

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Nama Instansi, Alamat, dan Sejarah Berdirinya BMT Mitra Muamalat Kudus

a. Nama Instansi

Dalam pelaksanaan penelitian untuk memenuhi tugas akhir kuliah (skripsi) ini bertempat di Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) BMT Mitra Muamalat Kudus.

b. Alamat

Lembaga Keuangan Syariah yang bernama Koperasi jasa Keuangan Syariah (KJKS) Baitul Mal Wat Tamwil “ Mitra Muamalat” beralamat di:

1) Kantor Pusat

Jl. Hos Cokrominoto No. 57 Kudus Telp. / Fax (0291) 444576

2) Kantor Pelayanan Kas

a) Jekulo : Jl. Kudus — Pati (Jalan masuk Pasar Jekulo) Kudus Telp. (0291) 3315927

b) Undaan : Jl. Kudus — Purwodadi KM. 07 Wates Undaan Kudus Telp. (0291) 4247885

c) Gebog : Jl. Raya Besito No. 79 Besito Gebog Kudus Telp. (0291) 4253101

d) Kaliwungu : Jl. Kudus - Jepara KM. 05 Mijen, kaliwungu Kudus No. HP. 085878268505¹

c. Sejarah Berdirinya KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus

Berdirinya KJKS BMT Mitra Muamalat berawal dari masyarakat kabupaten Kudus yang memiliki jiwa

¹ Hasil dokumentasi, KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus, tanggal 16 April 2019

dinamis. Dalam melakukan kegiatan usaha, mereka memiliki landasan jiwa wiraswasta yang tinggi. Hanya saja sebagian besar pengusaha muslim di Kudus sampai saat ini masih banyak yang menggunakan modal yang diperoleh dari sistem keuangan konvensional.

Selama ini mereka tidak memiliki pilihan lain, dan seolah-olah mereka tidak mampu menghindarkan diri dari sistem yang ada menurut beberapa kalangan dinilai masih kurang memenuhi ketentuan syara.

Oleh karena itu, dengan bermodalkan tekad dan semangat yang bulat beberapa kalangan dari generasi muda dan tua perlu untuk saling bahu-membahu segera bangkit menyatukan langkah dalam upaya merintis berdirinya lembaga keuangan yang berlandaskan pada ketentuan syara'.

Berkat doa restu dan partisipasi para anggota pada tanggal 4 Juli 1999 lembaga tersebut lahir dengan nama Baitul Mal Wat Tamwil Mitra Muamalat dan memenuhi kegiatan operasionalnya pada tanggal 5 Juli 1999. Usaha ini merupakan upaya untuk memberikan alternatif bagi umat Islam khususnya dan masyarakat Kudus pada umumnya untuk melakukan kegiatan bisnis melalui cara yang sesuai dengan ketentuan ajaran agama Islam.

Unit simpan pinjam mulai di jalankan BMT Mitra Muamalat pada tanggal 4 Juli 1999 dengan badan Hukum Nomor. 066/BH/KDK,IO/XII.1999 sebagai koperasi serba usaha yang mempunyai unit simpan pinjam otonom. Dengan pemegang saham pada awal pendirian sebanyak 20 orang dan sekarang pemegang sahamnya mencapai 38 orang. Kemudian Badan Hukum BMT Mitra Muamalat berubah menjadi Badan Hukum KJKS (Koperasi Jasa Keuangan syariah) pada tanggal 24 Januari 2008 dengan Nomor:

503/01/BH/PAD/21/2008 dan Nomor NPWP 02.035.2175.506.000.

Perkembangan usaha KJKS BMT Mitra Muamalat sejak berdiri sampai sekarang maju pesat. Hal ini bisa dilihat sampai saat ini, KJKS BMT Mitra Muamalat sudah mempunyai 5 (lima) kantor pelayanan kas diantaranya : di Jekulo (Komplekpasar Jekulo 79 Jekulo), Wates Undaan (Jl. Kudus — Purwodadi KM. 07 Wates Undaan), Gebog (Jl. Raya Besito No. 79 Besito Gebog), Kaliwungu (Jl. Kudus — Jepara KM. 05 Mijen Kaliwungu) dan kantor pusat (sekaligus merangkap sebagai kantor cabang kota) di Jl. HOS Cokrominoto No. 57 Kudus. Adapun badan Hukum KJKS BMT Mitra Muamalat adalah berbentuk koperasi dan bukan perbankan, tapi dalam manajemen nya mengacu pada Bank Syariah, yaitu Bank Muamalt Indonesia (BMI).

Dalam menjalankan usahanya, KJKS BMT Mitra Muamalat berpedoman pada visi, misi, strategi, dan sistem operasional, diantaranya sebagai berikut:

- 1) Visi
Menggalang Usaha Dunia Akhirat
- 2) Misi
 - a) Mendorong usaha mikro untuk tumbuh dan berkembang
 - b) Memberikan bantuan pinjaman modal dengan sistem yang berdasarkan syariah
- 3) Strategi
 - a) Mengutamakan bantuan pada usaha mikro dan kecil
 - b) Memberikan pelayanan dengan persyaratan yang lebih mudah
 - c) Mendasarkan pada ketentuan ajaran agama Islam

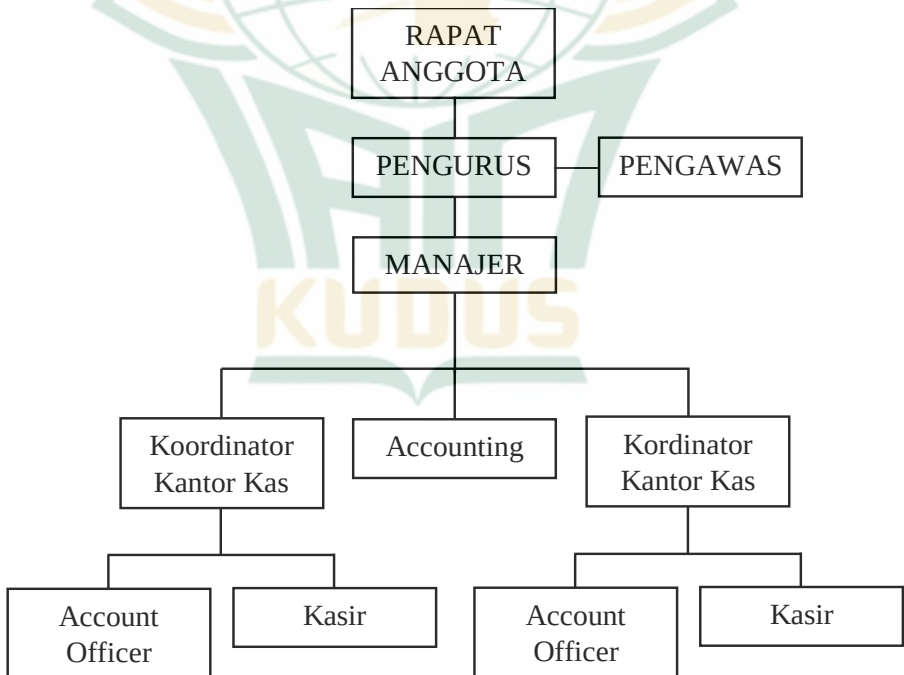
4) Sistem Operasional

System operasional diselenggarakan dengan konsep syariah yaitu dengan sistem bagi hasil dan sistem jual beli.²

2. Struktur Organisasi

Sebuah organisasi akan dapat berjalan dengan baik, terarah dan terkoordinir apabila sumber daya manusianya mendukung, sehingga suatu organisasi/lembaga perlu adanya struktur organisasi untuk dijadikan pedoman dalam pemberian tugas dan tanggung jawab antara pemimpin dan karyawannya. Adapun struktur organisasi KJKS BMT Mitra Muamalah adalah sebagai berikut:

Gambar 4.1 : Struktur organisasi KJKS BMT Mitra Muamalat



² Hasil dokumentasi, KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus, tanggal 16 April 2019

Keterangan :

- a. Dewan Pengawas KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus
Pengawas 1 : Drs. H. Chadziq ZU, M.Ag
Pengawas 2 : H. Zaenuri, S.Pd.I
Pengawas 3 : H. Sumadji Abdul Latif
- b. Dewan Pengurus KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus
Ketua : Drs. HM. Fakih, MM
Sekretaris : H. Soedarmo, BA
Bendahara : Drs. Sugiri
- c. Pengelola KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus
 - 1) Manajer : Arif Subekan, SE
 - 2) Kantor Pusat Sebagai Kantor Pelayanan Kas Kota
 - a) Koordinator Kantor Kas Kota : Umi Kulsum
 - b) *Teller* : Oktasari Yogayanti,
S.Hut
Noor Amalia, S.Pd
 - c) *Account Officer* : Achmad Supriyanto
 - d) *Office Boy* : Tofan Pratama Putra
Rozi Warsito
Muhammad
Khofifurrosadi
 - 3) Kantor Cabang Jekulo
 - a) koordinator Kantor Cabang Jekulo: Supriyono
 - b) *Teller* : Virta Ratna Sari
 - c) *Account Officer*: Suharjo
 - 4) Kantor Cabang Undaan :
 - a) *Koordinator* Kantor Cabang Undaan :
Muhammad Mustain
 - b) *Teller* : Mamik Utami
 - c) *Account Officer* : Iwan Setiawan
 - 5) Kantor Cabang Gebog :
 - a) Koordinator Kantor Cabang Gebog : Adra
Setiawan, SE
 - b) *Teller* : Qurrota Ayun
 - c) *Account Officer* : Muhammad Zufan, SE

- 6) Kantor Cabang Kaliwungu
 - a) *Koordinator* Kantor cabang kaliwungu : Rosyidah, S.Ag
 - b) *Teller* :Yusrul Hana Tzani
 - c) *Account Officer* :M. Nor Rofiq³

3. Ruang Lingkup Produk/Jasa

Produk dan jasa yang ditawarkan KJKS BMT Mitra Muamalat berupa pembiayaan dan simpanan. Produk simpanan yang ditawarkan adalah Simpanan Amanah, Simpanan Mudhorobah, Simpanan Si Berkah Mabruur serta Program Tabungan Pelajar Muslim (PTPM). Sedangkan produk-produk pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak BMT Mitra Muamalat adalah mudhorobah, musyarokah, murobahah, Program Pembiayaan Tanpa Agunan (PPTA), dan Pembiayaan Talangan Haji.

a. Simpanan

1) Simpanan *Amanah*

- a) Simpanan dari masyarakat yang penyetoran dan pengambilannya dapat dilakukan sewaktu – waktu
- b) Setoran awal minimal Rp. 20.000,00 (dua puluh ribu rupiah)
- c) Bagi hasil dihitung berdasarkan rata – rata saldo harian dan di kreditkan ke rekening
- d) Proses penyetoran dan penarikan Simpanan bisa dilakukan di kantor BMT Mitra Muamalat maupun di rumah nasabah (antar – jemput)

³ Hasil dokumentasi, KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus, tanggal 16 April 2019

2) Simpanan *Mudhorobah*

- a) Simpanan masyarakat secara berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu sesuai akad.
- b) Setoran minimal Rp. 1.000.000,00 (satu juta rupiah)
- c) Proporsi Bagi Hasil Saat Ini :

Jangka Waktu	Nisbah	Konversi
6 Bulan	30 : 70	Setara
dengan 8 % pertahun		
12 Bulan	35 : 65	Setara
dengan 10 % pertahun		
- d) Bagi hasil bisa di ambil langsung setiap bulan atau dikreditkan ke rekening Simpanan Amanah.
- e) Dapat dipakai sebagai jaminan Pinjaman di BMT Mitra Muamalat

3) Simpanan Si Berkah Mabrur

Si BERKAH Mabrur adalah simpanan dana berjangka yang penyetorannya dilakukan secara rutin dengan nominal tertentu. Program simpanan ini menggunakan prinsip Wadi'ah Yad Adh-Dhomanah, yaitu simpanan dana yang diamanahkan oleh peserta kepada BMT MITRA MUAMALAT. Dana tersebut akan disalurkan kepada anggota (masyarakat) dalam bentuk pembiayaan yang memenuhi prinsip Syari'ah. Sebagian keuntungan yang diperoleh BMT akan diberikan kepada peserta dalam bentuk HADIAH, setiap anggota mendapat satu hadiah.

a) Manfaat dan Nilai Lebih

- (1) Mendukung terciptanya jalinan kerjasama ekonomi yang sesuai dengan ketentuan syari'ah Islam

- (2) Menyimpan dana lebih aman dan bermanfaat
- (3) Memperoleh hadiah yang penuh Berkah
- (4) Mendapat prioritas pembiayaan / pinjaman dari BMT MITRA MUAMALAT

b) Ketentuan Program

- (1) Simpanan berjangka yang penyetorannya dilakukan secara rutin setiap bulan dengan nominal tertentu
- (2) Pelaksanaannya secara berkelompok masing – masing kelompok terdiri dari 100 Orang.
- (3) Masing – masing peserta wajib menyetorkan simpanan sebesar Rp. 200.000,00 (dua ratus ribu rupiah) setiap bulan selama 20 bulan berturut – turut, dan simpanan akan dikembalikan pada bulan ke – 21 sebesar Rp. 4.000.000,00 (empat juta rupiah)
- (4) Sebagai bagi hasil keuntungan BMT Mitra Muamalat menyediakan hadiah – hadiah yang akan diundi kepada anggota kelompok bersangkutan berupa :
 - 1 (satu) Simpanan Umroh senilai Rp. 10.000.000
 - 1 (satu) Simpanan Amanah masing – masing senilaiRp. 2.000.000
 - 2 (Dua) Simpanan Amanah masing – masing senilaiRp. 1.500.000
 - 2 (Dua) Simpanan Amanah masing – masing senilaiRp. 1.000.000
 - 4 (Empat) Simpanan Amanah masing – masing senilaiRp. 750.000
 - (sembilan puluh) Hadiah hiburan berupa uang tunai @ Rp. 250.000

4) Program Tabungan Pelajar Muslim (PTPM).

Program Tabungan Pelajar Muslim (PTPM) adalah suatu program kerjasama antara BMT mitra Muamalat dengan sekolah-sekolah , dimana pihak sekolah mengkoordinir tabungan dari siswanya, kemudian BMT mngelola dana tersebut dengan sistem proporsi bagi hasil.

a) Ketentuan Program

- (1) Setoran tabungan dilakukan secara periodik selama 1 (satu) tahun ajaran setiap 1 minggu sekali / 2 minggu sekali / 1 bulan sekali tergantung kondisi dan kebijakan sekolah
- (2) Penarikan tabungan dilakukan pada akhir tahun ajaran
- (3) Bagi hasil tabungan diberikan tiap akhir bulan berdasarkan saldo rata – rata harian sesuai nisbah yang ditentukan BMT dan dikreditkan langsung ke rekening
- (4) Beasiswa diberikan setiap akhir semester sesuai interval setoran tabungan per bulan.
- (5) Apabila karena sesuatu hal penarikan tabungan dilakukan sebelum akhir tahun ajaran , maka beasiswa yang diberikan hanya sampai bulan dimana dana tersebut ditarik.

b. Pembiayaan

1) *Murabahah*

Murabahah adalah pembayaran transaksi jual beli dimana BMT menyebutkan jumlah keuntungannya. BMT bertindak sebagai penjual, sementara anggota bertindak sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli BMT dari pemasok ditambah keuntungan (margin).

Prosedur dan mekanisme pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Mitra Muamalat meliputi:

- a) Anggota datang ke kantor BMT untuk pengajuan pembiayaan *murabahah*
- b) Anggota membawa persyaratan untuk pengajuan pembiayaan *murabahah* seperti foto copy KTP (suami istri), KK dan agunan
- c) Anggota mengisi formulir pendaftaran pengajuan pembiayaan *murabahah*
- d) Anggota menyebutkan nominal yang akan diajukan kepada BMT
- e) Pihak BMT melakukan realisasi pembiayaan
- f) Prosedur angsuran pinjaman akan disepakati antara pihak BMT dan anggota, apabila telat membayar angsuran maka pihak BMT akan mengenakan *kifarat* 1,5%

2) *Mudhorobah*

Mudhorobah adalah pembiayaan modal kerja sepenuhnya oleh BMT sedangkan nasabah menyediakan usaha dan manajemennya. Hasil keuntungan akan dibagikan sesuai dengan kesepakatan bersama berdasarkan ketentuan hasil.

3) *Musyarokah*

Pembiayaan yang diberikan untuk membiayai sebagian modal usaha nasabah. Modal yang dimanfaatkan dikembalikan sesuai jangka waktu yang disepakati dan atas keuntungan uang yang diperoleh disepakati ketentuan pembagiannya antara nasabah dan BMT Mitra Muamalat.

4) Pembiayaan Angsuran / *Bai Bitsaman Ajil*

Pembiayaan yang diberikan untuk pembelian suatu barang yang dibutuhkan nasabah. Nasabah membayar harga berikut margin yang disepakati kepada BMT dengan cara mengangsur sampai

waktu yang ditentukan. Akad yang digunakan akad jual beli antara nasabah dan BMT.

Syarat Memperoleh Pembiayaan dari BMT :

- a. Anggota harus memiliki rekening simpanan di BMT Mitra Muamalat
- b. Anggota harus mempunyai sifat jujur, terbuka dan bertanggungjawab.
- c. Anggota memiliki Usaha Produktif (Pengusaha, pedagang, peternak, petani , dll) dan/atau memiliki sumber penghasilan yang jelas (PNS, Karyawan Swasta)
- d. Menyerahkan Agunan / Jaminan sebagai pengikat dan penguat rasa tanggung jawab nasabah terhadap pinjaman yang diberikan.

5) Program Pembiayaan Tanpa Agunan (PPTA)

Dalam program ini BMT Mitra Muamalat selaku penyedia dana akan memberikan pinjaman tanpa agunan kepada guru-guru atau karyawan swasta yang mengabdikan disekolah maupun di perusahaan swasta, sementara bapak atau ibu selaku kepala dan bendahara sekolah atau perusahaan bertindak selaku koordinator dimana semua proses pengajuan sampai dengan pembayaran angsuran pinjaman para guru karyawan dilakukan melalui sekolah atau perusahaan.

6) Pembiayaan Talangan Haji

Program Pembiayaan Talangan Haji adalah salah satu produk pemberian pinjaman dari KJKS BMT Mitra Muamalat yang diperuntukan bagi anggota dan calon anggota yang memiliki azzam yang kuat untuk menunaikan ibadah haji tetapi belum memiliki dana yang cukup untuk menutup setoran awal Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH).⁴

⁴Brosure, KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus, tanggal 16 April 2019

4. Prosedur dan Mekanisme Operasional

a) Tugas dan Tanggung Jawab Pengelola

1) Manajer

- a. Memimpin organisasi dan mengelola keuangan KJKS BMT MITRA MUAMALAT
- b. Melakukan evaluasi dan memutuskan permohonan pembiayaan melalui mekanisme/forum komite pembiayaan untuk plafond di atas Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah)
- c. Melakukan pengendalian atas semua proses operasional lembaga
- d. Menandatangani berbagai berkas/dokumen transaksi keuangan KJKS BMT MITRA MUAMALAT
- e. Menyiapkan laporan keuangan KJKS BMT MITRA MUAMALAT secara berkala
- f. Menyusun Program Kerja dan Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja Lembaga

2) Koordinator Kantor Pelayanan Kas

- a. Mengkoordinir proses operasional lembaga dalam ruang lingkup Kantor Pelayanan Kas masing-masing
- b. Melakukan evaluasi dan memutuskan permohonan pembiayaan melalui mekanisme/forum komite pembiayaan untuk plafon sampai dengan Rp.10.000.000 (sepuluh juta rupiah)
- c. Menandatangani berbagai berkas/dokumen transaksi keuangan Kantor Pelayanan Kas KJKS BMT Mitra Muamalat
- d. Menyiapkan laporan keuangan Kantor Pelayanan Kas KJKS BMT Mitra Muamalat secara berkala.

3) Staf Account Officer

- a. Melakukan penagihan terhadap tunggakan pembiayaan
- b. Melakukan pengelolaan Administrasi pembiayaan
- c. Membuat surat peringatan kepada penunggak pembiayaan
- d. Melakukan pembinaan kepada anggota

4) Staf Accounting

- a. Melakukan pencatatan transaksi keuangan KJKS BMT MITRA MUAMALAT ke dalam format-format pembukuan yang telah ditetapkan
- b. Memberikan pelayanan kepada komunitas dalam hubungannya dengan kegiatan KSP/USDP Koperasi
- c. Membuat perhitungan kebutuhan/likuiditas kas harian, dan perhitungan lainnya seperti antara lain: perhitungan bagi hasil simpanan tabungan/berjangka; perhitungan gaji dan biaya operasional KSP/USP; mencatat, menyimpan dan memelihara bukti-bukti kas yang ada untuk keperluan dokumentasi; mengerjakan laporan-laporan lain yang diperlukan oleh KSP/USP

5) Kasir

- a. Menerima dan membayarkan uang berdasarkan bukti-bukti yang sah
- b. Mengelola uang kas ⁵

⁵ Brosure, KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus, tanggal 16 April 2019

b) Prosedur Pembiayaan

1) Prosedur Pemberian Pembiayaan

1. Anggota
 - a. Mengajukan permohonan secara tertulis, permohonan ini disampaikan melalui format/formulir standar berupa Surat Permohonan Pembiayaan
 - b. Menyerahkan identitas diri (KTP/SIM)
2. Staf Pembiayaan
 - a. Menerima Surat Permohonan Pembiayaan, dan mendaftarkan permohonan tersebut ke dalam Buku *Register* Permohonan a.1). memberi nomor urut, tanggal penerimaan dan penjelasan lainnya.
 - b. Staf Pembiayaan melakukan pra-analisa terhadap permohonan tersebut, jika dari hasil pra-analisa tersebut tidak dapat dipenuhi/diproses, segera informasikan dan bila diperlukan buat surat penolakan, jika dapat diproses lakukan langkah sebagai berikut:
 - (a) Peroleh dan kumpulkan seluruh data dan berkas yang diperlukan sesuai informasi yang ada pada surat permohonan pembiayaan, yakni data ekonomi, yuridis dan jaminan
 - (b) Serahkan data yang berkaitan dengan data yuridis dan jaminan kepada staf Hukum dan Staf taksasi Jaminan untuk diproses tindak lanjut.
 - (c) Buat analisa pembiayaan yang berkaitan dengan data ekonomis anggota, dan tuangkan hasil analisa

tersebut ke dalam form Memorandum Pembiayaan

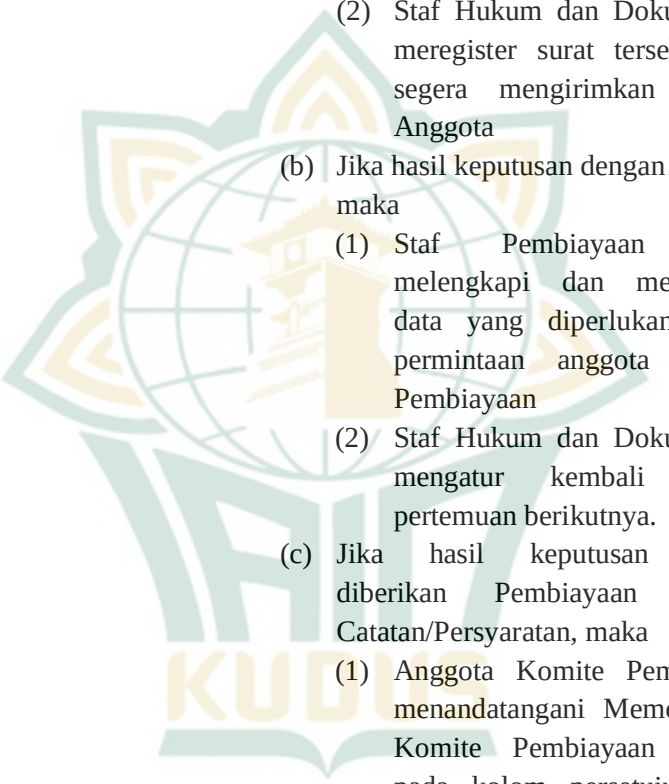
- (d) Peroleh hasil analisa yuridis dan jaminan dari Staf Hukum dan Taksasi, gabungkan hasil analisa tersebut ke dalam form Memo Proposal Pembiayaan. Memo Proposal pembiayaan ini merupakan proposal lengkap analisa pembiayaan karena merangkum seluruh aspek penilaian pembiayaan dari aspek ekonomi, yuridis dan jaminan

- c. Serahkan memo Proposal Pembiayaan dan berkas pendukungnya kepada Staf Hukum dan Dokumentasi untuk pengaturan jadwal komite pembiayaan

3. Staf Hukum dan Dokumentasi

- a. Menerima data yuridis dari Staf Pembiayaan, dan lakukan analisa yuridis atas permohonan tersebut. Analisa ini dituangkan dalam form Memo Analisa Yuridis
- b. Serahkan hasil analisa tersebut kepada Staf Pembiayaan untuk diproses tindak lanjut ke dalam Proposal Pembiayaan
- c. Pada saat proposal selesai dibuat oleh Staf Pembiayaan, terima berkas-berkas proposal tersebut dan rencanakan tanggal proses komitenya, catat proposal tersebut ke dalam Buku Agenda Rapat Komite Pembiayaan
- d. Siapkan form Berita Acara Rapat Komite Pembiayaan

- e. Sampaikan tanggal realisasi komite kepada para anggota Komite Pembiayaan pada waktunya
4. Staf Taksasi Jaminan
 - a. Terima data jaminan dari Staf Pembiayaan, dan lakukan taksasi (penilaian) jaminan tuangkan hasil taksasi jaminan tersebut ke dalam form Memo Penilaian Jaminan
 - b. Serahkan Pembiayaan Memo tersebut kepada Staf Pembiayaan untuk diproses ke dalam Proposal Pembiayaan
 5. Komite Pembiayaan
 - a. Pada saat yang ditentukan anggota Komite Pembiayaan akan mengadakan rapat pembahasan dan evaluasi atas proposal pembiayaan yang diajukan
 - b. Rapat dibuka oleh Staf Hukum selaku Sekretaris Komite Pembiayaan, dan memberikan kesempatan pertama kepada Staf Pembiayaan sponsor (staf yang melakukan dan membuat proposal) untuk mempresentasikan hasil analisisnya
 - c. Anggota Komite Pembiayaan membahas dan mengevaluasi hasil paparan/presentasi Staf Pembiayaan Sponsor
 - d. Seluruh Komentar dan Catatan penting berkaitan dengan hasil bahasan harus dicatat oleh Sekretaris Komite ke dalam Berita Acara Rapat Komite Pembiayaan
 - e. Komite Pembiayaan memberikan keputusan, yakni:

- 
- (a) Jika hasil keputusan Menolak/Tidak Setuju, maka
 - (1) Staf Pembiayaan mempersiapkan Surat Penolakan Pembiayaan, dan
 - (2) Staf Hukum dan Dokumentasi meregister surat tersebut dan segera mengirimkan kepada Anggota
 - (b) Jika hasil keputusan dengan Catatan, maka
 - (1) Staf Pembiayaan harus melengkapi dan memproses data yang diperlukan sesuai permintaan anggota Komite Pembiayaan
 - (2) Staf Hukum dan Dokumentasi mengatur kembali jadwal pertemuan berikutnya.
 - (c) Jika hasil keputusan Setuju diberikan Pembiayaan dengan Catatan/Persyaratan, maka
 - (1) Anggota Komite Pembiayaan menandatangani Memorandum Komite Pembiayaan (MKP) pada kolom persetujuan dan juga memaraf catatan-catatan di atas MKP yang meminta persyaratan tersebut
 - (2) Staf Pembiayaan melengkapi dan memproses catatan dan persyaratan yang diminta, dan menyerahkan hasil proses tersebut kepada Staf Hukum dan Dokumentasi

- (3) Staf Hukum mempersiapkan proses tindak lanjut sesuai prosedur
 - (d) Jikahasil keputusan Setuju, maka
 - (1) Anggota Komite Pembiayaan menandatangani Memorandum Komite Pembiayaan (MKP) pada kolom persetujuan
 - (2) Staf Pembiayaan mempersiapkan Surat Pemberitahuan Persetujuan Pembiayaan (SPPP)
 - (3) Staf Hukum dan Dokumentasi meregister surat tersebut dan segera mengirimkan kepada Anggota dalam 2 (dua) rangkap, yakni asli untuk anggota dan *copy* untuk arsip yang harus ditandatangani oleh anggota (di atas meterai) sebagai tanda persetujuan atas syarat-syarat yang tertera di dalam SPPP
 - f. Staf Hukum dan Dokmentasi mendokumentasikan seluruh berkas untuk proses dan prosedur selanjutnya
6. Staf Hukum dan Dokumentasi
- a. Mempersiapkan data untuk pengikatan pembiayaan
 - b. Setelah seluruh data dan pihak atau para pihak yang berkaitan dengan proses pengikatan telah siap lakukan pengikatan Pembiayaan

- c. Persiapkan pelepasan (*dropping*) Pembiayaan
- d. Pelepasan dilakukan setelah seluruh persyaratan dipenuhi dengan memberikan tanda/cap (fiat) *dropping*/pelepasan pada MKP dan melampirkan data pendukungnya.⁶

2) Prosedur Analisa Pembiayaan

1. Proses dan Prosedur

- a. Analisa dilakukan untuk memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan kepada anggota pada saatnya akan dapat dikembalikan
- b. Aspek yang dinilai meliputi atas pendekatan pada analisa terhadap kemauan dan kemampuan bayar
- c. Analisa kemauan bayar merupakan analisa kualitatif, dan mencakup analisa atas karakter/watak dan komitmen Anggota
- d. Analisa kemampuan bayar merupakan analisa kuantitatif mencakup pendapatan dan perhitungan laba-rugi.

c) Prosedur Pembayaran Angsuran Pembiayaan

1. Anggota
 - a. Mengisi slip setoran sebesar jumlah rupiah angsuran
 - b. Serahkan Buku Angsuran, slip setoran dan uang angsuran kepada Kasir
2. Kasir
 - a. Terima buku angsuran, slip setoran dan uang angsuran

⁶ Brosure, KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus, tanggal 16 April 2019

- b. Hitung jumlah uang dan periksa kebenaran pengisian slip dan cocokkan dengan data buku angsurannya, jika cocok simpan uang dalam kotak uang, dan paraf slip setoran
 - c. Catat penerimaan tersebut ke dalam buku Mutasi Harian Kas
 - d. Serahkan buku angsuran, slip setoran kepada staf Adm. Pembiayaan untuk dibukukan
 - e. Akhir hari buat daftar Rekapitulasi Kas Harian (RKH), serahkan RKH beserta bukti-bukti transaksinya kepada staf pembukuan
 3. Staf Administrasi Pembiayaan
 - a. Terima Slip setoran dan Buku Angsuran
 - b. Keluarkan file Kartu Pembiayaan sesuai data Buku Angsuran
 - c. Bukukan angsuran tersebut ke dalam Buku Angsuran dan Kartu Angsuran
 - d. Bandingkan ke-2 saldo pada Kartu dan Buku Angsuran tersebut, jika terjadi perbedaan lakukan rekonsiliasi terlebih dahulu untuk persesuaian saldo, jika cocok paraf slip setoran, dan
 - e. Kembalikan slip setoran kepada Kasir, dan Buku Angsuran kepada Anggota
 - f. Simpan kembali Kartu Pembiayaanurut nomor rekening
 4. Staf Pembukuan
 - a. Terima RKH dan slip setoran (d.h.i. slip setoran untuk angsuran)
 - b. Bukukan transaksi ke dalam Buku Jurnal Penerimaan Kas sesuai jenis transaksinya
 - c. File slip setoranurut tanggal

d) Prosedur Pelunasan Pembiayaan

Prosedur pelunasan pembiayaan adalah sebagai berikut:

1. Staf Adm. Pembiayaan
 - a. Setelah dipastikan Kartu Pembiayaan a.n Anggota telah lunas, berikan tanda/Cap Lunas pada Kartu Pembiayaan dan Buku Angsuran
 - b. Siapkan instruksi pembayaran Tabungan (resiko) Pembiayaan berupa pembuatan slip penarikan (kuitansi), jika saldo tabungan tersebut masih ada
 - c. Pastikan pelunasan tersebut untuk penyelesaian saldo Kartu Tabungan (resiko) Pembiayaan, dan koordinasikan dengan staf Adm. Tabungan
 - d. Serahkan seluruh berkas pelunasan kepada Manajer
 - e. Jika telah disetujui Manajer, dan telah dilakukan pembayaran file Kartu Pembiayaan, Buku Angsuran Anggota dan Kartu Tabungan Pembiayaan dalam file Lunasurut nomor rekening
2. Manajer
 - a. Terima berkas pelunasan Pembiayaan
 - b. Periksa kebenaran data, jika benar dan cocok berikan persetujuan pada slip penarikan (kuitansi)
 - c. Serahkan berkas kepada Staf Adm. Pembiayaan untuk di file kembali
 - d. Serahkan Buku Angsuran dan slip penarikan (kuitansi) kepada Kasir untuk pembayaran

3. Kasir

- a. Terima slip penarikan (kuitansi) dan Buku Angsuran yang telah disetujui Manajer
- b. Siapkan jumlah uang sebesar slip/kuitansinya, dan lakukan pembayaran
- c. Mintakan tanda tangan anggota dibalik slip penarikan (kuitansi) sebagai bukti pembayaran
- d. Serahkan Buku Angsuran kepada Staf Adm. Pembiayaan
- e. Catat pengeluaran tersebut ke dalam Buku Mutasi harian Kas
- f. Akhir hari buat daftar Rekapitulasi Kas Harian (RKH)
- g. Serahkan RKH dan slip penarikan kepada Staf Pembukuan

4. Staf Pembukuan

- a. Terima RKH dan slip penarikan (kuitansi)
- b. Bukukan ke dalam Buku Jurnal Pengeluaran Kas
- c. File slip penarikanurut tanggal⁷

e) Prosedur Tabungan

1. Prosedur Pembukaan Buku Tabungan/Rekening

- a. Calon nasabah menuliskan nama dan alamat pada formulir permohonan untuk menjadi nasabah.
- b. Calon nasabah menyerahkan *fotocopy* identitas diri (KTP).
- c. Calon nasabah menyerahkan setoran awal minimal sesuai yang ditentukan BMT, yaitu sebesar Rp. 25.000,-

⁷ Brosure, KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus, tanggal 16 April 2019

- d. Calon nasabah membuat contoh tanda tangan pada tempat yang ditentukan BMT.
- e. Kasir membuat buku tabungan dengan menuliskan nama, alamat, nomor buku tabungan, dan jumlah tabungannya.
- f. Buku tabungan diserahkan kepada pemiliknya.
- g. Untuk transaksi pembukuan rekening yang baru, staf administrasi tabungan menerima slip transaksi pemindahbukuan dan melakukan pembukuan ke Buku Jurnal Memorial. Kemudian, file slip transaksi diurutkan sesuai tanggal.

2. Prosedur Penyetoran Tabungan

- a. Penyetoran dapat dilakukan siapa saja, tidak harus nama anggota yang tertera dalam buku tabungan dan dapat disetor kapan saja selama masih hari kerja.
- b. Penyetoran dilakukan dengan slip setoran yang disetorkan, yaitu uang tunai.

3. Prosedur Penarikan Tabungan

- a. Penarikan tabungan hanya dapat dilakukan pemiliknya.
- b. Maksimum penarikan sebesar saldo tabungan.
- c. Penarikan tabungan dilakukan dengan slip penarikan.
- d. Slip penarikan harus ditandatangani pemilik.
- e. Jumlah penarikan harus dibukukan pada buku tabungan.

4. Prosedur Penutupan Rekening Tabungan

- a. Terima slip penarikan dari kasir beserta daftar Rekapitulasi Harian Kas.

- b. Melakukan pembukuan ke Buku Jurnal pengeluaran kas.
- c. Terima slip transaksi dari Staff Administrasi Tabungan.
- d. Bukukan ke dalam Buku Jurnal Memorial.
- e. File slip penarikan slip transaksiurut tanggal.

5. Prosedur Kehilangan Buku Tabungan

- a. Anggota mengisi formulir atau surat keterangan Buku Tabungan hilang, (permohonan bisa diperkuat oleh surat keterangan kehilangan dari kantor kepolisian setempat), dan menyerahkan identitas diri yang sah (KTP atau SIM).
- b. Selanjutnya berkas-berkas permohonan diteruskan kepada Staf Administrasi Tabungan melalui kasir untuk diverifikasi datanya.
- c. Kasir melakukan verifikasi tanda tangan pada formulir permohonan anggota. Jika sesuai meneruskan permohonan tersebut kepada Staf Administrasi Tabungan.
- d. Berdasarkan permohonan tersebut, Staf Administrasi Tabungan mengambil file pembukaan tabungan atas nama anggota yang bersangkutan untuk melakukan pengecekan terhadap permohonan dan identitas diri anggota. Bila identitas tidak cocok, kembalikan kepada anggota untuk konfirmasi ulang. Bila cocok, Staf Administrasi Tabungan akan memproses pembukaan baru (jika anggota masih berkeinginan untuk melanjutkan kerjasama lagi).

- e. Kasir menerima slip penarikan untuk penutupan tabungan yang telah ditandatangani oleh staf administrasi tabungan dan sudah disetujui oleh manajer.
- f. Kasir memeriksa ulang slip penarikan tersebut. Kemudian, melakukan pembayaran sebesar nominal yang tertera pada slip penarikan.
- g. Kasir mencatat transaksi pengeluaran tersebut dalam buku mutasi harian kas. Kemudian, menyerahkan slip penarikan kepada staf pembukaan beserta daftar rekapitulasi kas harian pada akhir hari.⁸

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Data Tentang Posisi Produk Pembiayaan *Murabahah* Pada KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus

KJKS BMT Mitra Muamalat merupakan Lembaga Keuangan Syariah yang berkedudukan dan berkantor pusat di Jalan Hos Cokrominoto No. 57 Kelurahan Melati Rt 02 Rw 03 Kecamatan Kota Kabupaten Kudus. KJKS BMT Mitra Muamalat merupakan Lembaga Keuangan Syariah yaitu menyalurkan dana (pembiayaan) dan simpanan. Dimana anggota dapat mendapatkan modal untuk pengembangan usahanya atau menyimpan uang ke BMT dengan bagi hasil disepakati bersama. Salah satu pembiayaan yang sangat diminati para anggota BMT yaitu Pembiayaan *murabahah* yang merupakan salah satu produk BMT dalam bentuk pemberian fasilitas pembiayaan konsumtif.⁹

Bahwasanya produk pembiayaan *murabahah* dalam setiap BMT itu mempunyai kedudukan atau posisi

⁸Brosure, KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus, tanggal 16 April 2019

⁹Ismail, *Perbankan Syariah*, Kencana, Jakarta, 2011, hlm. 106

yang berbeda. Seperti hasil observasi yang peneliti dapatkan bahwa pada dasarnya posisi pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Mitra Muamalat yaitu pembiayaan yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk kegiatan konsumtifnya yang besar pembiayaannya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon anggota.¹⁰ Pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Mita Muamalat menggunakan akad *murabahah* yang lebih dikenal dengan *murabahah* kepada pemesan pembelian karena pihak penjual (KJKS BMT Mitra Muamalat) tidak memiliki barang yang diminta oleh anggota, BMT hanya mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan anggota yang memesannya setelah barang itu sudah ada maka akan dilaksanakan akad *murabahah*. Sebagaimana dari hasil wawancara dengan Ibu Umi Kulsum Mustain Koordinato kantor pusat mengatakan bahwa KJKS BMT Mitra Muamalat merupakan lembaga mediasi yang tidak mempunyai persediaan barang dagang yang diperjual belikan. BMT hanya mengelola dana pihak ketiga untuk disalurkan melalui akad yang sesuai dengan kebutuhan pembiayaan kepada anggota. BMT harus mencari *supplier* terlebih dahulu yang sesuai untuk anggota yang mengajukan pembiayaan *murabahah*, setelah barang itu sudah ada maka dilakukan akad *murabahah*.¹¹

Dari hasil pengamatan peneliti kepada BMT yang ada disekitar KJKS BMT Mitra Muamalat bahwa akad yang digunakan di BMT sekitarnya itu mereka lebih banyak menggunakan akad *wakalah-murabahah*-pembelian yang dimana si anggota membutuhkan dana untuk membeli suatu barang yang dibutuhkan, kemudian

¹⁰Hasil dokumentasi, KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus, tanggal 22 september 2019

¹¹ Umi Kulsum Mustain, Wawancara Oleh Penulis, 22 September 2019, Wawancara 1, Transkrip

BMT memberikan uang kepada sianggota tersebut dan anggota membeli barang itu sendiri dan anggota tidak usah mengmemberitahukan kepada BMT mengenai harga barang yang telah dibeli. Sekema yang terjadi pada BMT sekitarnya bahwa pengelolaan pembiayaan *murabahah* tidak sesuai dengan prinsip syariah Islam, karena akad *murabahah* dilakukan sebelum pembelian barang.

Dan begitu pula pada hakikatnya pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Mitra Muamalat lebih menekankan bagi hasil yang seimbang atau margin yang kompetitif antara BMT dan anggota. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Umi Kulsum Mustain selaku Koordinator Kantor Pusat mengatakan bahwa hakikatnya pembiayaan *murabahah* ini adalah pembiayaan yang mengedepankan prinsip bagi hasil yang seimbang baik dari BMT ataupun dari anggota sendiri, jadi dalam pembiayaan ini kedua belah pihak tidak ada yang rugi (sama-sama untungnya).¹² Di KJKS BMT Mitra Muamalat pembiayaan *murabahah* bisa berupa uang dan barang yang dibutuhkan anggota dan keuntungan tersebut juga diberikan sama dengan apa yang diperoleh pihak BMT. Dalam Produk pembiayaan *murabahah* telah diberikan pelayanan yang baik dan fasilitas yang baik. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Hidayah Anggota BMT mengatakan bahwa prosedur atau proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah dengan prinsip syariah dan juga mendapatkan fasilitas jemput bola sehingga memudahkan anggota dalam transaksi pembayaran pembiayaan.¹³

Dari hasil pengamatan peneliti terhadap BMT yang ada di sekitar KJKS BMT Mitra Muamalat bahwa

¹² Umi Kulsum Mustain, Wawancara Oleh Penulis, 22 September 2019, Wawancara 1, Transkrip

¹³ Hidayah, Wawancara Oleh Penulis, 23 September 2019, Wawancara 3, Transkrip

prinsip pembiayaan *murabahah* BMT sekitarnya sama dengan yang ada di KJKS BMT Mitra Muamalat yaitu menggunakan prinsip bagi hasil yaitu baik BMT maupun anggota sama-sama untung.

Begitu pula produk pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Mitra Muamalat ini cukup fleksibel (bisa menyesuaikan dengan kebutuhan anggota). Berdasarkan hasil wawancara kepada Ibu Indri Hardiyanti selaku Anggota BMT mengatakan bahwa dengan pembiayaan *murabahah* ini bu Indri Hardiyanti mendapatkan barang yang dibutuhkan untuk dimanfaatkan kegunaannya serta pembayarannya dapat diangsur sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati.¹⁴

Dengan adanya jangka waktu yang telah diberikan oleh BMT maka akan meringankan anggotanya dalam mengangsur pembiayaannya. Sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Muhammad Zufan selaku Marketing BMT mengatakan bahwa Jangka waktunya tergatung kesepakatan, yaitu biasanya 24 bulan atau 36 bulan. Jadi pihak anggota membayar dengan cara kredit bulanan setelah jatuh tempo. Semakin lama jangka waktu yang diberikan maka akan meringankan anggota dalam membayar angsurannya. Namun pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Mitra Muamalat ini apabila pada waktu jatuh tempo anggota tidak dapat membayar angsurannya maka anggota dikenakan *kafarat* (denda) sebesar 1,5%.¹⁵

Dan sesuai perjanjian yang disepakati sebelumnya apabila anggota tidak membayar angsurannya maka diberi dispensasi selama 3 bulan dan apabila anggota itu masih tidak dapat membayar kewajibannya maka jaminannya akan disita oleh pihak BMT. Berdasarkan hasil wawancara

¹⁴ Indri Hardiyanti, Wawancara Oleh Penulis, 23 September 2019, Wawancara 4, Transkrip

¹⁵ Muhammad Zufan, Wawancara Oleh Penulis, 22 September 2019, Wawancara 2, Transkrip

dengan Bapak Muhammad Zufan selaku Marketing BMT mengatakan bahwa dalam mengatsi anggota yang seperti itu yang pertama yaitu dengan menggunakan pendekatan emosional pada anggota. atau jalan pintasnya adalah jaminan tersebut akan dijual sesuai dengan perjanjian yang dilakukan oleh kedua belah pihak. Apabila ada kelebihan maka pihak BMT akan mengembalikan kelebihan tersebut kepada anggota. Dan apabila pembiayaan itu berupa barang maka barang tersebut akan ditarik kembali oleh pihak BMT.¹⁶

Dari hasil pengamatan peneliti terhadap BMT yang ada disekitar KJKS BMT Mitra Muamala bahwa apabila si anggota tidak dapat membayar angsurannya disini tidak dikenakan *kafarat* (denda) namun BMT hanya memberikan waktu 2-3 minggu setelah jatuh tempo apabila si anggota masih tidak bisa membayarnya maka pihak BMT langsung menjual barang jaminan yang telah disepakati.

Walaupun produk pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Mitra Muamalat telah memiliki banyak kelebihan dan banyak diminati oleh para anggota , tetap saja BMT harus memasarkan produk ini dengan menggunakan strategi pemasaran yang tepat.

2. **Data Tentang Strategi Pemasaran produk Pembiayaan *Murabahah* Pada KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus Dengan Menggunakan Analisis SWOT**

Analisis SWOT terdiri dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Maka analisis lingkungan merupakan salah satu proses yang dapat dilakukan dalam manajemen strategis yang bertujuan untuk mengidentifikasi lingkungan KJKS BMT Mitra Muamalat.

¹⁶ Muhammad Zufan, Wawancara Oleh Penulis, 22 September 2019, Wawancara 2, Transkrip

Sehingga data dari hasil analisis lingkungan ini akan membantu dalam proses analisis SWOT.

a. Data tentang strenght (kekuatan) KJKS BMT Mitra Muamalat

Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan di KJKS BMT Mitra Muamalat, Ibu Umi Kulsum Mustain mengatakan bahwa: Keunggulan pembiayaan murabahah dari pada pembiayaan yang lain adalah pertama, pembiayaan murabahah lebih menekankan bagi hasil yang seimbang antara BMT dan anggota. disini pembiayaan murabahah bisa berupa uang dan barang yang dibutuhkan anggota dan keuntungan tersebut juga diberikan sama dengan apa yang diperoleh pihak BMT. Kedua, murabahah ini khususnya untuk jual beli , dan ketiga, pembiayaan murabahah pengajuannya lebih mudah serta diberikan pelayanan yang baik dan fasilitas yang baik misalnya jemput bola agar memudahkan anggotanya.

Berdasarkan data tersebut, dapat dimaksudkan bahwa ada beberapa kekuatan pembiayaan *murabahah* pada KJKS BMT Mitra Muamalat diantaranya yaitu pengelolaan pembiayaan *murabahah* sesuai dengan prinsip syariah, dengan bagi hasil yang kompetitif, bagi hasil yang kompetitif, begitu pula ada jangka waktu pembayaran angsuran yang dapat meringankan anggota, serta proses lebih cepat dan persyaratannya lebih mudah dan juga terdapat fasilitas jemput bola agar memudahkan anggota untuk bertransaksi.

Selain itu pemberian pelayanan dan fasilitas yang baik juga menjadi kekuatan dari KJKS BMT Mitra Muamalat . sebagaimana hasil wawancara dengan Ibu Hidayah mengatakan bahwaPelayanannya cukup bagus yaitu dengan memberikan pelayanan secara kekeluargaan dan memberikan fasilitas yang baik salah satunya jemput bola dan pendirian kantor

cabang yang dapat memudahkan anggota untuk melakukan transaksi.¹⁷

- b. Data tentang weaknesess (kelemahan) KJKS BMT Mitra Muamalat

Kelemahan adalah ketidak mampuan internal yang mengakibatkan organisasi tidak dapat mencapai sasarannya. Kelemahan kompetitif adalah kelemahan yang menghambat organisasi untuk dapat berkompetisi.

Berdasarkan hasil observasi dari KJKS BMT Mitra Muamalat bahwa promosi yang dilakukan BMT belum terlalu meluas atau belum keseluruhan lapisan masyarakat, dan dalam pembiayaan *murabahah* ini BMT tidak memiliki barang sendiri untuk diperjual belikan namun BMT harus memilih supplier yang sesuai dengan barang yang dibutuhkan anggota maka disini menjadi kelemahan BMT karna BMT harus mencari supplier yang sesuai terlebih dahulu sebelum melakukan akad dan di dalam pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Mitra Muamalat jika anggota tidak bisa membayar angsuran maka anggota dikenakan kafarat atau denda.¹⁸

- c. Data tentang opportunities (peluang) KJKS BMT Mitra Muamalat

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Umi Kulsum Mustain Koordinator Kotor Pusat mengatakan bahwa yang menjadi peluang KJKS BMT Mitra Muamalat yaitu penduduk masyarakat Kudus mayoritas beragama Islam, adanya teknologi yang canggih yang dapat memudahkan BMT dalam

¹⁷ Hidayah, Wawancara Oleh Penulis, 23 September 2019, Wawancara 3, Transkrip

¹⁸ Hasil Observasi, KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus, 22 September 2019

pekerjaannya, adanya kerjasama dengan LPDB KUMKM dan Bank Syariah Mandiri.¹⁹

Berdasarkan data tersebut bahwa yang menjadi peluang bagi KJKS BMT Mitra Muamalat yaitu penduduk mayoritas muslim, adanya kerjasama dengan lembaga keuangan lain serta teknologi yang canggih yang dapat dimanfaatkan untuk mempromosikan produknya.

d. Data tentang ancaman (ancaman) KJKS BMT Mitra Muamalat

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Umi Kulsum Mustain Koordinator Kantor pusat mengatakan bahwa ada sebagian masyarakat yang tidak percaya akan produk BMT bahwa mereka mengatakan produk pembiayaan syariah itu lebih mahal dibandingkan produk konvensional, munculnya pesaing baru yang sejenis ini juga akan menjadi kendala BMT dalam memasarkan produknya serta sebagian masyarakat yang kurang tahu akan produk yang ada di BMT.²⁰

Berdasarkan data tersebut bahwa yang menjadi ancaman usaha KJKS BMT Mitra Muamalat yaitu tingkat persaingan usaha yang sejenis serta masyarakat kurang memahami akan produk yang ditawarkan BMT.

¹⁹ Umi kulsum Mustain, Wawancara Oleh Penulis, 22 September 2019, Wawancara 1, Transkrip

²⁰ Umi Kulsum Mustain, Wawancara Oleh Penulis, 22 September 2019, Wawancara 1, Transkrip

C. Analisis Data

1. Analisis Data tentang Posisi Produk Pembiayaan *Murabahah* di KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus

Pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu produk BMT dalam bentuk pemberian fasilitas pembiayaan konsumtif. *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal (harga perolehan) dengan tambahan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli).²¹ Karakteristiknya adalah penjual harus memberitahu kepada anggota berapa harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Pada *murabahah* cara pembayaran dan jangka waktu ditentukan berdasarkan kesepakatan, yaitu dapat secara angsuran.²²

Bahwasanya produk pembiayaan *murabahah* dalam setiap BMT itu mempunyai kedudukan atau posisi yang berbeda. Pada KJKS BMT Mitra Muamalat pembiayaan *murabahah* banyak diminati karena lebih umum, peruntukannya lebih banyak untuk jual beli, tambahan modal, pembelian kendaraan dan lain-lain. Hal ini didapatkan peneliti melalui hasil observasi pada KJKS BMT Mitra Muamalat bahwa perkembangan pembiayaan *murabahah* pada KJKS BMT Mitra Muamalat dari tahun 2016-2018 mengalami kenaikan dari tahun ketahun.

Berikut ini adalah data anggota pembiayaan *murabahah* dan volume pemberian pembiayaan *murabahah* KJKS BMT Mitra Muamalat selama waktu 3 tahun terakhir, terhitung sejak tahun 2016-2019.

²¹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2008, hlm. 203

²² Ali Zainuddin, *Hukum Perbankan Syariah*, Sinar Grafika Cet. 1, Jakarta, 2008, hlm.1

Tabel 4.1: Data Anggota dan Volume Pemberian Pembiayaan *Murabahah* pada KJKS BMT Mitra Muamalat²³

Tahun	Jumlah Anggota	Volume Pemberian Pembiayaan <i>Murabahah</i>
2016	2.046 orang	10.809.684.000
2017	2.343 orang	11.245.256.500
2018	2.583 orang	12.879.751.000

Sumber: Data Sekunder hasil pengolahan data pada tahun 2019

Dilihat dari bertambahnya jumlah anggota dan volume pemberian pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Mitra Muamalat diharapkan tahun kedepanya lebih berhasil dalam menarik anggota.

Hasil peneliti dapatkan saat melakukan observasi diKJKS BMT Mitra Muamalat dalam pembiayaan *murabahah* hanya menggunakan satu akad yakni akad *murabahah* yang dimana akad ini dilakukan setelah barang sudah ada dan sudah menjadi milik BMT sepenuhnya. Misalnya anggota mengajukan pembiayaan pembelian sepeda motor, BMT melakukan sendiri pembelian sepeda motor kedeler langsung secara cash kemudian nanti anggota melakukan kredit kepada BMT. Lalu BMT menegaskan harga serta keuntungan yang harus dibayar. Misalnya anggota harus membayar barang tersebut sebesar 17.000.000 diantaranya harga pokok 15.000.000, bagi hasil 2.000.000 dan anggota membayarnya dengan cara mengangsur.

Namun berbeda dengan hasil pengamatan peneliti terhadap bebrapa BMT yang ada disekitar KJKS BMT Mitra Muamalat, bahwa pada BMT tersebut kebanyakan

²³ Hasil Dokumentasi, KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus, 22 September 2019

akad yang digunakan pada pembiayaan *murabahah* yakni akad *wakalah-murabahah*-pembelian. Semisal anggota membutuhkan dana untuk pembelian suatu barang, kemudian BMT memberikan uang tersebut kepada anggota dan anggota melakukan pembelian barang sendiri dan setelah anggota mendapatkan barang tersebut anggota tidak diwajibkan melaporkan ke pihak BMT. Pada dasarnya sekema yang dilakukan oleh BMT tersebut pengelolaan pembiayaan *murabahah* tidak sesuai dengan prinsip Syariah Islam, karena akad *murabahah* dilakukan sebelum pembelian.

Bahwa sudah dijelaskan dalam fatwa DSN-MUI No. 4 tahun 2000 tentang *murabahah* disebutkan barang yang diperjual belikan harus sudah dimiliki oleh BMT. Tidak boleh menjual barang yang belum atau akan menjadi milik BMT. Ada produk *murabahah* berarti ada juga jual beli. Jual beli dilakukan harus ada barang yang diperjual belikan, apabila tidak adanya barang yang diperjual belikan maka jual beli tersebut tidak sah.

Maka dapat peneliti simpulkan bahwa setiap BMT memiliki tatacara tersendiri dalam setiap produknya. Pembiayaan *murabahah* yang dilakukan KJKS BMT Mitra Muamalat sudah sesuai dengan prinsip syariah Islam, sedangkan beberapa BMT yang ada disekitar KJKS BMT Mitra Muamalat dalam skema pembiayaan *murabahah*nya tidak sesuai dengan prinsyariah Islam, Maka beberapa BMT tersebut harus memperbaiki prosedurnya.

Pada hakikatnya pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Mitra Muamalat lebih menekankan bagi hasil yang seimbang atau margin yang kompetitif antara BMT dan anggota jadi dalam pembiayaan ini kedua belah pihak tidak ada yang rugi (sama-sama untungnya). Yang lebih menonjol lagi yaitu Dalam Produk pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Mitra Muamalat telah diberikan pelayanan yang baik dan fasilitas yang baik. Berdasarkan hasil

wawancara dengan Ibu Hidayah Anggota BMT mengatakan bahwa prosedur atau proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah dengan prinsip syariah dan juga mendapatkan fasilitas jemput bola sehingga memudahkan anggota dalam transaksi pembayaran pembiayaan.²⁴

Dari hasil pengamatan peneliti terhadap BMT yang ada di sekitar KJKS BMT Mitra Muamalat bahwa prinsip pembiayaan *murabahah* BMT sekitarnya sama dengan yang ada di KJKS BMT Mitra Muamalat yaitu menggunakan prinsip bagi hasil yaitu baik BMT maupun anggota sama-sama untungnya.

Maka dapat peneliti simpulkan, bahwa posisi pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Mitra Muamalat lebih mengutamakan prinsip bagi hasil (sama-untung) serta pelayanan yang baik dan memberikan fasilitas yang baik kepada anggota. Sedangkan di beberapa BMT yang ada disekitarnya mereka lebih mementingkan keuntungannya.

2. Analisis Tentang Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan *Murabahah* Pada KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus Dengan Menggunakan Analisis SWOT

Dalam rangka meningkatkan keuntungan atau pendapatan, ada banyak faktor yang mempengaruhi berjalannya proses usaha yang telah dijalankan. Dilihat dari lingkungan internal dan eksternal perusahaan yang telah dilakukan maka perlu adanya analisis SWOT pada pemasaran produk untuk meningkatkan volume penjualan barang dan jasa. Dari lingkungan internal merumuskan kekuatan dan kelemahan sedangkan lingkungan eksternal menghasilkan peluang dan ancaman. Adapun kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancamannya, yaitu:

²⁴ Hidayah, Wawancara Oleh Penulis, 23 September 2019, Wawancara 1, Transkrip

a. Kekuatan (*Streangth*)

Kekuatan adalah situasi atau kondisi kekuatan dari organisasi atau rogram pada saat ini. Setiap keunikan sumber daya atau setiapkeunggulan fungsional yang dimiliki organisasi.²⁵ Dari segi kekuatan yang dimiliki oleh KJKS BMT Mitra Muamalat, yakni:

- 1) Produk sesuai dengan syariah Islam
Dimana produk pembiayaan *murabahah* pada KJKS BMT Mitra Muamalat telah mengutamakan produknya berdasrakan syariah Islam
- 2) *Fleksibel*
Produk pembiayaan *murabahah* yang ditawarkan oleh KJKS BMT Mitra Muamalat telah disesuaikan denagn keinginan dan kebutuhan para anggotanya
- 3) Pelayanan berasas kekeluargaan
Pelayanan merupakan hal utama yang diterapkan oleh KJKS BMT Mitra Muamalat, mak pelayanan yang diberikan didasarkan pada asas kekeluargaan, keramahan, kenyamanan bagi anggota maupun calon anggota.
- 4) Jemput Bola
Jemput bola merupakan pelayanan yang diberikan oleh KJKS BMT Mitra Muamalat untuk anggotanya baik simpanan maupun pembiayaan. Dengan adanya jemput bola akan memudahkan si anggota untuk bertransaksi tanpa datang langsung ke kantor BMT.
- 5) Tempat Strategis
Kantor KJKS BMT Mitra Muamalat baik kantor pusat maupun cabang didrikan dilokasi yang cukup strategis karena keberadaan BMT ini

²⁵ Herry, *Mahir Mengelola Bisnis Dalam 30 Hari*, hlm. 89

terletak disekitar pasar tradisional dan didekat jalan raya

- 6) Memiliki kantor cabang
Adanya kantor cabang yang telah dimiliki oleh BMT maka akan memudahkan anggota untuk melakukan transaksi

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

Kelemahan adalah situasi dan kondisi kelemahan dari organisasi atau program pada saat ini. Tidak dapat berjalannya kegiatan fungsional secara baik atau tidak dimilikinya sumber daya yang dibutuhkan oleh organisasi.²⁶ Dari segi kelemahan yang dimiliki KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus, yakni:

- 1) Produk yang belum dikenal masyarakat
Masyarakat masih sangat awam dengan istilah-istilah produk yang ada di BMT
- 2) Strategi Promosi Yang Masih Kurang
Promosi yang belum optimal dikarenakan BMT hanya melakukan promosi di wilayah Kudus saja, tidak melakukan promosi juga diluar Kudus
- 3) *Kifarat* (denda)
Di KJKS BMT Mitra Muamalat jika ada seorang anggota yang tidak dapat membayar angsurannya pada jatuh tempo maka anggota tersebut dikenakan denda.

c. Peluang (*Opportunities*)

Peluang adalah situasi atau kondisi peluang di luar organisasi dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi masa depan kecenderungan positif faktor-faktor lingkungan eksternal.²⁷ Peluang yang terdapat pada KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus, yakni:

²⁶ Herry, *Mahir Mengelola Bisnis Dalam 30 Hari*, hlm. 89

²⁷ Herry, *Mahir Mengelola Bisnis Dalam 30 Hari*, hlm. 89

- 1) Kesadaran masyarakat memanfaatkan layanan jasa lembaga keuangan syariah

Semakin banyak masyarakat yang peduli dan sadar akan pentingnya bermuamalah secara syariah menjadi peluang baik BMT mengajak mereka beralih dari sistem konvensional ke sistem pembiayaan syariah

- 2) Teknologi

Dengan berkembangnya teknologi yang canggih maka akan memudahkan para karyawannya dalam memasarkan produknya

- 3) Kerjasama dengan LPDB KUMKM dan Bank Syariah Mandiri

Dengan adanya kerjasama dengan lembaga keuangan lainnya maka BMT dapat mengetahui seberapa besar kekuatan pesaing-pesaing tersebut

- 4) Masyarakat penduduknya muslim

Mayoritas penduduk Kudus adalah beragama Islam maka BMT dapat memanfaatkan peluang tersebut agar masyarakat mau bergabung dengan BMT

d. Ancaman (*Treath*)

Ancaman adalah situasi ancaman bagi organisasi yang datang dari luar organisasi dan dapat mengancam eksistensi organisasi pada masa depan. Kecenderungan negatif faktor-faktor negatif lingkungan eksternal.²⁸ Ancaman yang terdapat pada KJKS BMT Mitra Muamalat, yakni:

- 1) Munculnya pesaing baru yang sejenis

Munculnya pesaing yang sejenis menjadikan tantangan tersendiri bagi BMT dalam memasarkan produknya

²⁸ Herry, *Mahir Mengelola Bisnis Dalam 30 Hari*, Gava Media, hlm. 89

- 2) Sebagian masyarakat yang kurang tahu
Pada saat ini masih belum banyak orang yang percaya 100% bahwa bagi hasil itu berbeda dengan bunga yang ada di bank konvensional. Dan ini dimanfaatkan oleh sebagian orang yang masih krisis akan agama.
- 3) Pihak bank melihat sektor mikro dan kecil
Keberadaan bank yang sekarang ini sudah masuk ke wilayah-wilayah terpencil akan menjadi ancaman BMT karena mereka dapat memberikan pinjaman tanpa jaminan dan prosedurnya lebih mudah dibanding dengan BMT

**Tabel 4.2 : Tabel Matriks IFAS Analisis SWOT
Untuk Faktor Internal KJKS BMT Mitra
Muamalat**

Nomor	Uraian <i>Strength</i> (Kekuatan)	Bobot (a)	Rating (b)	Skor (axb)
1	Produk sesuai dengan syariah Islam	0,13	4	0,52
2	Fleksibel	0,19	5	0,95
3	Pelayanan berbasis kekeluargaan	0,13	3	0,39
4	jemput bola	0,19	2	0,38
5	Tempat strategis	0,19	3	0,57
6	Memiliki kantor cabang	0,16	2	0,32
Jumlah		1	19	3,13

Nomor	Uraian <i>Weaknesess</i> (Kelemahan)	Bobot (a)	Rating (b)	Skor (axb)
1	Produk belum terlalu dikenal	0,3	2	0,6
2	Strategi promosi yang masih kurang	0,3	3	0,9
3	<i>Kifarat</i> (denda)	0,4	3	1,2
Jumlah		1	12	2,70

**Tabel 4.3:Matriks EFAS Analisis SWOT
Untuk Faktor Eksternal Pada KJKS BMT
Mitra Muamalat**

Nomor	Uraian <i>Opportunities</i> (Peluang)	Bobot (a)	Rating (b)	Skor (axb)
1	Kesadaran masyarakat menggunakan jasa lembaga keuangan syariah	0,30	3	0,90
2	Teknologi	0,30	3	0,90
3	Kerjasama dengan lembaga keuangan lain	0,25	4	1,00
4	Masyarakat mayoritas muslim	0,15	4	0,60
Jumlah		1	14	3,40

Nomor	Uraian <i>Treaths</i> (Kelemahan)	Bobot (a)	Rating (b)	Skor (axb)
1	Munculnya pesaing baru yang sejenis	0,3	4	1,2
2	Sebagian masyarakat yang kurang tahu	0,4	3	1,2
3	Bank melirik sektor mikro kecil	0,3	2	0,6
Jumlah		1	9	3,00

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, perbandingan antara kekuatan dan kelemahan pada tabel IFAS dan antara peluang dan ancaman pada tabel EFAS diketahui jumlah berikut:

Kekuatana : 3,13

Kelemahan : 2,70

Peluang : 3,40

Ancaman : 3,00

Dapat dilihat bahwa hasil perhitungan IFAS S (3,13) > W (2,70), sementara pada hasil perhitungan EFAS O (3,40) > T (3,00). Berdasarkan hasil data di atas menunjukkan bahwa strategi SO lebih tinggi dibandingkan dengan strategi yang lain, sehingga jelas bahwa KJKS BMT Mitra Muamalat berada pada posisi yang baik yaitu agresif/berkembang (strategi SO).

Setelah menyusun nilai bobot, ranting/peringkat dan skor untuk tabel eksternal dan internal, selanjutnya dilakukan analisis dan penentuan keputusan dengan menempatkan pendekatan matriks SWOT. Matriks SWOT adalah alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor

strategis perusahaan.²⁹ Ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan. Sehingga dihasilkan strategi yang tepat bagi KJKS BMT Mitra Muamalat. Matriks SWOT ini menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi yaitu strategi SO, strategi WO, strategi ST, dan strategi WT.

a. Strategi S-O

Strategi ini dibuat berdasarkan penggunaan kekuatan perusahaan untuk memanfaatkan peluang.³⁰ Berikut ini merupakan alternatif strategi yang dapat diterapkan dan ditawarkan untuk meningkatkan strategi pemasaran produk pembiayaan *murabahah* pada KJKS BMT Mitra Muamalat, yakni:

- 1) Mempertahankan dan meningkatkan prinsip syariah yang diterapkan oleh KJKS BMT Mitra Muamalat

Dengan prinsip syariah merupakan differensiasi produk pembiayaan *murabahah* untuk menarik calon anggot. Dengan mempertahankan prinsip syariah yang sudah diterapkan yaitu akad dilaksanakan setelah pemberian barang yang dibutuhkan anggota.

- 2) Meningkatkan pelayanan yang baik kepada anggota

Mengutamakan pelayanan yang baik dan memuaskan anggota merupakan salah satu cara untuk memanfaatkan peluang yang ada. Jika anggota merasakan pelayanan yang memuaskan dan adanya pemberian fasilitas jemput bola yang akan memudahkan anggota untuk bertransaksi,

²⁹ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Gramedia Pustaka, Jakarta, 2014, hlm. 83

³⁰ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*, hlm. 84

apalagi saat ini kesadaran masyarakat menggunakan layanan jasa syariah sangatlah besar maka, sangat menjadi peluang bagi kita untuk menarik minat masyarakat untuk bergabung dengan BMT dan anggota akan setia menjadi anggota dan juga pastinya akan mengajak keluarga ataupun temannya untuk menjadi anggota pembiayaan di KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus.

3) Memperbanyak akantor cabang

Kantor cabang KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus yang tersebar di beberapa tempat di kota Kudus serta mayoritas penduduk Kudus itu beragama Islam maka sangatlah menjadi peluang bagi kita untuk menarik minat masyarakat menggunakan layanan jasa syariah dengan itu masyarakat mau bergabung menjadi anggota pembiayaan di BMT.

4) Mempertahankan bagi hasil yang kompetitif

Menerapkan bagi hasil yang kompetitif yakni baik BMT maupun anggota sama-sama merasakan keuntungan dari pembiayaan *murabahah*

b. Strategi W-O

Strategi W-O adalah strategi yang mencoba meminimalkan kelemahan atau memperbaiki kelemahan dalam rangka mencoba meraih peluang yang ada.

³¹ Ada beberapa alternatif strategi yang dapat dilakukan pada strategi W-O, yaitu:

³¹ Taufiq Amir, Manajemen Strategik, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2011, hlm. 119

- 1) Meningkatkan promosi keseluruhan lapisan masyarakat
KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus harus optimal dan merata melakukan promosi produk pembiayaan maupun produk simpanan. Masih banyak masyarakat yang belum mengetahui tentang produk-produk yang ada di BMT. Strategi ini digunakan untuk memperkecil kelemahan produk yang belum dikenal dengan memanfaatkan peluang teknologi yang sudah canggih pada saat ini
- 2) Peningkatan kualitas produk
Jasa atau produk yang ditawarkan oleh KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus hendaknya sesuai dengan kebutuhan dan keinginan anggota. Sehingga produk pembiayaan yang ditawarkan BMT kepada anggota agar produk tersebut tetap mempunyai nilai jual kepada anggota. Misalnya, mungkin dengan memberikan kemudahan atau kecepatan dalam memberikan pelayanan kepada para anggota. Karena untuk saat ini untuk satu proses pengajuan pembiayaan agak lama. Strategi ini digunakan untuk memperkecil kelemahan proses pencairan dana pembiayaan yang lama dengan memanfaatkan peluang banyaknya kesadaran masyarakat menggunakan jasa keuangan syariah
- 3) Meningkatkan kerjasama dengan LPDB KUMKM dan Bank Syariah Mandiri
Kerjasama yang dilakukan sangat berpotensi besar dalam perkembangan KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus selama ini. Maka kerjasama yang telah dilakukan sebaiknya terus dibina dan dikembangkan untuk meningkatkan potensi adanya fariasi produk baru serta pengembangan

pemasaran yang telah ada, sehingga kedepannya KJKS BMT Mitra Muamalat tetap menjadi unggulan di masyarakat terutama dalam produk pembiayaanya.

4) Meningkatkan loyalitas anggota(nasabah)

Peran anggota pembiayaan maupun anggota simpanan sangat berpengaruh terhadap kemajuan KJKS BMT Mitra Muamalat. Rasionalnya tidak ada anggota maka tidak akan ada KJKS BMT Mitra Muamalat perlu meningkatkan loyalitas anggota dengan cara memupuk dan memelihara rasa kekeluargaan dan kepercayaan dengan memberikan pelayanan yang prima dan fasilitas yang memuaskan. Dengan kelayakan anggota secara tidak langsung sudah ikut mempromosikan KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus. BMT melalui mulut ke mulut dan tidak diragukan mereka yang loyal akan mengajak sekitarnya untuk menggunakan jasa KJKS BMT Mitra Muamalat. Strategi ini digunakan untuk memperkecil kelemahan proses pencairan dan pembiayaan yang lama dengan memanfaatkan peluang mayoritas penduduk Kudus adalah muslim.

c. Strategi S-T

Strategi yang menggunakan kekuatan untuk mencoba mengatasi atau memperkecil ancaman yang dihadapi.³² Alternatif strategi yang dapat dilakukan pada strategi S-T, yaitu:

1) Membuat produk yang inovatif

Banyaknya produk yang ditawarkan kepada anggota bukan jaminan bila anggota akan memilih KJKS BMT Mitra Muamalat sebagai mitranya. Produk banyak tetapi tidak sesuai dengan

³² Taufiq Amir, Manajemen Strategik, Raja Grafindo Persada, hlm. 119

kebutuhan atau keinginan anggota maka tidak akan dipilih. Membuat produk yang inovatif merupakan salah satu solusi untuk mengatasinya

- 2) Mengoptimalkan kualitas pelayanan
mengoptimalkan kualitas pelayanan harus terus ditingkatkan untuk menarik simpati anggota maupun calon anggota. Kalau isa pelayanan yang diberikan oleh KJKS BMT Mitra Muamalat kepada anggota mempunyai nilai lebih dibandingkan dengan pelayanan di bank konvensional dan lembaga keuangan syariah lainnya. Sehingga rasa kenyamanan anggota terhadap BMT makin meningkat, dan pada akhirnya loyaltas kepada anggota juga meningkat. Karena kelayalitan anggota merupakan salah satu hal yang penting untuk menjaga kelangsungan hidup BMT. Strategi ini digunakan kekuatannya yaitu pelayanan berbasis kekeluargaan untuk menghilangkan atau memperkecil ancaman dari masyarakat yang tidak tahu
- 3) Mempertahankan dan mengembangkan dalam segi syariah yang dimiliki
Dengan mengembangkan dan mempertahankan sisi aspek keagamaan akan menambah nilai spiritulnya.
- 4) Menentukan lokasi yang strategis
Dalam menentukan tempat mendirikan suatu kantor tidak boleh mendirikan kantor disembarang tempat tanpa adanay pertimbangan yang sangat matang, karena harus memperhatikan tingkat keramaian dan pendapatan penduduk serta aktivitas perputaran uang dilingkungan sekitar tempat kantor didirikan yang akan ditentukan tadi seperti: pasar, mall, dan tempat lainnya yang dinilai cocok untuk didirikiannya kantor tersebut.

KJKS BMT Mitra Muamalat memiliki beberapa cabang di wilayah Kudus, maka semakin banyak kantor cabang yang didirikan akan mempermudah perusahaan untuk bersaing. Strategi ini digunakan kekuatannya yaitu tempat yang strategis untuk menghilangkan atau memperkecil ancaman dari Munculnya pesaing baru dalam usaha sejenis

d. Strategi W-T

Strategi yang mencoba meminimalkan atau mengurangi kelemahan dalam rangka mencegah ancaman yang harus dihadapi.³³ Alternatif strategi yang dapat dilakukan pada strategi W-T, yaitu:

1) Memaksimalkan kegiatan promosi

Dengan memaksimalkan kegiatan promosi hal ini dapat dapat mendukung kegiatan pemasaran dan perluasan pangsa pasar yang ada. Sehingga makin banyak orang yang tahu makin banyak pula masyarakat yang mau bergabung dengan BMT. Strategi ini berusaha untuk menghilangkan kelemahan strategi promosi yang kurang, serta untuk meminimalkan ancaman dari munculnya lembaga pesaing baru dalam usaha sejenis

2) Meningkatkan fasilitas kerja

Dengan memfokuskan pada motivasi kinerja karyawan dengan memberikan bonus, serta liburan bersama untuk meningkatkan kesejahteraan dan kekeluargaan antara karyawan dengan pimpinan sehingga dapat meminimalkan kekurangan perusahaan dengan menciptakan kinerja yang memuaskan bagi anggota(nasabah) KJKS BMT Mitra Muamalat.

Hasil penelitian di atas disajikan dalam matriks SWOT di bawah ini:

³³ Taufiq Amir, Manajemen Strategik, Raja Grafindo Persada, hlm. 119

Tabel 4.4: Matriks Analisis SWOT
Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan *Murabahah* Pada
KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus

IFAS EFAS	STRENGTH (S) 1. Produk sesuai dengan syariah Islam 2. Fleksibel 3. pelayanan berasas kekeluargaan 4. jemput bola 5. tempat strategis 6. memiliki kantor cabang	WEAKNESSES (W) 1. Produk yang belum dikenal 2. Strategi promosi yang masih kurang 3. <i>Kifarat</i> (denda)
OPPORTUNITIES (O) 1. Kesadaran masyarakat memanfaatkan layanan jasa lembaga keuangan syariah 2. Teknologi 3. Kerjasama dengan LPDB KUMKM dan Bank Syariah Mandiri Masyarakat penduduknya muslim	Strategi SO 1. Mempertahankan dan meningkatkan prinsip syariah yang diterapkan oleh KJKS BMT Mitra Muamalat 2. Meningkatkan pelayanan yang baik kepada anggota 3. Memperbanyak kantor cabang 4. Mempertahankan bagi hasil yang kompetiti	Strategi WO 1. Meningkatkan promosi keseluruhan lapisan masyarakat 2. Meningkatkan kualitas produk 3. Meningkatkan kerjasama dengan LPDB KUMKM dan Bank Syariah Mandiri 4. Meningkatkan loyalitas anggota (nasabah)
3,40	3,13 + 3,40 = 6,53	2,70 + 3,40 = 6,10

TREATHS (T)	Strategi ST	Strategi WT
1. Munculnya pesaing baru dalam usaha sejenis 2. Sebagian masyarakat yang tidak tahu 3. Pihak bank melirik sektor mikro dan kecil	1. Membuat produk yang inovatif 2. Mengoptimalkan kualitas pelayanan anggota 3. Mempertahankan dan mengembangkan dalam segi syariah yang dimiliki 4. Menentukan lokasi yang strategis	1. Memaksimalkan kegiatan promosi 2. Meningkatkan fasilitas kerja
3,00	3,13 + 3,00 = 6,13	2,70 + 3,00 = 5,70

D. Implementasi Penelitian

Penentuan startegi pemasaran yang tepat pada produk pembiayaan *Murabahah* di KJKS BMT Mitra Muamalat

Berdasarkan hasil perhitungan faktor internal dan eksternal pada KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus maka dapat digunakan matriks SWOT sebagaimana dijelaskan pada tabel hasil skoring faktor internal dan eksternal yang ada di bawah ini:

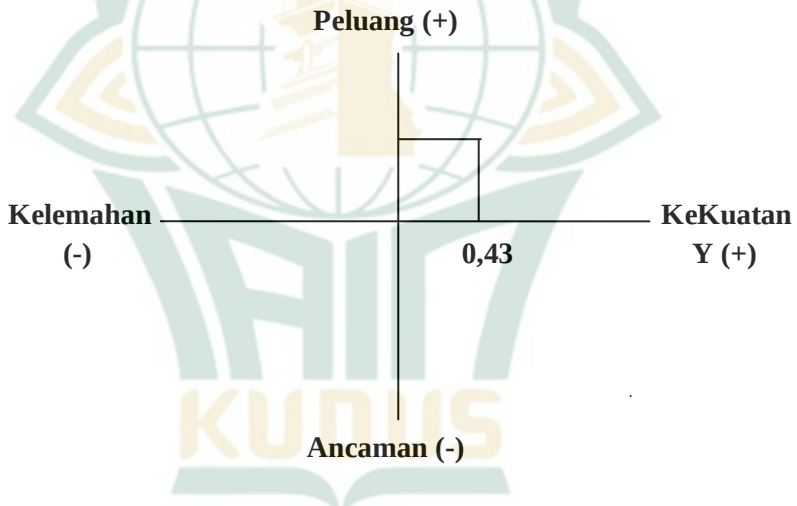
**Tabel 4.5: Hasil Skoring Faktor Internal dan Eksternal
KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus**

Kriteria	Koordinat	Keterangan
Faktor Internal Kekuatan	0,43	Sumbu X
Kelemahan		
Faktor Eksternal Peluang	0,40	
Ancaman		Sumbu Y

Data Primer, diolah.

Untuk mengetahui strategi apa yang tepat digunakan agar usaha tersebut dapat berkembang lebih baik lagi. Hasil kuadran SWOT di atas, maka penerapan strategi yang dapat digunakan oleh KJKS BMT Mitra Muamalat yaitu strategi SO. Strategi SO merupakan strategi yang dapat digunakan karena memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi ini dapat dikatakan sebagai strategi yang menggunakan kekuatan perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada seperti tersaji pada tabel 4.5 dan sebagaimana digambarkan analisis diagram SWOT gambar 4.1:

Gambar 4.1: Analisis Diagram SWOTX



Berdasarkan diagram SWOT tersebut, posisi usaha untuk strategi pengembangan usaha “KJKS BMT Mitra Muamalat” berada di kuadran 1, dimana pada posisi ini sebuah usaha maupun industri memiliki posisi yang kuat dan berpeluang untuk berkembang. Posisi KJKS BMT Mitra Muamalat berada di kuadran 1 maka menandakan bahwa situasi ini sangat menguntungkan, perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan untuk

perusahaan yang berada pada posisi ini ialah mendukung kebijakan pertumbuhan agresif.

Berdasarkan matriks SWOT IFAS dan EFAS, dapat ditetapkan beberapa alternatif strategi yang tepat dapat digunakan dalam pemasaran produk pembiayaan *murabahah* KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus:

- Meningkatkan kualitas produk
- Memanfaatkan teknologi sebaik mungkin, baik untuk meningkatkan pelayanan dan kenyamanan maupun dalam kinerja karyawan dan promosi
- Meningkatkan promosi keseluruhan lapisan masyarakat
- Meningkatkan loyalitas anggota
- Meningkatkan kerjasama dengan LPDB KUMKM dan Bank Syariah Mandiri

Table 4.6: Tabel Analisis Perbandingan Posisi Produk Pembiayaan *Murabahah* di KJK BMT Mitra Muamalat dan BMT Yang Ada Disekitarnya

5 P	KJKS BMT Mitra Muamalat	BMT yang ada disekitarnya	Keterangan
Product	Unggul	-	Memiliki differensiasi
Place	Unggul	-	Memiliki kantor cabang
Price	-	Unggul	<i>Kifarat</i>
Promotion	Unggul	-	Getok tular, brosur, dan pataka
process	Unggul	-	Cepat dan mudah