

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Mekanisme Produk Simpanan SAHARA di BMT El Amanah Kendal

Mekanisme produk simpanan SAHARA yang akan dibahas penulis yaitu meliputi: pembukaan rekening, penyetoran, pengambilan atau penutupan rekening simpanan SAHARA.

1. Mekanisme Pembukan Rekening Simpanan SAHARA

Perbedaan simpanan SAHARA dengan produk simpanan lainnya yang ada di BMT El Amanah selain dari waktu pengambilannya, yang hanya bisa diambil menjelang hari raya adalah pada simpanan SAHARA terdapat dua paket harga. Dua paket harga adalah nasabah dapat memilih akan menabung berapa setiap harinya, paket 1 Rp. 5000 dan paket 2 Rp. 10.000,. Jadi masyarakat yang ingin menabung dapat memilih paket menabung tiap harinya sesuai dengan paketan yang disediakan.

Dalam pembukaan rekening simpanan SAHARA, setoran pertama simpanan SAHARA sesuai dengan paket yang akan dipilih, misalkan memilih paket 1 yaitu Rp. 5000 itu berarti setoran awalnya sebesar Rp. 5000 (Lima

Ribu Rupiah). Simpanan SAHARA merupakan simpanan yang terprogram, dimana pendaftaran menjadi anggota SAHARA dimulai setelah libur lebaran selesai lebih tepatnya hari kedua masuk kerja. BMT El Amanah membatasi jumlah nasabah simpanan SAHARA.¹

Adapun mekanisme pembukaan rekening SAHARA adalah sebagai berikut:²

a. Nasabah

- 1) Calon nasabah datang langsung ke BMT El Amanah Kendal dan langsung menghubungi bagian teller.
- 2) Selanjutnya bagian teller meminta calon nasabah untuk melengkapi persyaratan. Persyaratan simpanan SAHARA antara lain:
 - a) Menyerahkan fotocopy identitas diri seperti kartu tanda penduduk (KTP), surat ijin mengemudi (SIM), dan sejenisnya yang masih berlaku.
 - b) Membayar setoran (besarannya sesuai dengan paket yang dipilih)

¹ Wawancara dengan Ana Lutfiana, Selaku Pembukaan di BMT El Amanah Kendal 15 April, pkl 11.00 WIB

² Wawancara dengan Ninda Wahyu P, Selaku Taller di BMT El Amanah Kendal 15 April, pkl 11.00 WIB

- c) Buku tabungan SAHARA akan diterbitkan dengan atas nama penyimpan.
- b. Teller
- 1) Meminta dan menerima slip setoran dan uang tunai sejumlah yang tertera pada slip setoran.
 - 2) Teller menulis data nasabah pada buku tabungan dengan mengisi kolom yang ada pada buku tabungan, dengan halaman yang berisi nomor rekening, nama nasabah, alamat dan setoran.
 - 3) Menginput data nasabah kedalam komputer serta slip tabungan di beri validasi.
 - 4) Teller menandatangani slip setoran dan di dalam kolom buku tabungan di tulis tanggal transaksi dan tandatangan petugas teller.
 - 5) Lalu teller menyerahkan buku tabungan tersebut kepada nasabah.

2. Mekanisme Penyetoran Rekening Simpanan SAHARA

Dalam hal ini pihak BMT El Amanah Kendal menerapkan sistem jemput bola dengan mengambil setoran setiap harinya ke orang-orang yang mengikuti Simpanan Hari Raya (SAHARA), rata-rata yang mengikuti Simpanan Hari Raya (SAHARA) adalah para pedagang dipasar Kendal.

Mekanisme penyetoran tabungan SAHARA adalah sebagai berikut:³

a. Nasabah

Menyerahkan buku tabungan beserta uang sesuai dengan paket yang telah dipilih.

b. Marketing Funding

- 1) Menerima buku tabungan dan uang.
- 2) Mencatat setoran dan menghitung dengan menggunakan kalkulator jumlah saldo terakhir.
- 3) Menandatangani/paraf dikolom pada tanggal tersebut.
- 4) Menyerahkan buku tabungan kepada nasabah dan menunjukkan jika setoran sudah ditulis sesuai tanggal penyetoran serta jumlah saldo terakhir.
- 5) Mencatat tanggal dan setoran di data tabungan SAHARA.
- 6) Menginput kedalam komputer dan kemudian diserahkan kepada teller untuk divalidasi.

³ Wawancara dengan Nurus Samawati, Selaku *marketing funding* di BMT El Amanah Kendal 15 April, pkl 13.00 WIB

- c. Teller
 - 1) Menerima hasil inputan dari marketing funding
 - 2) Mengecek hasil inputan dengan catatan yang ada di data tabungan SAHARA
 - 3) Kemudian memvalidasi inputan tersebut.

3. Mekanisme Pengambilan atau Penutupan Tabungan SAHARA

Pada simpanan SAHARA dijelaskan dimana bentuk simpanannya adalah menggunakan sistem berjangka/jatuh tempo. Simpanan SAHARA dapat diambil 15 hari sebelum hari raya idul fiti. Jadi nasabah tidak diperkenankan mengambil uangnya sebelum jatuh tempo dan harus menunggu selama jatuh tempo yang ditentukan.

Nasabah akan mendapatkan bingkisan SAHARA jika jumlah dana tabungan utuh artinya dia menabung terus setiap harinya. Contoh misalkan nasabah memilih paket 1 yaitu Rp. 5000, kemudian Rp. 5000 dikalikan dengan 250 hari akan diperoleh jumlah Rp. 1.250.000, jika pada saat pengambilan dana itu masih utuh Rp. 1.250.000 maka nasabah tersebut akan mendapatkan bingkisan SAHARA.⁴

⁴ Wawancara dengan Ninda Wahyu P, Selaku Teller di BMT El Amanah Kendal 4 Mei, pkl 10.22 WIB

Nasabah yang mendapatkan dana tidak utuh, misalkan dapatnya Rp. 900.000, merka juga akan mendapatkan bagi hasil. Misalkan total bagi hasilnya Rp. 8000 kemudian BMT El Amanah menglobalkan menjadi Rp. 10.000 yang selanjutnya akan diberikan kepada nasabah dalam bentuk sembako seharga Rp. 10.000,.

Adapun mekanismenya adalah sebagai berikut:⁵

a. Nasabah

- 1) Nasabah mengisi slip penarikan tunai dan ditandatangani serta menyerahkan buku tabungan pada saat melakukan penarikan.
- 2) Slip penarikan dan buku tabungan diserahkan ke teller.

b. Teller

- 1) Menerima slip penarikan dan buku tabungan
- 2) Memeriksa kebenaran pengisian slip penarikan, menverivikasi dalam buku slip penarikan tersebut dan yang ada pada buku tabungan. Apabila sesuai, kemudian memberikan paraf.
- 3) Pastikan yang melakukan penarikan adalah pemilik rekening, apabila yang melakukan penarikan bukan milik rekening, maka harus

⁵ Wawancara dengan Ninda Wahyu P, Selaku Taller di BMT El Amanah Kendal 15 April, pkl 11.30 WIB

disertai surat kuasa bermaterai dan ktp asli pemiliki rekening tersebut.

- 4) Lakukan pencetakan penarikan tersebut pada tabungan dan melakukan validasi pada slip penarikan atas rekening tersebut.
- 5) Teller menghitung uang dihadapan nasabah, kemudian menyerahkan uang dan buku tabungan beserta slip penarikan sesuai dengan jumlah yang tertera pada slip tersebut.
- 6) Slip penarikan yang asli untuk bukti transaksi teller sedangkan slip kedua diserahkan ke nasabah.

B. Faktor-Faktor Yang Dapat Meningkatkan Minat Nasabah Simpanan SAHARA di BMT El Amanah Kendal

Produk simpanan SAHARA adalah salah satu produk yang banyak diminati masyarakat, ini terbukti dari perkembangan produk simpanan SAHARA mengalami peningkatan setiap tahunnya. Hal ini dapat dilihat dari perkembangan peningkatan jumlah nasabah dan jumlah dana selama tiga tahun terakhir ini selalu mengalami peningkatan yang signifikan dari tahun ketahun.

Tabel 1.2 Jumlah Nasabah dan Jumlah dana Simpanan
SAHARA di BMT El Amanah Kendal⁶

Tahun	Jumlah Nasabah	Jumlah Dana
2014	295	Rp. 200.000.000,-
2015	317	Rp. 280.000.000,-
2016	329	Rp. 360.000.000,-

Sumber: Wawancara dengan Bapak Kunaefi Abdillah
(*manager* BMT El Amanah Kendal)

Dari tabel diatas menggambarkan bahwa perkembangan produk Simpanan SAHARA mengalami kenaikan yang cukup signifikan. Pada tahun 2014, 295 nasabah dengan jumlah dana sebesar Rp. 200.000.000,- kemudian pada tahun 2015 mengalami kenaikan yaitu 317 nasabah dengan jumlah dana Rp. 280.000.000,- dan pada akhir tahun 2016 produk simpanan SAHARA membukukan jumlah penghimpunan dana sebesar Rp. 360.000.000,- dengan jumlah nasabah mencapai 329 nasabah. Dari tabel diatas juga dapat diketahui bahwa produk simpanan SAHARA banyak diminati oleh nasabah karena beberapa alasan.⁷

⁶ Wawancara dengan Bapak Kunaefi Abdillah, Selaku Manager di BMT El Amanah Kendal 20 April, pkl 15.17 WIB

⁷ Wawancara dengan Bapak Kunaefi Abdillah, Selaku Manager di BMT El Amanah Kendal 20 April, pkl 15.17 WIB

Berdasarkan hasil *survey* terdapat faktor yang dapat meningkatkan minat dan dapat membentuk kepuasan nasabah simpanan SAHARA, adapun faktor-faktor tersebut yaitu faktor produk, faktor kemudahan, faktor pelayanan, dan faktor kepercayaan. Dari faktor-faktor tersebut dapat dianalisis bahwa:

1) Faktor Produk

Produk simpanan SAHARA sudah sangat familiar di lingkungan masyarakat sekitar karena pilihan paket yang relatif sangat murah yaitu paket 1 Rp. 5000, paket 2 Rp. 10.000 dan juga bebas dari biaya apapun.

Selain dari paket yang relatif murah, simpanan SAHARA juga sangat familiar di lingkungan masyarakat sekitar karena dari segi nama produknya. Responden menganggap bahwa nama simpanan SAHARA mudah diingat dan dihafalkan.⁸

BMT El Amanah memberikan nama simpanan SAHARA berdasarkan singkatannya dari Simpanan Hari Raya. Dengan diberikan nama yang singkat dan mudah diingat inilah yang menjadi salah satu tujuan untuk dapat meningkatkan minat nasabah. Karena semakin banyak dikenal masyarakat maka semakin bangga juga nasabah

⁸ Wawancara dengan nasabah simpanan SAHARA di BMT El Amanah Kendal 20 April, pkl 10.30 WIB

tersebut karena produk yang mereka pilih juga dikenal oleh masyarakat banyak.

2) Faktor Kemudahan

Faktor kemudahan dalam menabung pada produk simpanan SAHARA, BMT El Amanah Kendal memudahkan para nasabahnya dalam menyerahkan setoran setiap harinya yaitu dengan cara jemput bola.⁹

Marketing funding akan berkeliling menariki setoran simpanan hari raya setiap harinya, tetapi jika nasabah pada hari tertentu tidak ingin menabung karena tidak ada uang yang akan ditabung maka tidak menabung tidak apa-apa. Karena dengan salah satu alasan yang seperti inilah kepuasan nasabah bisa tercipta dan nasabah akan tetap bertahan dengan produk simpanan SAHARA di BMT El Amanah Kendal.

Pada saat pengambilan juga nasabah hanya perlu datang ke kantor membawa buku tabungan Sahara dan kemudian akan segera dilayani. Selain membawa pulang uang tabungan, nasabah juga akan mendapat bagi hasil berupa bingkisan Sahara yang berisikan sembako.

⁹ Wawancara dengan nasabah simpanan SAHARA di BMT El Amanah Kendal 20 April, pkl 10.45 WIB

3) Faktor Pelayanan

Faktor pelayanan merupakan salah satu ciri yang paling menonjol di dalam industri jasa. Karena, semakin baik pelayanan yang diberikan kepada nasabah maka hal ini akan memberikan nilai tambah terhadap kemajuan BMT El Amanah sendiri untuk kedepannya.

Berdasarkan tanggapan dari para responden berkaitan dengan pelayanan di BMT El Amanah bahwa pelayanannya sudah baik. Menurut responden pelayanan yang diberikan sudah dapat membuat nasabah merasa senang dan puas.

Fasilitas yang tersedia merupakan salah satu upaya untuk memberikan kenyamanan kepada nasabah pada saat melakukan transaksi. Semakin nyaman fasilitas yang diberikan, maka akan semakin senang dan meningkatkan minat nasabah.

Layanan yang diberikan BMT El Amanah adalah jemput bola. Para nasabah produk simpanan SAHARA tidak perlu repot-repot datang ke kantor karena karyawan (marketing) akan berkeliling mendatangi nasabahnya satu persatu setiap harinya.

Pelayanan dalam kategori lain yang bersangkutan dengan sikap karyawan BMT El Amanah Kendal dirasa sangat sopan, selalu berpenampilan rapi, tidak berlebihan,

selalu melayani dengan baik dan ramah, sikap karyawan yang sigap dan rajin.

BMT El Amanah melayani nasabahnya dengan rasa kekeluargaan. Agar terjalin hubungan mitra yang baik seperti bermitra pada keluarga sendiri.¹⁰

4) Faktor Kepercayaan

Adanya kepercayaan yang tinggi merupakan salah satu tolak ukur keberhasilan dalam promosi menyakinkan nasabah untuk menabung di BMT El Amanah ini. Masyarakat beranggapan dan percaya bahwa BMT El Amanah Kendal tidak akan menyelewengkan dan menyalah gunakan dan masyarakat.¹¹ Dan faktanya berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa responden selama ini belum ada nasabah yang mengeluh dan merasa tidak puas dengan BMT El Amanah Kendal.

Berdasarkan *survey* banyak responden yang menyatakan bahwa mereka senang dan merasa nyaman dengan didirikannya BMT El Amanah Kendal di tengah-tengah mereka dan bahkan mereka dengan bangganya juga ikut merekomendasikan produk simpanan SAHARA

¹⁰ Wawancara dengan nasabah simpanan SAHARA di BMT El Amanah Kendal 20 April, pkl 11.00 WIB

¹¹ Wawancara dengan nasabah simpanan SAHARA di BMT El Amanah Kendal 20 April, pkl 11.00 WIB

kepada saudara, kerabat maupun kenalannya untuk ikut menjadi anggota di BMT El Amanah Kendal.