

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Faktor-faktor Yang Memengaruhi Kurang Minatnya Nasabah pada Produk Tabungan SIHAJI DI KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran**

Terkait dengan hasrat untuk menunaikan ibadah Haji yang merupakan bagian kewajiban dari rukun islam yang kelima, fakta yang terjadi menggambarkan bahwa banyak jamaah haji yang dapat menunaikan ibadah haji melalui cara menabung selama puluhan tahun yang dilakukan oleh masing-masing pribadi muslim. Dengan menabung dalam jangka panjang yang dilakukan penuh kesabaran dari setiap pribadi muslim itu telah membuahkan hasil dengan dapat dilaksanakan ibadah Haji-nya

Tabungan haji di BMT AL HIKMAH adalah simpanan dana yang menggunakan mudharabah Penarikannya dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah siap untuk melaksanakan ibadah haji. Dengan tabungan haji masyarakat dapat menyicil uang sesuai kemampuan dan terasa lebih ringan dibandingkan harus

membayar biaya haji secara tunai yang nilainya mencapai puluhan juta.

Adapun produk tabungan haji yang dikeluarkan BMT AL-HIKMAH Ungaran pada tahun 2008. Tabungan haji merupakan tabungan yang dirancang khusus guna untuk mempermudah masyarakat untuk melaksanakan ibadah haji dengan cara menabung dalam jangka waktu agar masyarakat lebih ringan.

Adapun ketentuan-ketentuan dalam produk tabungan SIHAJI di BMT AL-HIKMAH Ungaran adalah sebagai berikut :

- 1) Mengisi formulir pendaftaran tabungan
- 2) Menyerahkan fotocopy identitas diri (KTP/SIM) yang masih berlaku.
- 3) Menyerahkan setoran awal dengan nominal Rp. 500.000
- 4) Setoran selanjutnya minimum Rp.50.000
- 5) Penarikan simpanan dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah siap untuk melaksanakan ibadah haji.<sup>1</sup>

Dalam ketentuan tabungan haji di BMT AL HIKMAH Ungaran padan setoran awal dengan biaya Rp.500.000. Dengan setoran awal nasabah tidak merasa

---

<sup>1</sup> Brosur simpanan BMT AL HIKMAH Ungaran

keberatan, karena nasabah yang benar-benar ingin menunaikan ibadah haji nasabah pasti akan mengikuti ketentuan-ketentuan pada produk tabungan haji tersebut<sup>2</sup>.

Tujuan Tabungan haji di BMT AL HIKMAH adalah mempermudah nasabah untuk melaksanakan ibadah haji dengan cara menabung dengan jangka waktu agar nasabah lebih ringan dibandingkan harus membayar biaya haji secara tunai.

Minat tabungan Haji Di BMT ALHIKMAH Ungaran masih sangat sedikit dibandingkan dengan produk lainnya. Hal ini dibuktikan dengan jumlah nasabah yang melakukan pembukaan rekening tabungan haji pada tahun 2016 terdapat 21 nasabah dan pada tahun 2017 terdapat 25 nasabah.

Berdasarkan penelitian penulis dilapangan melihat bahwa peminat pada produk tabungan haji di BMT AL-HIKMAH Ungaran dengan melihat *Data Outsanding* pada produk simpanan kurangnya minat nasabah pada produk tabungan haji, peminat nasabah mengalami peningkatan akan tetapi jumlah pada produk tabungan si Haji paling sedikit diantara produk simpanan lainnya.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Wawancara Yuni Fatmawati , Teller di kantor cabang babadan KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran pada tanggal 5 juni 2017

<sup>3</sup> Data Outsanding BMT AL HIKMAH Ungaran

Hasil wawancara di KJKS BMT AL HIKMAH, dalam wawancara penulis dengan Manager dan Marketing. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat masyarakat pada produk tabungan haji di KJKS BMT AL HIKMAH sebagai berikut:

1. Faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berada di luar BMT. Ada beberapa faktor eksternal terjadinya pembiayaan bermasalah yang dialami oleh KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran, antara lain:
  - a. Sebagian masyarakat lebih suka menabung ke Bank yang bekerjasama dengan Departemen Agama dan bisa langsung untuk mendaftar Haji. Masyarakat kurang percaya dengan adanya BMT, karena banyak BMT yang koleps dan dana dari masyarakat dibawa kabur oleh BMT maupun Koperasi yang tidak berbadan hukum.
  - b. Sebagian masyarakat rata-rata belum ada keinginan melaksanakan ibadah haji. Masyarakat lebih mementingkan kebutuhan ekonomi dan pendidikan anak-anaknya. Haji merupakan rukun islam yang kelima, namun masyarakat hanya berkeinginan tanpa adanya usaha untuk menjalankannya.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Wawancara dengan Bapak Awing, Manager cabang babadan KJKS BMT AL HIKMAH pada tanggal 2 Mei 2017

- c. Banyaknya pesaing. Di era sekarang, banyak BMT-BMT yang berdiri, sedangkan wilayah BMT AL HIKMAH adalah wilayah strategis, sehingga banyak BMT yang berada berdekatan dengan lokasi BMT AL HIKMAH
  - d. Masyarakat lebih berminat dengan produk simpanan SIRELA, karena tabungan ini dapat diambil sewaktu-waktu serta dapat digunakan untuk haji. Sedangkan untuk tabungan haji hanya dapat diambil untuk tujuan berhaji saja.
2. Faktor internal Faktor internal adalah faktor yang terjadi di dalam perusahaan (BMT). Faktor internal yang menjadi penyebab terjadinya kurangnya minat nasabah pada produk simpanan Haji di BMT AL HIKMAH Ungaran yaitu:
- a. Kurangnya promo pada produk tabungan Si Haji pada BMT AL HIKMAH ke anggota atau calon anggota. Dan tingkat pemasaran produk SiHaji kurang di maksimalkan.
  - b. Selama ini BMT AL HIKMAH mengajak anggota Si Rela agar

membuka rekening tabungan Haji. Sehingga setelah dana mencukupi anggota dapat mendaftar kuota haji. Karena nominal tabungan SiRela lebih tinggi<sup>5</sup>

Selain itu peneliti melakukan wawancara dengan salah satu nasabah BMT AL HIKMAH Ungaran cabang Babadan yang berada di sekitar BMT AL HIKMAH Ungaran cabang babadan. Untuk mengetahui faktor-faktor yang memengaruhi kurang minatnya nasabah pada produk tabungan haji yaitu sebagai berikut:

- a. Nasabah belum ada keinginan untuk melaksanakan ibadah haji.<sup>6</sup>
- b. Nasabah lebih mementingkan kebutuhan ekonomi dan lebih berminat dengan tabungan si Rela yang dapat di ambil sewaktu-waktu apabila ada kebutuhan mendesak.<sup>7</sup>

Di KJKS BMT AL HIKMAH tabungan haji sebagai fasilitas penyimpanan dana haji saja. Nasabah dapat mendaftar haji di bank mana saja. Akan tetapi nasabah juga

---

<sup>5</sup> Wawancara dengan Ridwanullah, Marketing pada tanggal 3 Mei 2017.

<sup>6</sup> Wawancara dengan Ibu Sri Juwariyah, pengusaha salon nasabah BMT AL HIKMAH Ungaran cabang babadan pada tanggal 2 Juni 2017

<sup>7</sup> Wawancara dengan Bapak Mahmudi, pedagang nasabah BMT AL HIKMAH Ungaran cabang babadan pada tanggal 2 juni 2017

dapat mendaftar haji di KJKS BMT AL HIKMAH. Karena BMT AL HIKMAH juga bekerja sama dengan bank Mandiri Syariah dalam kepengurusan maupun pendaftaran haji.

## **B. Strategi KJKS BMT AL HIKMAH dalam Meningkatkan Minat Nasabah**

Adapun strategi pemasaran BMT ALHIKMAH Ungaran dalam meningkatkan minat nasabah diantaranya adalah:

1. BMT AL HIKMAH Ungaran melakukan pemasaran dengan bersosialisasi ke jemaah pengajian ibu-ibu dan bapak-bapak.
2. BMT AL HIKMAH Ungaran bersosialisasi ke anggota yang aktif menabung di tabungan SiRela agar menambah saldo untuk tabungan haji.
3. BMT AL HIKMAH dalam menawarkan produk tabungan haji Di ikuti dengan menawarkan dana talangan haji agar nasabah dapat melaksanakan ibadah haji.
4. Strategi pemasaran produk Si Haji yang biasa dilakukan oleh karyawan BMT AL HIKMAH untuk meningkatkan minat nasabah yaitu setiap karyawan mempromosikan ke teman, anggota keluarga ataupun saudara-saudaranya. Dengan memberitahukan keunggulan pada produk tabungan haji.

5. Selain itu BMT AL HIKMAH menyebar brosur ke beberapa *Outlet-Outlet*, atau toko-toko dan beberapa rumah.

### C. Analisis

Kurangnya minat nasabah pada produk tabungan bukan hal yang asing lagi bagi lembaga keuangan. Penulis meyakini bahwa minat nasabah pada suatu produk lembaga keuangan pasti akan mengalami penurunan. Seperti halnya produk tabungan Haji di KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran yaitu Kurangnya minat nasabah pada produk tabungan Haji. Dengan kurang minatnya nasabah mengakibatkan produk yang ditawarkan tidak berhasil.

Oleh karena itu KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran perlu melakukan beberapa strategi pemasaran dalam upaya untuk meningkatkan minat nasabah. Di KJKS BMT AL HIKMAH strategi pemasaran pada produk tabungan SI HAJI kurang di maksimalkan sehingga peminat pada produk tabungan haji paling sedikit dibandingkan dengan produk simpanan lainnya.

Dengan melihat beberapa faktor Eksternal dan internal yang memengaruhi kurang minatnya nasabah pada produk tabungan Haji. BMT AL HIKMAH perlu melakukan inovasi baru agar nasabah lebih tertarik dengan produk tabungan haji sehingga nasabah ingin membuka rekening

tabungan haji. Selain itu, KJKS BMT AL HIKMAH perlu melakukan pendekatan secara intens kepada masyarakat dan memberitahukan tentang kewajiban menunaikan ibadah haji agar sadar akan rukun islam lima tersebut.

pemasaran yang di lakukan oleh KJKS BMT AL HIKMAH pada produk tabungan haji kurang di maksimalkan dan kurangnya Sumber Daya Manusia. Strategi pemasaran produk tabungan haji perlu ditingkatkan lagi dan menciptakan inovasi baru untuk meningkatkan minat nasabah dan meyakinkan nasabah terhadap produk Si Haji agar nasabah berminat dan membuka rekening tabungan.

Menurut penulis adapun hal hal yang perlu dilakukan oleh KJKS BMT AL HIKMAH dalam strategi pemasaran untuk meningkatkan minat nasabah diantaranya sebagai berikut:

1) Membuat poster

salah satu cara yang sederhana dan efektif mengenalkan produk tabungan haji KJKS BMT AL HIKMAH melalui poster atau selebaran untuk dipamerkan atau dipencarkan melalui berbagai cara. Poster atau selebaran yang dibagikan tidak perlu canggih atau mahal melainkan sederhana dan murah dengan menggunakan sumber minimum disertai sedikit imajinasi dapat memperoleh hasil yang memuaskan.

2) Siaran radio

Radio dapat digunakan sebagai sarana pemencaran informasi mengenai produk KJKS BMT AL HIKMAH. Pemuatan berita biasa Cuma-Cuma. Hanya saja berita yang disiarkan haruslah singkat yang penting menyebutkan alamat BMT AL HIKMAH Ungaran serta nama orang yang perlu dihubungi serta nomer teleponnya agar nasabah yang berminat dapat mudah menghubunginya. Dalam siaran radio ini hanya khusus untuk wilayah tertentu. Karena kantor cabang KJKS BMT AL HIKMAH terdapat di wilayah tertentu. Seperti wilayah mijen, pasar babadan, gunung pati, bandungan, karangjati, dan bawen

3) Membuat spanduk

Agar produk tabungan haji KJKS BMT AL HIKMAH dapat diketahui semua orang sehingga menarik konsumen sebanyak mungkin salah satunya adalah melewati spanduk. Dengan menggunakan Spanduk dapat menampilkan gambar sekaligus sebuah informasi yang dapat menunjang minat nasabah.

4) Memberikan hadiah

Dengan adanya hadiah yang diberikan kepada nasabah di awal tahun Agar nasabah tertarik untuk membuka rekening tabungan haji. Hadiah tersebut yaitu

berupa kalender KJKS BMT AL HIKMAH, jam dinding, payung dsb.

Dengan strategi pemasaran yang di maksimalkan maka dapat meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan SI HAJI di KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran Sehingga Penghimpunan dana dan penyaluran dana stabil.