

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Mekanisme produk simpanan Haji di KSPPS BMT BUS cabang Kendal

Dari hasil penelitian dan observasi kemudian wawancara setelah disimpulkan bahwa dalam operasional dan mekanisme yang telah diterapkan pihak BMT BUS cabang kendal masuk dalam kategori cukup baik. BMT BUS cabang kendal telah berusaha memudahkan anggota/calon anggota yang ingin menabung atau menyimpan dananya disana, khususnya dalam produk haji dengan beberapa tahapan seperti pembukaan rekening tabungan, setoran simpanan tabungan, penarikan simpanan, sampai dengan penutupan rekening tabungan. Dalam mekanisme tersebut yang telah dijelaskan diatas dan sudah dipaparkan dengan jelas sebagai informasi dan tambahan pengetahuan khususnya untuk masyarakat dan anggota yang belum tahu agar berminat untuk menabung dan menjadi anggota BMT khususnya sebagai anggota haji. Sebab produk haji memiliki beberapa keuntungan diantaranya :

1. Bebas biaya administrasi
2. Setoran lunas langsung didaftarkan ke perbankan mitra BMT BUS
3. Untuk program umrah setoran lunas langsung didaftarkan ke biro umrah mitra BMT BUS

Dengan adanya Undang-undang Nomor 25 Tahun 1992 yang menjadi landasan hukum koperasi serta didukung oleh peraturan maupun keputusan menteri yang mengatur tentang petunjuk operasional koperasi syariah, tentunya hal ini sudah merupakan suatu landasan hukum yang cukup kuat bagi keberadaan koperasi syariah di Indonesia. Anggota tidak perlu ragu lagi dan khawatir jika ingin menyimpan dananya di BMT karena BMT BUS cabang kendal akan mengelola dana anggota dengan

baik dan mensejahterakan ekonomi anggotanya sesuai norma dan moral islam sesuai landasan dasar sistem koperasi syariah.

Dari awal pembukaan rekening haji anggota wajib menyerahkan KTP, AKTA Kelahiran, surat nikah, kartu keluarga yang masih berlaku untuk di serahkan ke BMT untuk pembuatan paspor dibagian imigrasi. Dan untuk penyetoran pertama minimal Rp 100.000 dan jika ingin mendapatkan porsi haji anggota harus menyetor minimal Rp 25.500.000, dalam penyetoran tersebut anggota beranggapan bahwa itu termasuk mahal sebab di lembaga keuangan syariah yang lain ada yang menetapkan saldo minimal untuk porsi haji hanya Rp 25.100.000, sebenarnya berapa pun dana yang disetorkan oleh anggota itu pada akhirnya masuk dalam rekening anggota itu sendiri dan jika dana tersebut ada sisanya maka pihak BMT akan mengembalikan dana tersebut untuk uang saku saat anggota akan berangkat ke tanah suci. Penarikan simpanan hanya boleh di ambil oleh anggota itu sendiri dan simpanan tersebut boleh diambil saat jangka waktu yang telah ditentukan tiba sesuai kesepakatan bersama. Penutupan rekening tabungan oleh anggota bisa terjadi karena beberapa alasan diantaranya seperti :

1. Saldo anggota Rp 0
2. Anggota mengundurkan diri sudah tidak mau bekerjasama lagi dengan pihak BMT
3. Anggota meninggal dunia dan ahli waris tidak mau melanjutkan simpanan tersebut.

Penutupan rekening tabungan haji dikenakan biaya administrasi sebesar Rp 25.000. Sebelum penutupan rekening pihak BMT sudah berusaha untuk menawarkan produk yang lain seperti produk si rela, si suka, si sidik, si aqur dan lain-lain. Dalam hal ini pihak BMT sudah bekerja dengan cukup baik dalam mempertahankan anggotanya sebab pihak BMT sangat mengutamakan kepuasan anggotanya.

B. Strategi pemasaran produk simpanan Haji di KSPPS BMT BUS cabang kendal

Dalam memasarkan produk KSPPS BMT BUS cabang kendal lebih serong menggunakan brosur dan door to door. Dari hasil interview yang di lakukan peneliti terhadap marketing dan kepala cabang KSPPS BMT BUS pemasaran produk yang efektif menurut manajer KSPPS BMT BUS adalah pemasaran yang sesuai dengan prinsip operasional KSPPS BMT BUS yang mengacu pada prinsip-prinsip syariah, dengan media pemasaran yang efektif dan efisien dengan menekan serendah mungkin biaya pemasaran dan operasional untuk mendapatkan pendapatan yang optimal. Target pasar produk simpanan haji di lihat dari pekerjaan mulai pedagang kaki lima sampai dengan pengusaha besar. Sedangkan target pasar di lihat dari usia mulai dari usia 17 tahun ke atas yang sudah memiliki KTP. Dengan menggunakan produk wadiah kenyataan tersebut membuat produk simpanan haji KSPPS BMT BUS kurang banyak peminatnya, karena akad wadiah tidak ada bagi hasil dan pemilik dana tidak dijanjikan imbalan dan tidak menanggung kerugian. Pihak BMT kemungkinan memberikan bonus kepada pemilik dana sebagai suatu insentif. Di lain hal marketing KSPPS BMT BUS produk simpanan Haji tidak dibebani target dalam mendapatkan nasabah produk simpanan Haji.

Dari data yang diperoleh dari penulis titik kekurangan proses promosi produk simpanan Haji adalah kurangnya fokus pemasaran yang dilakukan oleh marketing KSPPS BMT BUS sendiri. Dari pengamatan penulis saat menjalani proses magang di KSPPS BMT BUS cabang Kendal, peran marketing kurang fokus sehingga marketing hanya terjebak dalam rutinitas yang biasa di lakukan. Untuk itu pihak KSPPS BMT BUS untuk bisa lebih giat dan fokus dalam melakukan sosialisasi kepada masyarakat untuk mrningkatkan penjualan produk khususny produk simpanan Haji.

KSPPS BMT BUS belum mampu melakukan pendaftaran SISKOHAT bagi calon jamaah Haji secara mandiri, sehingga KSPPS BMT BUS bekerja sama dengan bank mega syariah. Karena sesuai peraturan yang dikeluarkan direktorat penyelenggara Haji kementerian Agama yang bisa akses ke SISKOHAT hanya bank umum syariah. Sehingga membuat nasabah berfikir ulang untuk menggunakan produk simpanan Haji di KSPPS BMT BUS .untuk itu dalam hal regulasi di perlukan untuk membuat system, agar KSPPS BMT BUS dapat melakukan akses ke SISKOHAT.