

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Baitul maal wattamwil (BMT) sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syari'ah. Keberadaan *baitul maal wattamwil* (BMT) merupakan representasi dari kehidupan masyarakat dimana *baitul maal wattamwil* (BMT) mampu mengakomodir kepentingan ekonomi masyarakat.¹ Dengan menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat serta menawarkan produk-produk perbankan dengan menggunakan prinsip-prinsip syari'ah yang bertujuan mencari keuntungan tanpa meninggalkan jiwa sosial didalamnya dan menghapus rentenir yang begitu menjamur dilapisan masyarakat kecil. BMT sulit berkembang, penyebabnya adalah karena masih ada masyarakat yang menggunakan non syari'ah. Walaupun ada kendala yang demikian BMT tetap berusaha meningkatkan teknik pemasaran guna memperkenalkan eksistensi BMT di tengah-tengah masyarakat serta meningkatkan kualitas layanan *baitul maal wattamwil* (BMT) diperlukan pengetahuan strategi dalam bisnis.

Dewasa ini kehidupan bisnis perbankan syari'ah ditentukan berjalan tidaknya produk-produk yang dijual kepada nasabah. Kesemuanya ini sangat dipengaruhi oleh situasi prosedur produk yang dikembangkan

¹ M Sholahuddin, *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Islam*, Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2006, hlm. 75

dan dijalankan.² Strategi peningkatan yang digunakan *baitul maal wattamwil* (BMT) untuk mengembangkan produk-produknya yaitu dengan memasuki pasar-pasar dan sekolah serta lingkungan sekitar. *Baitul maal wattamwil* (BMT) harus terus membandingkan produk promosinya dengan pesaing dekatnya. Dengan cara ini ia dapat menentukan bidang dimana ia memiliki keuntungan dan kelemahan kompetitif.³ Adapun pendapat lain yang menganggap *baitul maal wattamwil* (BMT) sebagai partner dalam rangka mengentaskan ekonomi masyarakat dengan tujuan untuk menegakkan syari'at Islam di bidang ekonomi.

Berkembangnya BMT ini sangat tergantung pada kepercayaan dan motivasi masyarakat untuk menyimpan dananya di BMT. Kekuatan BMT sebagai lembaga keuangan syari'ah akan semakin mantap dan kuat apabila mampu menghimpun dana masyarakat (dalam arti mengajak menjadi anggota BMT) atau lembaga lain serta dikelola dengan manajemen yang disiplin, tertib dan profesional.

Di zaman sekarang ini minat menabung masyarakat semakin meningkat karena tuntutan hidup untuk berjaga-jaga di masa yang akan datang. Sehingga masyarakat dituntut untuk bisa menyisihkan sebagian penghasilannya dengan menabung. Dengan adanya produk sirela yang ditawarkan BMT Al-Hikmah sangat menguntungkan bagi masyarakat

² Muhammad, *Sistem dan Prosedur Bank Syari'ah*, Yogyakarta: Tim UII Press, 2000, hlm. 59

³ Philip Kotler dan A.B SUSANTO, *Manajemen Pemasaran di Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat, 1999, hlm. 92

yang ingin melakukan simpanan dan setoran. Simpanan SIRELA ini berlandaskan akad *wadi'ah yad adh-dhamanah* yaitu dengan seizin penitip uang titipan tersebut dapat dimanfaatkan oleh BMT. Dengan konsekuensi dari titipan murni tersebut, bila pihak BMT (pengelola) memperoleh penghasilan atas pengelolaan dimaksud, keuntungan tersebut adalah sepenuhnya milik BMT. Kemudian BMT atas kehendaknya sendiri tanpa perjanjian dimuka, dapat memberikan bonus kepada nasabahnya.⁴

Adapun kegiatan paling utama adalah menghimpun dana dan menyalurkan dana. Produk simpanan Sirela BMT ini dikembangkan atas dasar transaksi dalam Islam dan tidak semua transaksi diperbolehkan menjadi produk BMT. Dalam prakteknya, sebagian besar BMT masih membatasi diri dengan penerapan beberapa produk saja yang dianggap aman dan “*profitable*”.⁵ Seorang pakar produk baru yang terkenal mengatakan produk-produk baru yang berkembang itu lebih besar pengaruhnya atas laba daripada strategi pertumbuhan yang lain.⁶ Dengan adanya produk baru yang lebih menjanjikan dan menguntungkan bagi nasabah BMT Al-Hikmah Ungaran, mungkin akan meningkatkan pendapatan BMT. Akan tetapi sejauh ini produk yang banyak diminati masyarakat adalah produk Sirela (simpanan sukarela lancar) yaitu

⁴ H. Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syari'ah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008, hlm. 24

⁵ Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern*, Yogyakarta: ISES Publishing, 2008, hlm.110

⁶ Eric Reidenbach dan M Ray Grubbs, *Mengembangkan Produk Perbankan*, Jakarta: Bumi Aksara, 1994, hlm. 4 & 213

simpanan dan setoran dapat dilakukan setiap waktu pada jam kantor.⁷ Bisa dilakukan di kantor atau juga marketing mendatangi nasabah, dengan setoran awal minimal 10.000 dan selanjutnya 5.000. Karena di BMT Al-Hikmah ini menggunakan sistem jemput bola, sehingga memudahkan transaksi baik dalam melakukan simpanan atau pengambilan.

Berdasarkan strategi yang diterapkan di BMT Al-Hikmah Ungaran dalam peningkatan produk Sirela sangat menarik untuk dibahas, agar masyarakat tahu tentang salah satu produk yang ditawarkan oleh BMT Al-Hikmah Ungaran. Oleh karena itu penulis tertarik mengambil judul tugas akhir “ STRATEGI PENINGKATAN NASABAH PRODUK SIRELA DI KJKS BMT

AL HIKMAH UNGARAN ”.

B. Rumusan Masalah

Rumusan dalam masalah ini adalah: Bagaimana strategi yang harus dilakukan untuk meningkatkan nasabah produk Sirela di KJKS BMT Al Hikmah?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah: untuk mengetahui strategi yang harus dilakukan untuk meningkatkan nasabah produk Sirela di KJKS BMT Al Hikmah Ungaran.

⁷ Company Profile, BMT Al Hikmah Ungaran

D. Manfaat Penelitian

a. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan yang berhubungan dengan strategi peningkatan nasabah produk Sirela.

b. Bagi BMT Al-Hikmah

Dalam meningkatkan produk Sirela BMT Al-Hikmah Ungaran lebih lancar dan kondusif.

c. Bagi Fakultas

Merupakan tambahan informasi yang bermanfaat bagi pembaca yang berkepentingan dan sebagai salah satu sumber referensi bagi kepentingan keilmuan dalam mengatasi masalah yang sama atau terkait dimasa yang akan datang.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah jenis penelitian lapangan, adapun pendekatan yang digunakan oleh peneliti adalah pendekatan kualitatif yaitu dengan penelitian secara langsung dapat diperoleh data-data dari lapangan dengan tempat penelitian di BMT Al-Hikmah Ungaran.

2. Sumber Data

a. Data Primer

Adalah data yang diperoleh dari sumber utama baik individu atau perseorangan, seperti hasil wawancara.⁸ Dalam hal ini penulis memperoleh data langsung dari BMT Al-Hikmah.

b. Data Sekunder

Merupakan data atau bahan yang berasal dari sumber tertulis. Dilihat dari segi sumber data, bahan tambahan yang berasal dari sumber tertulis dapat dibagi atas sumber buku dan majalah ilmiah, sumber dari arsip, dokumen pribadi dan dokumen resmi (Moleong, 2002: 113).

3. Metode Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi atau pengamatan, meliputi kegiatan pemuat perhatian terhadap suatu obyek dengan menggunakan seluruh alat indra.⁹ Observasi yang dilakukan penulis dengan mengamati secara langsung strategi peningkatan nasabah produk Sirela di BMT Al Hikmah Ungaran.

⁸ Husain Umar, *Research Methods In Finance and Banking*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2000, hlm. 82

⁹ Ibid, hlm. 82

b. Wawancara

Metode pengumpulan data dengan cara diaolg yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh sebuah informasi dari terwawancara.¹⁰

Dalam penelitian ini penulis mewawancari pihak-pihak yang berkepentingan untuk memberikan data yang diinginkan, seperi gambaran umum tentang BMT Al hikmah.

c. Dokumentasi

Yaitu mencari data yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen rapat, agenda dan sebagainya.¹¹

Penulis menggunakan metode ini karena lebih mudah, dalam arti apabila sumber datanya ada yang keliru, bukan kesalahan dari penulis.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memberi kemudahan dalam memahami isi tugas akhir ini, maka penulis akan menjelaskan tentang sistematika penulisan agar terhindar dari kesalahan ketika pembahasan masalah. Susunan penulisan tugas akhir ini secara sistematis adalah sebagai berikut:

¹⁰ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: PT Rhineka Cipta, 2006, hlm. 229

¹¹ *Ibid*, hlm. 227

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini penulis menyajikan keterangan singkat terhadap tugas akhir ini secara garis besar yang berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II KONDISI UMUM KJKS BMT AL HIKMAH UNGARAN

Bab ini menguraikan mengenai sejarah singkat berdirinya, struktur organisasi KJKS BMT Al Hikmah, tugas-tugas pengelola KJKS BMT AL Hikmah dan jenis produk yang dimiliki.

BAB III PEMBAHASAN

Bab ini membahas tentang bagaimana strategi peningkatan nasabah produk Sirela di KJKS BMT Al Hikmah Cabang Karangjati.

BAB IV PENUTUP

Berisi tentang kesimpulan, saran dan penutup

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN