BMT Fastabiq Cab. Pasar Trangkil./09/11/2012/09.30 WIB.