

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

A. Analisis Data dan Pembahasan Hasil Penelitian

1. Perkembangangan Jumlah Nasabah Pembiayaan *al-qard* Dana Talangan Haji

Dapat diketahui bersama, dalam bisnis perbankan pembahasan nasabah merupakan aspek yang berpotensi dalam penentuan kemajuan dan kemunduran bisnis perbankan. Demikian juga dengan BMT, sehingga komunikasi terbuka diperlukan antara karyawan dengan nasabah.

Permasalahan yang dihadapi oleh bank perusahaan harus segera selesaikan dengan baik, agar nantinya tidak mengganggu dan mengakibatkan kerugian serta mengancam kelangsungan dari perusahaan tersebut.

Dalam usaha untuk mengatasi permasalahan tersebut terkadang masih diperlukan beberapa penelitian pendahuluan untuk mengetahui dan menganalisa kemudian menentukan masalah pokok yang akan dicarikan jalan pemecahannya, sehingga sedikit perusahaan akan dapat mengatasi masalah satu persatu.

Untuk mengetahui dan menganalisa permasalahan yang timbul perusahaan harus melakukan dengan cermat dan teliti yang nantinya dapat diketahui kendala-kendala atau faktor-faktor apa saja yang

menyebabkan terjadinya permasalahan dan segera dapat diambil tindakan apa yang sebaiknya dilakukan dalam menanggulangi permasalahan tersebut.

Adapun cara untuk menyelesaikan permasalahan salah satunya adalah melakukan kegiatan pemasaran untuk meningkatkan jumlah nasabah. Dari penelitian yang telah dilakukan, BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman berupaya melakukan kegiatan pemasaran yang bertujuan untuk menarik minat nasabah yaitu dengan cara mengidentifikasi kebutuhan nasabah yakni nasabah tidak ingin dalam melakukan pendaftaran haji dilakukan dengan persyaratan yang membingungkan nasabah dalam hal ini nasabah yang dimaksud adalah nasabah dari kalangan menengah ke bawah yang mayoritas orang desa dan tidak terlalu memahami tentang administrasi pembayaran pendaftaran haji.

Kemudian dilanjutkan dari pihak BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman untuk terjun langsung ke rumah nasabah sekitar kantor unit dan yang lebih berhasil saat mempromosikan melalui tokoh-tokoh masyarakat setempat dalam rangka mempromosikan produknya dengan cara-cara atau strategi yang diterapkan oleh BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman disertai beberapa lembaran brosur tentang produk ini.

Dan dari adanya promosi ini, BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman baru memberangkatkan satu kali dan berikut ini adalah tabel jumlah nasabah pembiayaan *al-qardh* dana talangan haji.

Tabel 4.1
Perkembangan jumlah nasabah
Pembiayaan *al-qardh* Dana Talangan Haji

No.	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2010	17
2	2011	23
Jumlah		40

Dari data di atas dapat disimpulkan bahwa perkembangan pembiayaan *al-qardh* dana talangan haji pemberangkatan dari tahun 2011 lebih banyak dari tahun 2010 yang menandakan bahwa di samping pembiayaan ini menarik perhatian bagi nasabah dan nasabah juga mulai berani untuk memberitahukan kepada tetangga dan keluarga-keluarganya. BMT ini juga mulai dikenal dan sudah dapat dipercaya bagi nasabah dengan adanya peningkatan yang signifikan.

Perkembangan nasabah ini adalah hasil dari kegiatan pemasaran yang sudah dilakukan oleh BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman. Perkembangan ini dapat memberikan keuntungan yang cukup untuk kemajuan dan perkembangan BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman baik saat ini dan untuk ke depannya.

2. Mitra BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman Atas Beberapa Produk Bank

Manajemen perusahaan perlu mempelajari kelemahan dan kekuatan Bank yang akan diajak kerja sama sehingga dapat menerapkan strategi yang tepat. Perlu diketahui BMT tidak dapat mendaftarkan nasabah yang ingin melaksanakan haji karena BMT tidak ditunjuk sebagai perantara pendaftaran jamaah haji ke Kemenag RI, karena BMT adalah lembaga Non-bank dan sudah ada bank-bank yang memang ditunjuk langsung untuk tempat pendaftaran haji.

Oleh karena itu, BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman bekerja sama dengan bank yang telah ditunjuk oleh Kemenag RI untuk bisa mendaftarkan haji dan BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman, mencari Bank yang bisa memberi pemasukan lebih banyak kepada BMT, dengan cara memilih salah satu dari sekian banyak bank yang ditunjuk oleh Kemenag dan melakukan inovasi. Agar nasabah juga tidak terlalu rugi, karena pendaftaran haji melalui bank memang lebih murah dari BMT, akan tetapi nasabah akan kesulitan jika mendaftar sendiri kepada bank, karena harus melalui beberapa tahapan dan prosedur yang banyak dan bagi kalangan masyarakat menengah ke bawah tidak terlalu mengerti terhadap alur yang diberikan dari bank yang ditunjuk Kemenag.

Tidak sedikit bank yang memang harus menabung terlebih dahulu dengan nominal tinggi yang mencapai setengah dari biaya haji,

sehingga bagi masyarakat menengah ke bawah masih terlalu lama menunggu untuk mendapatkan porsi langsung.

Akan tetapi yang telah menjadi mitra BMT-UGT Sidogiri secara umum juga banyak di antaranya:

- Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Capem Sidoarjo
- Bank Mu'amalah Indonesia cabang Surabaya

Namun, di bawah ini keterangan tentang mitra BMT-UGT Sidogiri dengan bank yang ditunjuk oleh Kemenag untuk urusan haji.

Tabel 4.2

Produk dan Strategi Bank Pendaftar Haji

Bank	Produk	Lokasi	Syarat Pengajuan	Promosi
Syariah Mandiri	Pembiayaan dana Talangan Haji	Strategis	- Ujroh 1.200.000, 1.500.000, 1.750.000, 2.000.000 - Tabungan Mabruur 500.000	- Brosur - Media cetak dan elektronik
Mu'amalat Indonesia	Pembiayaan dana Talangan Haji	Strategis	- Ujroh 2.000.000 - Tabungan 100.000	- Brosur - Media cetak dan elektronik

Dari tabel di atas ada beberapa kelebihan dan kekurangan dari dua bank tersebut yaitu jika Bank Syari'ah Mandiri (BSM) awalnya membuka 4 dana talangan yaitu talangan Rp. 10.000.000, Rp. 15.000.000, Rp. 18.000.000, Rp. 22.500.000 dengan ujah sebagaimana yang tertera di tabel, ujah atau ongkos itu adalah sebagai pengganti

peminjaman talangan yang nantinya digunakan untuk keperluan administrasi bank, namun saat peneliti mengadakan penelitian ke BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman talangan yang diberikan BSM hanya satu talangan yaitu yang Rp. 22.500.000 berlaku mulai bulan juli. (lihat daftar lampiran)

Sedangkan untuk Bank Mu'amalat Indonesia (BMI) menyediakan 20 dana talangan dengan ujah sebagaimana tabel di atas. BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman dalam hal ini memilih untuk kerja sama dengan BSM.

Tabel 4.3

**Dana Talangan Haji Yang Disediakan
PT. Bank Mandiri Syariah Untuk BMT-UGT**

Talangan : Rp 10.000.000						
Kekurangan Biaya	Ujroh BSM (hilang)	Tabungan Mabruur (BSM)	Tabungan Haramain	Administrasi Tabungan Haramain (hilang)	Biaya Pengurus Haji (hilang)	Total biaya
15.000.000	1.200.000	500.000	100.000	50.000	450.000	17.300.000
Talangan : Rp 15.000.000						
Kekurangan Biaya	Ujroh BSM (hilang)	Tabungan Mabruur (BSM)	Tabungan Haramain	Administrasi Tabungan Haramain (hilang)	Biaya Pengurus Haji (hilang)	Total biaya
10.000.000	1.500.000	500.000	100.000	50.000	450.000	12.600.000
Talangan : Rp 18.000.000						
Kekurangan Biaya	Ujroh BSM (hilang)	Tabungan Mabruur (BSM)	Tabungan Haramain	Administrasi Tabungan Haramain (hilang)	Biaya Pengurus Haji (hilang)	Total biaya

7.000.000	1.750.000	500.000	100.000	50.000	450.000	9.850.000
Talangan : Rp 22.500.000						
Kekurangan Biaya	Ujroh BSM (hilang)	Tabungan Maburr (BSM)	Tabungan Haramain	Administrasi Tabungan Haramain (hilang)	Biaya Pengurus Haji (hilang)	Total biaya
2.500.000	2.000.000	500.000	100.000	50.000	450.000	5.600.000

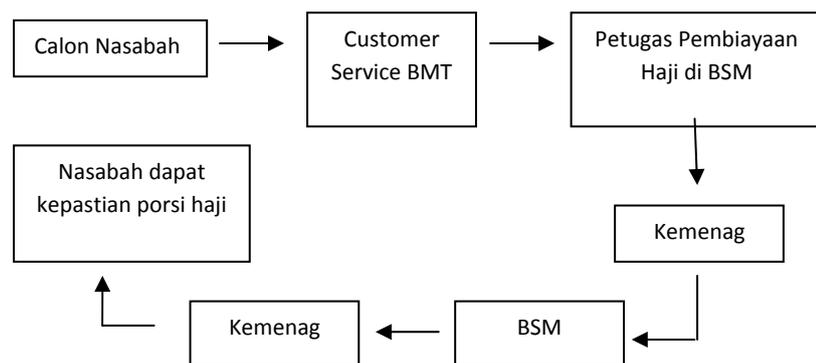
Dari data di atas, BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman yang dalam hal ini memilih bekerja sama dengan Bank Syari'ah Mandiri dengan beberapa alasan-alasan yaitu BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman yang dalam produk ini hanya mengandalkan jasa pastinya hanya mendapat laba atau pemasukan yang sedikit sehingga dari Bank yang ditunjuk oleh Kemenag dalam urusan pendaftaran haji, BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman bekerja sama dengan Bank yang dalam rincian administrasinya tidak terlalu memberatkan kepada nasabah dan BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman juga bisa menawarkan produk kepada nasabah dengan mengambil keuntungan yang tidak tinggi dan administrasi di BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman juga tidak terlalu mahal karena apabila terlalu mahal pastinya nasabah tetap akan mendaftarkan haji langsung kepada Bank tidak melalui BMT lagi.

BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman memilih BSM karena BSM mengambil ujroh lebih rendah daripada Bank lain, oleh sebab itu dengan ujroh rendah bisa dimanfaatkan BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman untuk menggunakan biaya administrasi yang tidak terlalu

tinggi karena permintaan ujroh dan tabungan mabrur yang kemudian digabung dengan biaya administrasi di BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman pastinya akan lebih mahal daripada langsung mendaftar kepada Bank oleh sebab itu BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman memilih Bank Syari'ah Mandiri sebagai mitranya.

3. Prosedur Dan Alur Pembiayaan *al-qardh*/Dana Talangan Haji

1) Alur Pembiayaan *al-qardh*/Dana Talangan Haji



Gambar 4.1

Skema Pengajuan Permohonan Pembiayaan *al-qardh*/Dana Talangan Haji Pada BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman

Keterangan:

- a) Calon Nasabah datang dan hanya mendaftar ke Customer Service BMT Pembiayaan *al-qardh*/dana talangan Haji di BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman dengan mengajukan persyaratan:

(1).Biaya yang dikenakan:

- Memilih Nominal Talangan dan mulai bulan Juli 2011 harus nominal Rp. 22.500.000
- Membayar ujarah untuk BSM sebesar Rp. 2.000.000 untuk nasabah bulan Juli 2011
- Tabungan Mabruur untuk BSM sebesar Rp. 500.000
- Administrasi Tabungan Haramain Rp. 50.000
- Tabungan Haramain Rp. 100.000
- Biaya Pengurusan Haji Rp. 450.000

(2).Mengisi Formulir yang terdiri dari:

- Fotokopi KTP, Kartu Keluarga, Surat Nikah dan 2 Lembar Materai Rp. 6000

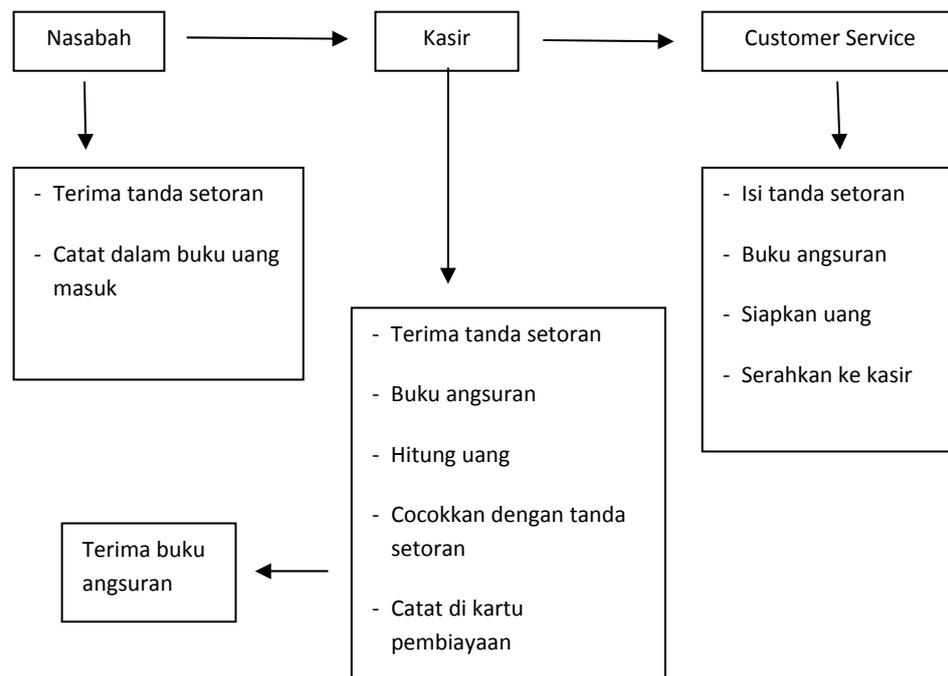
(3).Jangka waktu pelunasan 12 bulan

- b) Untuk selanjutnya semua tahap pendaftaran dilakukan dan dibantu oleh petugas BMT
- c) Nasabah hanya menunggu panggilan untuk tahap yang ke Kemenag untuk berfoto dengan diantar jemput petugas BMT
- d) Nasabah menunggu dan mendapat kepastian porsi haji dari Kemenag

4. Mekanisme Pembayaran Pembiayaan *al-qardh* Dana Talangan Haji

Dalam mekanisme pelunasan atau pembayaran angsuran ada dua cara, yaitu:

- 1) Pengembalian sekaligus mengangsur dalam jangka waktu 12 bulan setelah pembiayaan berlangsung
- 2) Pengembalian dengan cara mengangsur sesuai jangka waktu maksimal 12 bulan



5. Jatuh Tempo Pembayaran Pembiayaan *al-qardh*/Dana Talangan Haji

Jatuh tempo yaitu nasabah tidak dapat melunasi pembiayaan yang telah disepakati dalam prosedur, jika saat jatuh tempo tidak dapat melunasi, maka BMT mendatangi dan menanyakan kepada nasabah apakah akan dilunasi atau diperpanjang dengan biaya administrasi baru. Jika tidak dua-duanya maka, dari pihak BMT melalui BSM akan melakukan pembatalan porsi haji

6. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan *al-qardh*/Dana Talangan Haji

Dari hasil penelitian pada BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman yaitu dalam pelaksanaan pemasaran digunakan strategi pemasaran dengan berbagai macam langkah, di antaranya:

1) Sasaran Pemasaran

Salah satu strategi dalam BMT yaitu memetakan pasar yang akan dilalui dalam melaksanakan strategi pemasaran tersebut.

Dalam pemetaan strategi pemasaran ini BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman memilih nasabah yang tingkat perekonomiannya menengah ke bawah. BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman memilih nasabah menengah ke bawah karena BMT memang benar-benar ingin menghilangkan riba yang dilakukan Bank konvensional dan rentenir dan ingin membantu orang-orang yang benar-benar ingin menjalankan ibadah haji dan tidak mencukupi dana atau masih menunggu lama jika harus terkumpul secara bulat pemesanan porsi pemberangkatan haji.

Di samping itu, BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman melakukan promosi produk dengan nasabah yang baru kenal dengan BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman sambil menjelaskan keuntungan baik dari segi finansial maupun dari sisi pelaksanaan syari'ahnya yaitu jauh dari transaksi yang haram ataupun yang

berbau riba Sejahtera ini dengan mengandalkan kemudahan dalam praktek dan menonjolkan produk-produknya yang jauh dari subhat, haram dan riba BMT-UGT dapat menyentuh kepada nasabah kelas menengah ke bawah yang membuat pembeda dari bank ataupun lembaga keuangan lain, sehingga nasabah termotivasi dan tertarik untuk menggunakan produk-produk yang ditawarkan oleh BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman, tak terkecuali dengan produk pembiayaan *al-qard* dana talangan haji.

Dari segi pelayanan, BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman jauh lebih mengerti keadaan nasabah. Saat nasabah di Bayeman kesulitan dengan prosedur yang menggunakan bahasa populer atau bahasa yang agak sulit dimengerti, petugas menjelaskan dengan bahasa sederhana atau sesuai keinginan nasabah.

2) Kegiatan Pemasaran

Kegiatan Pemasaran ini salah satunya berhubungan dengan apakah lembaga dan produknya sudah dikenal luas oleh pasar sasaran BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman. Dari kegiatan pemasaran ini BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman melakukan berbagai macam strategi pemasaran setelah diketahui sasaran pemasaran, maka dilanjutkan dengan mempromosikan produk dana talangan haji ini kepada masyarakat sekitar BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman salah satunya melalui kiai atau tokoh

masyarakat dalam menjalankan promosi ini sehingga pemberitahuan atau pengenalan kepada masyarakat akan lebih cepat diketahui.

Setelah promosi ini berjalan dan telah memberangkatkan nasabahnya pergi haji, melalui anggota nasabah yang telah datang dari haji melanjutkan promosi produknya.

Pengedaran brosur juga tetap dilakukan oleh BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman untuk menarik minat nasabah.

B. Prosedur Yang Ditempuh Nasabah Pembiayaan *al-qardh* Dana Talangan Haji

1. Tujuan Nasabah Memilih BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman

Prosedur adalah suatu urutan pekerjaan yang terkait, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu kegiatan atau lebih disusun untuk menjamin adanya pelaksanaan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan sering terjadi.

Tujuan nasabah memilih BMT karena dalam menawarkan produknya BMT menggunakan transaksi yang jelas meski lebih banyak tahap yang harus dilalui, karena memang untuk menghindari terjadi subhat, riba dan haram dalam transaksi yang dilakukan.

Mayoritas nasabah dalam BMT memang dari kalangan menengah ke bawah, BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman juga melakukan strateginya yaitu mencari kebutuhan nasabahnya karena

dalam kebutuhan nasabah memang tidak terlalu banyak yaitu tidak sampai angka 500.000.000. Oleh karena itu pilihan nasabah jatuh kepada BMT selaku koperasi yang memang memberikan dana kecil yang rata-rata peminjaman dari Rp. 100.000 - Rp. 10.000.000 untuk modal usaha ataupun lainnya yang tidak akan mendapati pinjaman kecil itu pada bank. Di sisi lain meskipun ada Koperasi Simpan Pinjam (KSP), di BMT sendiri melalui prinsip syari'ahnya memberikan nilai plus bagi nasabah saat melakukan transaksi, sehingga nasabah tidak perlu kebingungan untuk masalah dana, karena akan dibagi hasil dan tidak kebingungan dengan bunga.

Saat peneliti melakukan wawancara terhadap beberapa nasabah menghasilkan beberapa alasan sebagaimana berikut:

1) Nama : Ach. Munir Muzakki

Alamat: Banjar Selatan Sbr. Asih Probolinggo

P: Apa alasan bapak memilih BMT daripada Koperasi lain ataupun bank?

N: saya awalnya memang menjadi anggota dalam BMT ini, sehingga saya tahu model dan produk dalam transaksinya kemudian saya semakin sreg dengan BMT ini karena di samping saya bisa menabung dengan sistem bagi hasil yang berbeda lainnya yaitu barokahnya mas karena saya juga tidak mau menggunakan uang yang tidak jelas karena pasti tidak bermanfaat. Untuk masalah talangan ini karena memang tidak memberatkan bagi saya yaitu hanya dengan beberapa juta saja saya bisa mendapatkan porsi haji dan saat mendaftar saya hanya mendaftar dan menunggu di rumah saja untuk panggilan foto di Kemenag karena semuanya telah diurus oleh Pihak BMT.¹

¹ Wawancara tgl 22 Juni 2011

2) Nama: Salamah/Qodir

Alamat: Banjar Selatan Sbr. Asih probolinggo

P: mengapa bapak dan ibu lebih memilih di BMT untuk daftar haji dari pada bank atau koperasi lain?

N: kalo saya memang sudah tahu mas dengan BMT ini karena memang berada di bawah yayasan Pondok Pesantren Sidogiri jadi saya yakin saja pasti uang saya aman di sini dan tidak dibawa kabur seperti maraknya koperasi-koperasi lain yang menipu nasabahnya. Untuk masalah Haji saya mendengar dari tetangga bahwa lewat BMT juga bisa dan juga karena saya anggota dalam BMT ini saya juga ditawari, berhubung untuk mendapatkan porsi saja kita akan berangkatnya masih menunggu 3-4 tahun lebih baik saya mendaftar saja mudah-mudahan dengan ijin Allah saya masih diberi kesempatan naik haji apalagi dengan dana talangan saya semakin ringan dan cepat mendapatkan porsi dan cicilannya enak mas terserah kita, semampunya kita yang penting dalam satu tahun nanti bisa lunas.²

3) Nama: Asy'ari/Siti Sahro

Alamat: Krajan Sumberbendo Sbr. Asih Probolinggo

P: Mengapa bapak dan ibu memilih di BMT daftar haji daripada di bank?

N: ya karena gak ruwet mas, daftar terus saya hanya menunggu panggilan saja ke Kemenag untuk foto itupun dijemput mas.³

Dapat disimpulkan dari wawancara tersebut, bahwasanya dari BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman mengerti akan kebutuhan nasabahnya yaitu dalam urusan pendaftaran haji nasabah tidak ingin terlalu dipusingkan dengan persyaratan-

² ibid

³ ibid

persyaratan yang dirasa berat bagi mayoritas nasabahnya yang berasal dari desa dan tidak mengerti administrasi.

2. Prosedur Nasabah Dalam Pembiayaan *al-qardh* Dana Talangan Haji

Penjelasan di atas menunjukkan bahwasanya syarat dan alur yang diberikan oleh BMT sudah dijelaskan dengan rinci oleh peneliti, dalam sub ini peneliti hanya ingin menjelaskan sesuai praktek yang terjadi di lapangan yaitu di BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman.

Kelebihan prosedur yang dilakukan oleh BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman daripada BMT atau bank lain yaitu nasabah dibantu oleh pihak BMT dari awal pembayaran porsi pemberangkatan haji sampai mendapatkan porsi. Saat pemanggilan nasabah untuk melengkapi foto di kantor Kemenag, pihak BMT membantu nasabah dengan mengantar jemput nasabah sampai urusan foto di kantor Kemenag selesai. Strategi ini adalah jurus ampuh untuk menarik minat nasabah, terlebih porsi yang tersedia untuk 3-4 tahun ke depan, sehingga produk ini menjadi kesempatan bagi nasabah untuk cepat-cepat mendapatkan porsi

Dari wawancara yang peneliti lakukan responden menjawab sama yaitu prosedur yang ada di BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman tidak memberatkan nasabah dan tidak membuat nasabah repot untuk bolak-balik ke kantor untuk mendaftar porsi

pemberangkatan haji karena sudah ada yang pihak yang mengurus pendaftaran nasabah.

3. Permasalahan Yang Dihadapi Nasabah Dalam Pembiayaan *al-qardh* Dana Talangan Haji

Permasalahan pasti di alami oleh nasabah terhadap bank ataupun BMT karena sebaik-baiknya sistem yang diterapkan pasti ada beberapa yang memang tidak memuaskan nasabah.

Berikut ini wawancara peneliti dengan nasabah mengenai hal ini dengan sumber yang sama:

1) Nama : Ach. Munir Muzakki

Alamat: Banjar Selatan Sbr. Asih Probolinggo

P: Apa saja masalah dan kendala yang bapak dapatkan selama menjadi anggota BMT?

N: menurut saya gak ada masalah yang mencolok mas. Dari segi pelayanan mereka bisa mengerti kami, mereka juga pandai-pandai mas, jadi saya selaku nasabah mengerti dan semakin tertarik dengan program atau produk-produknya. Sayangnya hanya karena mereka bukan bank saja dan belum berani meminjamkan uang dengan bunga kecil.⁴

2) Nama: Salamah/Qodir

Alamat: Banjar Selatan Sbr. Asih probolinggo

P: Apa saja kendala atau masalah yang bapak/ ibu alami selama menabung atau meminjam dari BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman ini?

⁴ ibid

N: kalau ditanya masalah itu sih sebenarnya, BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman sudah bagus dalam pelayanannya, namun, jika dilihat dari pilihan talangan yang ditawarkan, kita harus mempunyai uang sesuai dengan pilihan yang diberikan bukan berasal dari uang kita sendiri, kita punya uang berapa nantinya mereka meminjamkan⁵.

3) Nama: Asy'ari/Siti Sahro

Alamat: Krajan Sumberbendo Sbr. Asih Probolinggo

P: Apa saja kendala yang bapak/ ibu alami selama menabung atau meminjam dari BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman ini?

N: gak ada masalah kok mas, tapi masukan saja bagi BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman, bagaimana jika disiapkan juga talangan bagi nasabah yang mempunyai uang hanya Rp. 1000.000.⁶

4. Kepuasan Nasabah terhadap produk BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman

Berbicara tentang produk pastinya berbicara juga tentang pandangan dan pendapat nasabah terhadap produk tersebut apakah nasabah merasa puas atau merasa rugi telah mengikuti produk dari BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman. Dari wawancara yang dilakukan nasabah dengan nasabah yang telah datang dari haji mengatakan sangat puas karena alasan yang tetap yaitu merasa nyaman saat semua pengurusan pendaftaran haji dibantu oleh pihak BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman dan ditanya tentang biaya-biaya yang dikenakan malah mereka ada yang mengatakan bahwa biaya administrasi yang tergolong murah melihat apa yang sudah

⁵ Ibid

⁶ Ibid

terjadi selama di lapangan bahkan nasabah yang peneliti wawancara juga mengajak familinya untuk mendaftar melalui BMT khususnya BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman.

5. Perancangan pembiayaan dana *al-qardh*/BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman

a. Kekuatan

- 1) Harga produk mitra BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman yaitu Bank Syari'ah Mandiri lebih murah daripada Bank Mu'amalat Indonesia sehingga menguntungkan bagi BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman dari segi Ujroh yang ditawarkan oleh BSM.
- 2) Memiliki Tabungan Mabror dengan Bank Syari'ah Mandiri dengan dana minimum Rp. 500.000
- 3) Memiliki Tabungan Haramain dengan BMT dengan dana minimum Rp. 100.000
- 4) Prosedur Pelayanan diserahkan semua kepada pihak BMT untuk pengurusan administrasi memperoleh porsi haji baik pada waktu ke Bank Syari'ah Mandiri maupun ke Kemenag
- 5) Biaya Pengurusan Haji bertujuan untuk mengantar jemput nasabah dan keperluan lain nasabah dengan memberitahukan penggunaan biaya tersebut kepada nasabah sehingga nasabah mengetahui alasan dari biaya tersebut.

- 6) Strategi pemasaran yang diusung BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman adalah mencari nasabah dari kalangan menengah ke bawah sehingga banyak nasabah kalangan tersebut memilih BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman
 - 7) Yang paling teratas kekuatan BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman yaitu dana yang dikeluarkan jauh dari sifat subhat, riba dan haram sehingga nasabah tidak sia-sia dalam melakukan pergi haji karena pasti akan diridhoi Allah dan barokah
- b. Kekurangan
- 1) Tidak dapat mendaftarkan haji bagi nasabah yang mengikuti pembiayaan *al-qardh* dana talangan haji karena BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman tidak ditunjuk salah satu bank yang bisa mendaftarkan haji oleh Kemenag RI dan masih mencari mitra dengan bank yang ditunjuk Kemenag RI untuk urusan pendaftaran haji sehingga lebih mahal saat mendaftar haji lewat BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman
 - 2) Meski berada di posisi strategis yaitu pinggir jalan raya dan berkumpul dengan pasar Bayeman akan tetapi fasilitas gedung dan ruang tunggunya kecil dan sempit sehingga mengurangi kenyamanan nasabah BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman.

c. Peluang

- 1) Keinginan masyarakat untuk menunaikan ibadah haji tiap tahun semakin meningkat apalagi dengan mendapatkan porsi pemberangkatan haji masih menunggu 3-4 tahun untuk bisa menunaikan ibadah haji oleh karena itu kesempatan masih terbuka sangat besar
- 2) Dengan adanya pembiayaan al-qard} dana talangan haji, masyarakat semakin bersemangat dan optimis dalam keinginannya mewujudkan ibadah pergi haji dengan mudah dan biaya ringan
- 3) Karena mayoritas penduduk di daerah Bayeman khususnya dari kalangan menengah ke bawah sehingga dengan dana talangan ini mereka akan memilih dana talangan daripada harus menabung terlebih dahulu dan menunggu uang terkumpul
- 4) Karena mayoritas masyarakat dari sisi prosedur tidak menginginkan suatu yang menyulitkan, oleh karena itu peluang BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman dengan cara membantu menguruskan pendaftaran memperoleh porsi menjadi prioritas baik nasabah maupun pihak BMT-UGT Sidogiri Cabang Bayeman