

IMPLEMENTASI TABUNGAN MUDHARABAH DENGAN SISTEM JEMPUT BOLA DI BMT UGT NUSANTRA CABANG WARU

*¹Abdul Bari, ²Fadali Rahman, ³Moh Ramsi, ⁴Salehoddin

^{1,2,3,4}Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Al-Khairat Pamekasan
Email: ¹abdulbari8236139145@gmail.com, ²fadalirahman@alkhairat.ac.id,
³alexageliyyur@gmail.com, ⁴salehoddin1922@gmail.com

Abstrak

BMT UGT NUSANTRA Capem Waru merupakan lembaga keuangan syariah yang bertugas menghimpun dana dari masyarakat berupa tabungan atau deposito, serta menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan. Salah satu produk tabungan yang ada di BMT UGT NUSANTRA Capem Waru adalah produk tabungan Simpanan Mudharabah Umum. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui Cara atau metode pemasaran Jemput bola product Simpanan mudharabah umum yang digunakan oleh BMT UGT NUSANTRA Capem Waru dengan menggunakan variabel Product, Place, Process dan Promotion. Metode yang digunakan yaitu metode kualitatif deskriptif dengan jenis data kualitatif. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yaitu melalui observasi, wawancara dan dokumentasi dengan menggunakan reduksi data, display data atau penyajian data dan terakhir kesimpulan dengan teknik triangulasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan oleh BMT UGT NUSANTRA Capem Waru dinilai efektif karena mampu meningkatkan jumlah nasabah dan memenangkan persaingan terbukti dengan semakin banyak nasabah yang menggunakan produk Simpanan Mudharabah Umum di BMT UGT NUSANTRA Capem Waru. Yang diharapkan dalam penelitian ini supaya lebih tepat dalam membidik target seharusnya menambaha promosi dengan memasang banner di lingkungan pasar waru sehingga banyak masyarakat yang mengennal product yang ada di BMT UGT NUSANTRA Capem Waru.

Kata Kunci: *Pelaksanaan, Jemput Bola, BMT UGT NUSANTRA.*

Abstract

BMT UGT NUSANTRA Capem Waru Branch is a sharia financial institution tasked with collecting funds from the public in the form of savings or deposits, and channeling them back to the public in the form of financing. One of the savings products at BMT UGT NUSANTRA Capem Waru Branch is the General Mudarabah Savings savings product. The product is the product that has the largest number of members. One of the members or users of the General Mudarabah Savings product are traders in the Waru Traditional Market, and fish traders in Waru. To get and maintain the number of members, the BMT UGT NUSANTARA chooses to provide services in the form of picking

up the ball every day of the week except for holidays. Noting this, we were interested and made a PLKBI report with the title " MARKETING STRATEGY FOR PICK-UP BALL MUDARABAH DEPOSITS PRODUCTS (Case Study on BMT UGT NUSANTRA Capem Waru Branch).

Keyword: *Implementation, Pick Up the Ball, BMT UGT NUSANTRA.*

Pendahuluan

Seiring dengan perkembangan zaman era globalisasi manusia selalu berusaha untuk memenuhi seluruh kebutuhan hidupnya (Wahyudin, 2024). Dalam usaha pemenuhan kebutuhan hidup tersebut, manusia akan selalu berhubungan dan membutuhkan orang lain. Dari hubungan tersebut, maka timbul interaksi serta pembagian tugas dan peran dalam kehidupan bermasyarakat untuk meningkatkan taraf hidup masing-masing sehingga dalam jangka panjang di harapkan dapat terjadi pemerataan kesejahteraan lingkungan maupun masyarakat. Untuk mewujudkan kesejahteraan bersama, di mungkinkan terjadi kerjasama saling menguntungkan dimana satu pihak berperan sebagai penyedia dana (pemodal) dan pihak lain sebagai pelaku usaha (pengusaha) (Rahman & Ashari, 2020).

Pada perbankan Syariah juga sangat diperhatikan proses penggunaan dana bagi usaha. Kegiatan usaha harus selalu menjaga nilai – nilai syariat Islam, sehingga pemanfaatan dana tidak akan digunakan untuk kegiatan usaha yang diharamkan dalam Islam seperti produksi minuman keras, prostitusi, judi, spekulasi dan sebagainya. Pada sistem perbankan konvensional aspek nilai dalam penyaluran dana tidak dipertimbangkan, yang sering kali menjadi dasar pertimbangan penyaluran dana hanya dari aspek keuntungan dan efisiensi usaha semata.¹ Pemasaran merupakan usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat terhadap produk dan jasa. Kegiatan pemasaran ini selalu ada dalam setiap usaha, baik usaha yang berorientasi profit maupun usaha-usaha sosial. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa serta dapat dilakukan dalam upaya untuk menghadapi pesaing yang dari waktu ke waktu semakin meningkat dan semakin gencar melakukan usaha pemasaran.² Untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan masyarakat, maka setiap perusahaan perlu melakukan riset pemasaran, karena dengan melakukan riset pemasaran inilah dapat diketahui keinginan dan kebutuhan masyarakat yang sebenarnya (Rahman, 2022).³

BMT UGT NUSANTRA merupakan salah satu koperasi yang muncul pada Tanggal 6 Juni 2000, BMT UGT NUSANTRA berada di daerah Jawa Timur tepatnya di Kabupaten Pasuruan. Sebagai lembaga keuangan syariah diharapkan dapat dimanfaatkan dengan baik oleh umat Islam untuk dapat meningkatkan taraf hidupnya melalui produk perbankan yang disediakan (Rofiqi, 2024). Sebagaimana layaknya suatu koperasi, maka

¹ Immamudin Yuliadi, *Ekonomi Islam*: (Yogyakarta:LPPI, 2001),152

² Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta : Kencana 2005), 59

³ Ibid.,61

BMT UGT NUSANTRA juga menyediakan fasilitas penitipan uang dan pemberian pembiayaan kepada semua sector yang membutuhkan dana. BMT UGT NUSANTRA memiliki fungsi sebagai agen pembiayaan yang diharapkan mampu mewujudkan pemerataan pelayanan keuangan, pemerataan kesempatan berusaha dan pemerataan pendapatan masyarakat melalui pemberian pinjaman yang menggunakan bagi hasil sebagai dasarnya, juga sebagai alternatif bagi masyarakat untuk memanfaatkan jasa keuangan dengan hukum agama Islam. Pada BMT UGT NUSANTRA Capem Waru terdapat sepuluh produk simpanan atau penghimpunan dana, yaitu UGT PAT (Pembiayaan Agunan Tunai) UGT PJE (Pembiayaan Jaminan Emas) UGT MUB (Modal Usaha Barokah) UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan) UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik) UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji) UGT MJB (Multi Jasa Barokah) UGT MGB (Multi Griya Barokah) UGT MPB (Modal Pertanian Barokah). Sepuluh produk tersebut memiliki kegunaan dan sistem yang berbeda. Simpanan Mudarabah Umum adalah salah satu produk favorit BMT UGT NUSANTRA Capem Waru, produk Simpanan Pembiayaan Agunan Tunai memberikan kebebasan kepada para anggotanya untuk melakukan setoran ataupun penarikan sewaktu-waktu sesuai dengan jam kerja. Produk ini dalam pelaksanaannya menggunakan akad Mudarabah. Produk Simpanan Mudarabah Umum dirancang untuk membantu masyarakat yang memiliki kelebihan dana agar tersimpan dengan aman dan terjamin dan bisa mendapatkan nisabah dengan presentasi 25 persen untuk nasabah dan 75 persen untuk pengelola.

Berdasarkan data yang ada serta uraian yang telah kami paparkan diatas, kami tertarik untuk dijadikan laporan pada PLKBI tentang bagaimana upaya dan strategi yang dijalankan BMT UGT NUSANTRA Capem Waru dalam melakukan pelayanan jempot bola tersebut untuk menarik minat masyarakat dan mempertahankan kepercayaan anggotanya terhadap produk Simpanan Mudarabah Umum yang dituangkan dalam laporan PLKBI yang berjudul “PELAKSANAAN PRODUK TABUNGAN MUDHARABAH DENGAN SISTEM JEMPUT BOLA PADA BMT UGT NUSANTRA CAPEM WARU”.

Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan yaitu metode penelitian kualitatif deskriptif, metode ini dipakai untuk menggambarkan keseluruhan kegiatan dalam strategi pemasaran yang digunakan (Fauji et al., 2021). di BMT UGT NUSANTRA Capem Waru dengan berbagai metode ilmiah yang ada. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data kualitatif, data ini berupa berbagai catatan dari proses wawancara, observasi dan juga dokumentasi berbagai kegiatan yang ada di BMT UGT NUSANTRA Capem Waru sebagai objek dalam penelitian ini. Sumber data yang diperoleh dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer didapat dari narasumber secara langsung melalui proses wawancara dan juga observasi di lapangan, sedangkan data sekunder didapat secara tidak langsung dari berkas-berkas, artikel, internet dan kajian lainnya ataupun berbagai sumber informasi lain yang berhubungan

dengan masalah penelitian yang dilakukan. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu dengan proses wawancara dengan menggunakan teknik observasi dan dokumentasi yang dilakukan di lapangan. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu reduksi data, display data atau penyajian data dan terakhir adalah verifikasi data atau kesimpulan. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi yaitu teknik penumpukan data yang menggabungkan dari berbagai bentuk teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada dengan menggunakan observasi partisipatif, wawancara mendalam dan dokumentasi untuk sumber data yang sama secara serempak. Teknik ini digunakan untuk menguji keabsahan dari data, dari triangulasi sumber untuk menggali informasi dari informan dan triangulasi teori untuk membandingkan teori yang ada dengan data yang telah didapat dari proses wawancara dan observasi.

Hasil Dan Pembahasan

Hasil Penelitian

Simpanan Pembiayaan Agunan Tunai adalah simpanan yang diperuntukan bagi anggota BMT UGT NUSANTRA perorangan maupun Lembaga/Organisasi/Badan Hukum dengan persyaratan yang mudah dan bagi hasil tiap bulan yang menguntungkan. Setoran dan penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja sesuai dengan kebutuhan dan dapat dilakukan di semua kantor cabang.⁴

Produk Simpanan Pembiayaan Agunan Tunai memiliki jumlah anggota paling banyak dibandingkan produk simpanan yang lainnya, salah satu pengguna produk Simpanan Pembiayaan Agunan Tunai adalah para pedagang yang ada di Pasar Waru, dan masyarakat sekitar kantor Capem Waru. Dalam kegiatan pemasarannya pihak BMT UGT NUSANTRA Capem Waru memberikan pelayanan berupa sistem jemput bola dengan terjun langsung ke dalam pasar, dan kerumah-rumah masyarakat guna mendapatkan anggota ataupun melayani anggotanya yang ada di pasar, plabuhan dan rumah-rumah sekitar kantor cabang. Kegiatan sistem jemput bola di pasar Waru, dan masyarakat sekitar tersebut dilakukan selama tiap hari kecuali hari libur kantor. Sistem jemput bola merupakan sebuah strategi dimana para marketing melakukan kegiatan pemasaran dengan cara langsung mendatangi anggota atau calon anggota. Strategi jemput bola dianggap memiliki tingkat pengaruh yang kuat terhadap suatu produk atau jasa, dalam hal jemput bola seorang marketing akan terlibat langsung terjun ke lapangan untuk melakukan pelayanan ke berbagai anggota atau calon anggotanya. Kegiatan tersebut dimaksudkan untuk memberikan kemudahan dan kenyamanan kepada anggota maupun calon anggota dalam melakukan transaksi.

Sebelum menetapkan strategi pemasarannya dalam pelayanan jemput bola tersebut, langkah pertama yang dilakukan oleh pihak BMT UGT NUSANTRA Capem Waru adalah dengan melakukan perumusan untuk memilih dan menetapkan pasardan rumah masyarakat disekitar kantor cabanag yang akan dituju.⁵

⁴ Profil BMT UGT NUSANTRA

⁵ Wawancara dengan Hj Munib Selaku Ketua BMT UGT NUSANTARA Capem Waru Pada Tanggal 20 Februari 2023

Dalam pelaksanaan jemput bola, ada beberapa strategi dilakukan yaitu:

a. Sistem Kepercayaan

Kepercayaan sangat penting di terapkan dalam pelaksanaan ini, yaitu antara nasabah dengan pihak marketing, dengan diterapkan sistem ini pelaksanaan jemput bola yang dilakukan akan lebih mudah dan lebih efisien.

b. Efisiensi waktu

Dalam pelaksanaan sistem jemput bola ketepatan waktu dan janji sangat di perlukan.

c. Melalui unsur dakwah

Dalam penerapan sistem jemput bola perlu adanya pengarahan atau pencerahan terhadap calon nasabah untuk di jadikan nasabah.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh BMT UGT NUSANTRA dalam meningkatkan dan mempertahankan jumlah anggota di Pasar Tradisional Waru dan masyarakat adalah dengan melakukan strategi sistem jemput bola setiap hari jam kerja (Kadir et al., 2024). Untuk memaksimalkan strategi tersebut upaya yang dilakukan oleh BMT UGT NUSANTRA untuk memasarkan produk Simpanan Pembiayaan Agunan Tunaidan produk lainnya di Pasar Tradisional Waru dan masyarakat sekitarnya adalah sebagai berikut.⁶

- 1) Pemasaran dilakukan secara langsung kepada para pedagang dan juga kepada masyarakat sekitar yang belum menjadi anggota.
- 2) Melakukan penawaran secara intensif kepada calon anggota agar mau menabung.
- 3) Menumbuhkan rasa percaya diri kelembagaan.

Produk Penghimpunan Dana BMT UGT NUSANTRA

Produk penghimpunan dana yang dimaksud adalah berupa jenis-jenis simpanan yang dihimpun oleh BMT UGT NUSANTRA sebagai sumber dana yang kelak akan disalurkan pada usaha-usaha produktif. Simpanan dapat diartikan sebagai uang nasabah yang dititipkan atau diinvestasikan ke lembaga keuangan syariah. Kata lain dari simpanan adalah rekening atau *account*. Untuk mengembangkan suatu usaha koperasi syaria'ah, maka pengurus harus mempunyai strategi pencairan dana, yang mana sumber dana diperoleh dari anggota, pinjaman atau dana-dana yang bersifat sumbangan atau hibah.

Penghimpunan dana pada BMT UGT NUSANTRA bersumber dari:

1. UGT PAT (Pembiayaan Agunan Tunai)

Adalah pembiayaan dengan agunan tunai (cash collateral) yang ada di BMT UGT dan diblokir sampai pembiayaan lunas. Akad yang berbasis Bagi Hasil (Mudharabah) atau Murabahah untuk penggunaan modal usaha atau Investasi Akad yang berbasis Jual beli (Murabahah) untuk penggunaan pengadaan barang Akad yang berbasis Sewa (Multijasa) untuk penggunaan selain modal usaha atau pengadaan barang

⁶ Wawancara dengan kak Dayat Selaku Marketing Funding BMT UGT NUSANTARA Capem Waru Pada Tanggal 20 Februari 2023

a) Manfaat dan Keuntungan

Pembiayaan langsung cair tanpa disurvey Bagi Hasil atau Margin atau Ujrah paling murah Membantu kebutuhan dana bagi anggota tanpa perlu mencairkan dana yang dimiliki Bebas biaya asuransi dan biaya notaris Jangka waktu dan sistem angsuran sesuai keinginan anggota

b) Ketentuan

Agunan tunai terblokir sampai dengan pembiayaan dinyatakan lunas. Tabungan berjangka dan simpanan mudharabah berjangka di BMT UGT hanya bisa dijadikan agunan di kantor yang sama. Sertifikat simpanan anggota bisa dijadikan agunan di kantor BMT UGT seluruh Indonesia

Agunan tunai milik orang lain, wajib melampirkan surat kuasa, foto copy identitas suami/istri dan ikut tanda tangan di perjanjian pembiayaan. Maksimum pencairan 90% dari nilai cash collateral yang diagunkan

c) Persyaratan Khusus :

Buku tabungan atau Warkat atau sertifikat yang asli. Harus mengisi dan menanda-tangani formulir pemblokiran tabungan/simpanan dan surat kuasa mencairkan tabungan/ simpanan

2. UGT PJE (Pembiayaan Jaminan Emas)

Adalah Fasilitas pembiayaan dengan jaminan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah Akad Pembiayaan: Akad yang digunakan adalah Akad Rahn Bil Ujrah

Keuntungan dan manfaat:

Transaksi sesuai syariah. Gratis biaya taksir dan administrasi. Perhitungan Ujrah harian. Proses cepat dan mudah. Pembiayaan langsung cair tanpa survey. Ujrah lebih murah dan kompetitif

Ketentuan ;

Jangka waktu maksimal 4 bulan dan bisa diperpanjang maksimal 2 kali. Sistem angsuran sesuai kesepakatan. Maksimal pembiayaan 10 rekening aktif

Persyaratan Khusus :Jaminan berupa emas.

3. UGT MUB (Modal Usaha Barokah)

Adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil Akad Pembiayaan. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis bagi hasil (Mudharabah/Musyarakah) atau jual beli (Murabahah)

Keuntungan dan Manfaat:

Membantu anggota untuk memenuhi kebutuhan modal usaha dengan sistem yang mudah, adil dan maslahah. Anggota bisa sharing risiko dengan BMT sesuai dengan pendapatan riil usaha anggota.. Terbebas dari Riba dan Haram

Ketentuan ;

Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha komersial mikro dan kecil. Jangka waktu pembiayaan maksimal 36 bulan. Sistem angsuran pokok dan laba setiap bulan. Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 500 juta

Persyaratan Khusus :

Anggota harus membuat laporan penggunaan dana setiap 1 (satu) bulan (khusus untuk akad yang berbasis bagi hasil).Usaha sudah berjalan minimal 1 tahun. Menyerahkan laporan perhitungan hasil usaha 3 bulan terakhir.

Menyerahkan Dokumen yang diperlukan: Fotokopi rekening Tabungan 3 bulan terakhir. Fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir. Fotokopi bukti kepemilikan Agunan (SHM/SHGB/BPKB).Fotokopi legalitas Usaha; NPWP,TDP dan SIUP

4. UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan)

Adalah Fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad Pembiayaan. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah) atau berbasis sewa (Ijarah & Kafalah)

Penggunaan:

Modal usaha (Murabahah). Biaya sekolah/pendidikan (Akad Kafalah). Biaya rawat inap rumah sakit (Akad Kafalah).Pembelian perabot rumah tangga (Akad Murabahah). Pembelian alat-alat elektronik (akad Murabahah). Melunasi tagihan Hutang (Kafalah)

Keuntungan dan Manfaat:

Membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana untuk modal usaha dan konsumtif dengan mudah dan cepat. Anggota tidak perlu menyerahkan agunan yang diletakkan di BMT

Ketentuan :

Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha dan Konsumtif. Jangka waktu pembiayaan maksimal 1 tahun. Sistem angsuran pokok dan laba setiap bulan. Harus aktif menabung setiap hari. Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 1.000.000

Persyaratan Khusus :

Fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.

5. UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)

UGT PKH adalah fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kementerian Agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji.

Akad yang digunakan adalah akad Kafalah bil Ujrah dan Wakalah bil Ujroh

Penggunaan :

Take Over talangan haji dari bank syariah (Kafalah bil Ujroh). Talangan porsi ke BMT UGT (Kafalah bil Ujrah dan Wakalah bil Ujroh)

Keuntungan dan Manfaat:

Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah.Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Layanan BMT UGT. Dapat dipenuhinya kebutuhan dana untuk menutupi kekurangan dana sebagai persyaratan dalam memperoleh porsi haji.Solusi terbaik serta lebih berkah

untuk mewujudkan langkah ke Baitullah karena pembiayaan sesuai syariah. Pembiayaan tanpa agunan. Jangka waktu sampai 7 (tujuh) tahun. Proses pendaftaran ke kantor KEMENAG didampingi oleh petugas BMT UGT.

Ketentuan :

Biaya legalisasi surat kuasa pembatalan porsi di Notaris sebesar Rp 100.000,- (tergantung masing2 notaris setempat). Sistem Angsuran secara tetap (pokok + ujarah kafalah) setiap bulan. Atau pokok kafalah secara musiman (panenan) dan Ujarah Kafalah dibayar diawal.

Persyaratan Khusus:

Telah memiliki rekening Tabungan Haji al-Haromain. Melampirkan surat kuasa pembatalan porsi haji dan surat kuasa debit rekening tabungan haji di Bank Syariah atas nama CJH

6. UGT MJB (Multi Jasa Barokah)

UGT MJB adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada anggota untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa fixed asset atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam.

Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli dan sewa (Bai` al Wafa atau Bai` dan IMBT) atau berbasis sewa (Ijarah atau Rahn Tasjili).

Penggunaan:

Biaya sekolah/pendidikan, Biaya rumah sakit (Rahn Tasjili atau Bai` al Wafa` atau Bai` dan IMBT). Biaya sewa tempat usaha (Akad Ijarah Paralel). Biaya resepsi pernikahan atau lainnya (Multi Akad Murabahah & Ijarah parallel atau Bai` al Wafa` atau Bai` dan IMBT). Melunasi tagihan Hutang (Rahn Tasjili, Bai` al Wafa` atau Bai` dan IMBT)

Manfaat:

Membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana konsumtif dengan mudah dan cepat. Akad sesuai syariah dan dijamin halal

Ketentuan :

Jenis pembiayaan adalah pembiayaan Konsumtif. Jangka waktu pembiayaan maksimal 36 bulan. Sistem angsuran pokok dan laba setiap bulan. Plafon pembiayaan mulai diatas Rp 1.000.000 sampai dengan Rp 500.000.000

Persyaratan Khusus :

Fotokopi rekening Tabungan 3 bulan terakhir. Fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir. Fotokopi Agunan (SHM/SHGB/BPKB)

7. UGT MGB (Multi Griya Barokah)

UGT MGB adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer) atau membangun rumah atau renovasi rumah.

Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah, Bai` Maushuf Fiddhimmah atau Istishna`) atau Multi Akad (Murabahah dan Ijarah Paralel)

Penggunaan ;

Pembelian rumah jadi, baru atau bekas (Akad Murabahah). Pembangunan rumah (Akad Istishna` atau Bai` Maushuf Fiddhimmah. Beli tanah kavling dan bangun rumah (Murabahah dan Istishna`/Bai Maushuf Fiddhimmah). Beli tanah kavling (Murabahah). Renovasi rumah (Multi akad Murabahah dan Ijarah paralel)

Manfaat:

Membiyai kebutuhan anggota dalam hal pengadaan rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, membeli rumah jadi atau membangun sendiri. Membantu anggota yang ingin merenovasi rumah. Anggota dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian. Proses permohonan yang mudah dan cepat

Ketentuan :

Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 500 juta. Jangka waktu pembiayaan maksimal 10 tahun. Sistem angsuran pokok dan laba setiap bulan. Usia minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan. DP atau uang muka 15%. Besar angsuran tidak melebihi 40% dari penghasilan bulanan bersih.

Persyaratan Khusus :

Asli slip Gaji & Surat Keterangan Kerja. Fotokopi Tabungan 3 bulan terakhir. Fotokopi NPWP untuk pembiayaan di atas Rp 100 juta. Fotokopi rekening telepon dan listrik. Fotokopi SHM/SHGB. Fotokopi IMB dan Denah Bangunan.

8. UGT MPB (Modal Pertanian Barokah)

UGT MPB adalah fasilitas pembiayaan untuk modal usaha pertanian.

Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah) atau multi akad (Murabahah dan Ijarah paralel atau Bai` al Wafa dan Ijarah)

Penggunaan ;

Pembelian bibit, pupuk dan alat-obat-obatan (Akad Murabahah) Seluruh biaya pertanian yaitu biaya sewa tenaga kerja atau mesin dan pembelian bibit, pupuk dan obat-obatan (Multi akad Murabahah dan Ijarah Paralel atau bai` al Wafa)

Manfaat:

Membantu menanggulangi kesulitan anggota yaitu kebutuhan dana untuk modal pertanian. Anggota bisa mendapatkan kepastian atas penjualan hasil taninya. Membantu mengembangkan usaha sektor pertanian

Akad Musyarakah adalah akad kerja sama usaha patungan antara BMT dan anggota sebagai pemilik modal (syarik/shahibul maal) untuk membiayai suatu jenis usaha yang halal dan produktif dengan pembagian hasil sesuai kesepakatan. Akad Murabahah adalah akad jual beli antara BMT dan anggota, dimana BMT membeli barang yang dibutuhkan oleh anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.

Bai` al Wafa` adalah Suatu akad di mana anggota yang membutuhkan uang menjual barang miliknya dengan kesepakatan kapan ia dapat mengembalikan harga barang tersebut maka ia dapat membeli kembali barang itu. BMT

mendapatkan keuntungan dari pendapatan sewa yaitu menyewakan barang tersebut kepada anggota dengan menggunakan akad Ijarah.

Akad Istishna` adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu dimana BMT sebagai pemesan/mustashni` dan anggota sebagai pembuat/shani`.

Bai` Maushuf Fiddhimmah adalah akad jual beli barang yang masih dalam tanggungan dengan kriteria yang ditentukan.

1) Prinsip Wadi'ah

Wadi'ah dalam segi bahasa dapat diartikan sebagai meninggalkan atau meletakkan sesuatu kepada orang lain untuk dipelihara dan dijaga. Pada BMT UGT NUSANTRA prinsip Wadi'ah merupakan akad penitipan barang atau uang pada BMT, oleh sebab itu BMT UGT NUSANTRA harus berkewajiban menjaga dan merawat barang tersebut dengan baik serta mengembalikannya saat penitip (muwadi') menghendaknya. Prinsip wadi'ah dibagi menjadi dua, yakni :

a) Wadi'ah Amanah

Wadi'ah amanah merupakan akad penitipan barang atau uang kepada BMT UGT NUSANTRA, tetapi BMT UGT NUSANTRA tidak memiliki hak untuk mendayagunakan titipan tersebut tetapi harus tetap menjaganya sesuai kelaziman. Atas pengembangan produk ini, BMT UGT NUSANTRA dapat mensyaratkan adanya jasa (fee) kepada penitip. Sebagai imbalan atas pengamanan, pemeliharaan dan administrasinya.

b) Wadi'ah Yad Dhomanah

Wadi'ah Yad Dhomanah merupakan akad penitipan barang atau uang (umumnya berbentuk uang) kepada lembaga BMT UGT NUSANTRA, namun BMT UGT NUSANTRA memiliki hak untuk mendayagunakan dana tersebut. Atas akad ini deposan akan mendapatkan imblan berupa bonus, yang tentu saja besarnya sangat tergantung dengan kebijakan manajemen BMT UGT NUSANTRA.

2) Prinsip Mudharabah

Prinsip mudharabah merupakan akad kerja sama modal dari pemilik dana (*shahibul maal*) dengan pengelola dana atau pengusaha (*mudharib*) atas dasar bagi hasil (Rahman & Handayati, 2023). Dalam hal penghimpunan dana, BMT UGT NUSANTRA berfungsi sebagai *mudharib* dan penyimpan sebagai *shahibul maal*. Prinsip ini dapat dikembangkan untuk semua jenis simpanan di BMT UGT NUSANTRA.⁷

a. Pelaksanaan Pemasaran Jemput Bola

Strategi pemasaran merupakan bagian integral dari strategi bisnis yang memberikan arah pada semua fungsi manajemen suatu organisasi bisnis. Dengan adanya strategi pemasaran, maka implementasi program dalam mencapai tujuan

⁷ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil*, (Yogyakarta, UII Press, 2004)152

organisasi dapat dilakukan secara aktif, sadar dan rasional tentang bagaimana suatu merk atau lini produk mencapai tujuannya dalam lingkungan bisnis.⁸

Terminologi strategi pemasaran mengacu pada rencana perusahaan dalam mengalokasikan sumber dayanya dengan memosisikan produk atau jasa dan menargetkan kelompok konsumen spesifik guna mendapatkan keuntungan (Kunaifi, 2016). Strategi pemasaran berfokus pada tujuan jangka panjang perusahaan dan melibatkan perencanaan program-program pemasaran untuk mewujudkan tujuan perusahaan. Perusahaan bergantung pada strategi pemasaran untuk mencanangkan lini produk atau jasanya, termasuk produk dan jasa baru.⁹

Arti dari “Jemput Bola” adalah mendatangi atau mencari pelanggan (dengan cara apapun dan efektif tanpa harus mengeluarkan banyak tenaga). Jadi, tabungan jemput bola adalah sesuatu yang disimpan atau dititipkan berupa uang di dalam lembaga keuangan yang dilakukan dengan mendatangi atau mencari nasabah melalui cara door to door atau dengan karyawan menjemput langsung dana atau uang yang akan disimpan oleh nasabah.

Strategi pemasaran yang saat ini adalah ketika para pebisnis baik yang menjual produk atau pun jasa tidak lagi menjual produk jasanya tersebut hanya dengan menunggu kedatangan pelanggan tanpa melakukan apapun, melainkan mereka akan menghubungi pelanggannya satu per satu dan secara langsung menanyakan kebutuhan akan produk atau jasa. Menghubungi di sini bisa dengan cara melakukan hubungan melalui telepon atau langsung mendatangi pelanggan ke rumahnya atau ke tempat usahanya.

Dalam memasarkan produk-produk dan memantapkan posisi BMT UGT NUSANTRA sebagai salah satu upaya dalam strategi pemasaran diperlukan adanya pemasaran dan pelayanan yang tepat sehingga dalam operasionalnya dalam melayani jasa keuangan dalam masyarakat selalu berkembang dan bertahan dalam menghadapi persaingan dengan lembaga keuangan lainnya. Pelayanan yang tepat diperlukan agar pasar terdiri dari anggota dan calon anggota yang merupakan asset akan tertarik kepada BMT UGT NUSANTRA dan juga motivasi bagi sebuah lembaga keuangan untuk selalu mengembangkan dan meningkatkan kinerja dan operasional BMT UGT NUSANTRA pada masa kini dan mendatang.

Selanjutnya setelah menetapkan upaya dan strategi pemasarannya, untuk lebih memudahkan dan mendukung kegiatan pemasaran tersebut. Strategi UGT NUSANTRA dalam bauran pemasaran adalah sebagai berikut :

a. Strategi Produk (*Product*)

Produk merupakan pusat kegiatan marketing, dimana kegiatan pemasaran lainnya digunakan untuk menunjang pemasaran produk.

b. Strategi Harga (*Price*)

⁸ Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010). 119

⁹ Agus Hermawan, *Komunikasi Pemasaran*, (Jakarta : Penerbit Erlangga, 2012), 40

Ketika orang akan menginginkan suatu produk atau barang, salah satu yang menjadi perhatian adalah masalah harga.

c. Strategi Tempat (*Place*)

Penentuan lokasi kantor menjadi sangat penting, hal ini disebabkan agar anggota maupun marketing mudah untuk melakukan transaksi.

d. Strategi Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan hal yang sangat penting karena dengan diadakannya promosi maka masyarakat atau calon anggota akan mengetahui produk kita.

Simpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah kami uraikan di atas mengenai strategi pemasaran yang digunakan BMT UGT NUSANTRA CapemWaru dalam pelayanan sistem jemput bola di Pasar Tradisional Waru dan masyarakat sekitarnya adalah dengan cara :

- a. Melakukan pemasaran secara langsung dengan pedagang dan masyarakat yang belum menjadi anggota.
- b. Melakukan penawaran secara intensif.
- c. Menumbuhkan rasa percaya diri kelembagaan.
- d. Serta mengembangkan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari produk, harga, tempat dan promosi.
- e. Terjun langsung ke lapangan Mencari Nasabah secara Dor to dor
- f. Menjemput Nasabah yang akan mau menabung Dengan cara nasabah diberi layanan full service Tanpa pergi kantor.
- g. Nasabah Hanya ditelfon dan sms Untuk menabung, maka anggota/Karyawan BMT UGT NUSANTRA akan menjemput.

Daftar Pustaka

Fauji, D. A. S., Puspasari, I. D., Aisyah, E. N., Rahadjeng, E. R., Saptaria, L., Rahman,

F., Nurjannah, D., Mahmud, Subhan, E. S., Arisman, & Utami, B. (2021).

Analisis Data Penelitian Manajemen: Studi Fokus Analisis Kualitatif. In

Fakultas Ekonomi Universitas Nusantra PGRI Kediri.

Kadir, A., Kunaifi, A., & Zainuddin, Z. (2024). STRATEGI MARKETING DALAM

MENINGKATKAN DAYA SAING KOPERASI DI BMT SIDOGIRI CAPEM

WARU. *Currency: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 1(1), 79–88.

<https://doi.org/10.32806/tpqfj628>

- Kunaifi, A. (2016). *Manajemen Pemasaran Syari'ah Pendekatan Human Spirit; Konsep, Etika, Strategi, dan Implementasi* (1st ed., Vol. 1). Maghza Pustaka.
- Rahman, F. (2022). Manajemen Pemasaran Syariah Konsep Dasar, E-Marketing, Dan Strategi. In *CV. Literasi Nusantara Abadi* (Vol. 1, Issue 1).
- Rahman, F., & Ashari, A. (2020). Pengaruh pengetahuan akad mudharabah terhadap keputusan anggota untuk menabung di bmt mawaddah cabang pakong pamekasan. *Investi; Jurnal Ekonomi Dan Perbankan*, 02(02), 87–97.
- Rahman, F., & Handayati, P. (2023). The Effect of Buying and Selling Financing and Profit Sharing Financing on Financial Performance at BPRS Bhakti Sumekar. *Internasional Journal of Integrative Science*, 1(4), 219–232.
<https://doi.org/10.55927>
- Rofiqi, R. (2024). ANALISIS NISBAH DALAM PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI BMT UGT NUSANTARA CAPEM PASEAN. *Currency: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 1(2), 89–112. <https://doi.org/10.32806/z73aag20>
- Wahyudin, A. (2024). PERAN INOVASI PRODUK KEUANGAN DALAM MENGATASI DAMPAK EKONOMI PANDEMI: KASUS DEPOSITO BERHADIAH WIN SOLUTION DI BPRS SARANA PRIMA MANDIRI PAMEKASAN. *Currency: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 2(1), 190–201. <https://doi.org/10.32806/4v82v353>
- Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta : Kencana 2005)
- Ridwan, Muhammad, *Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil*, (Yogyakarta, UII Press, 2004)
- Sugiyono, *metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009)
- Yuliadi Immamudin, *Ekonomi Islam*: (Yogyakarta:LPPI, 2001)