





dengan cara membentuk Usaha gabungan Terpadu (UGT) dan mengajukan ijin ke Dinas Koperasi & PKM Jatim untuk mendirikan sejumlah BMT-UGT di semua wilayah Jawa Timur.

Koperasi Usaha Gabungan Terpadu atau Koperasi UGT Sidogiri mulai beroperasi pada tanggal 05 Rabi'ul Awal 1421 H atau 06 Juni 2000 di Surabaya, dan berbadan hukum sejak tanggal 22 Juli 2000 dengan nomor 09/BH/KWK.13/VII/2000.

Setiap tahun BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota di Kabupaten atau Kota yang potensial salah satunya di daerah Mojo. Cabang Mojo dirintis oleh empat orang pegawai yang lolos seleksi sebagai karyawan BMT UGT Sidogiri, yaitu Pak Soleh sebagai kepala cabang pembantu, Pak Choirul sebagai kasir, serta pak kholif dan Pak Amir sebagai AO (*Account Officer*) dari Cabang Pembantu Mojo. Pembagian job deskripsi ini telah ditentukan didapat dari tes yang sudah dijalani. Sebelum dibukanya cabang pembantu Mojo, pak kholif adalah penemu tempat capem Mojo, ia mendapat info dari salah satu teman sekaligus sesepuh di daerah Mojo. Setelah disurvei, dan dipertimbangkan tempat dan posisi kantor capem Mojo adalah tempat yang strategis untuk

dibukanya cabang pembantu. Untuk modalnya sendiri didapat dari kantor pusat sebesar 180 juta. Modal itu dipergunakan untuk menyewa tempat sebesar  $\pm 9$  juta dalam waktu satu tahun, pembelian, untuk pemasangan listrik dan air sebesar 7,5 juta, dan sisanya yang berupa uang tunai sebesar 40 juta

Sesudah urusan kontrak rumah, pemasangan listrik dan pembelian inventaris, lalu ke empat pegawai ini membuka BMT UGT capem Mojo pada 19 Mei 2010. Sebelum capem Mojo seperti sekarang ini, capem Mojo mengalami keadaan yang memprihatinkan karena warga sekitar BMT sudah tidak mempercayai adanya koperasi dikarenakan adanya kasus koperasi yang membawa kabur uang anggotanya, yang beranggotakan warga sekitar. Namun lambat laun warga sekitar mulai mempercayai keberadaan BMT UGT Sidogiri. Keberadaan BMT UGT Sidogiri di daerah Mojo ini juga memiliki pesaing yang sama yaitu BMT Amanah Ummah. Dengan adanya BMT Amanah Ummah di Mojo, ini membuat para karyawan giat mencari anggota agar bisa mencapai target yang telah ditentukan oleh BMT UGT Sidogiri kantor pusat.















- e. UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)
- f. UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)

### **E. Bentuk Sistem Pelayanan Setoran Tabungan Di KJKS BMT UGT Sidogiri Capem Mojo**

Sistem pelayanan memiliki andil yang besar khususnya pada lembaga yang menawarkan produknya dalam bidang jasa. Seperti halnya di KJKS BMT UGT Sidogiri Capem Mojo yang selalu memasarkan produknya dengan memberikan stimulan-stimulan yang mampu menarik konsumen atau nasabah untuk terus menerus membeli produknya.

Pengurus akan terus menerus berusaha melakukan perbaikan dan pengembangan secara berkesinambungan pada semua bidang baik organisasi maupun usaha. Untuk menunjang hal tersebut maka anggota koperasi dan penerima amanat perlu memiliki karakter STAF (shiddiq/ jujur), (Tabligh/ transparan), (Amanah/ dapat dipercaya), dan (Fathanah/ professional) khususnya dalam segi pelayanan

Dengan berlandaskan prinsipnya “memelihara amanah meraih barokah” KJKS BMT UGT Sidogiri Capem Mojo Surabaya selalu memberikan yang terbaik untuk nasabahnya, dengan melakukan evaluasi-evaluasi dan program kerja baru yang yang terus menerus dilakukan dan disampaikan dalam RAT (rapat anggota tahunan) yang merupakan kekuasaan

tertinggi dalam organisasi koperasi sesuai dengan anggaran dasar koperasi UGT Sidogiri bahwa anggota adalah pemilik dan sekaligus pengguna jasa koperasi.

Dalam bidang administrasi dan akuntansi, program yang dijalankan oleh KJKS BMT UGT Sidogiri Capem Mojo yaitu melakukan pengembangan program aplikasi syariah dan teknologi layanan dan bidang teknologi informasi. Bentuk pengembangan teknologi layanan yang terus dilakukan KJKS BMT UGT Sidogiri Capem Mojo yaitu dengan memberikan ekstra dalam sistem pelayanannya. Sebagai salah satu upaya peningkatan kepuasan nasabah maka ekstra diberikan pada sistem pelayanan setoran tabungan. Setelah melalui berbagai evaluasi dalam RAT XIV maka diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Masih terjadi perbedaan angka simpanan anggota antara yang ditulis disertifikat dan kenyataan simpanan dalam kwitansi akibat perbedaan data yang diterima oleh panitia dengan catatan di kantor cabang/ capem maka butuh dicarikan solusi :
  - a. Memperbaiki mekanisme pencatatan dan pelaporan dari kantor cabang/ capem kepada panitia yang menangani simpanan anggota.
  - b. Mengoptimalkan program komputer dengan sistem online.

















Tabel 4.2

## Karakteristik Responden Berdasarkan Umur Responden

No	Usia	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	20 - 25 Tahun	8	8.5
2	26 – 35 Tahun	47	50.5
3	36 – 45 Tahun	30	26.9
4	>46 Tahun	8	14.1
	<b>Jumlah</b>	<b>93</b>	<b>100</b>

Berdasarkan tabel karakteristik umur responden nasabah tabungan umum syariah dapat diketahui bahwa, sebagian besar nasabah pengguna produk tabungan umum syariah adalah mereka yang berada pada range usia 26 – 35 tahun sebanyak 47 nasabah dengan tingkat persentase 50,5%, diikuti usia 36 – 45 tahun yaitu sebanyak 30 nasabah dengan tingkat persentase 26,9%, kemudian usia >46 tahun dan 20 - 25 tahun yaitu sebanyak 8 nasabah dengan tingkat persentase 14,1% dan 8,5%.





























