

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BMT Amal Rizki

Berdirinya koperasi Syari'ah BMT AMAL RIZKI diawali dari sebuah kelompok pengajian di Desa Pulutan Kecamatan Wonosari Kabupaten Gunungkidul, dimana desa pulutan merupakan sebuah desa *misionaris*, penyebaran Agama Khatolik sangat kuat sehingga prosetase pemeluk agama islam dan khatolik di Desa Pulutan mecapai 55%- 45%. Pada tahun 2000, tokoh-tokoh muslim se-desa Pulutan mendirikan sebuah kelompok pengajian sekaligus mengumpulkan dana untuk di simpan dan dipinjamkan. Adapun hasil dari simpan pinjam tersebut untuk membiayai kegiatan-kegiatan dakwah Islam. Karena umat islam di desa pulutan pada waktu itu terpinggirkan dibanding umat agama lain khususnya bidang ekonomi, sehingga paling tidak dengan berdirinya koperasi Syari'ah BMT Amal Rizki sedikit menggugah sedikit umat islam untuk berusaha /berkarya sehingga dapat meningkatkan taraf perekonomian mereka. dengan dana awal sebanyak Rp650.000,- sebagai modal awal berdirinya koperasi Syari'ah BMT Amal Rizki.

Waktu demi waktu berjalan koperasi Syari'ah BMT Amal Rizki. dirasakan sangat membantu kegiatan-kegiatan dakwah Islam di desa Pulutan sehingga banyak kegiatan yang kemuculannya dibiayai, diantaranya TPA Baiturrohman Pulutan Wonosari, CSI kalimasada (setiap hari besar

islam rutin mengisi di Yogya TV, membuat sumur sebuah masjid di wilayah desa Pulutan dan bazar Ramadhan tiap tahun.

Dengan semangat jihat Islam koperasi Syari'ah BMT Amal Rizki berusaha untuk mengembangkan usaha simpan pinjamnya, sehingga pada tanggal 15 Oktober 2005 koperasi Syari'ah BMT Amal Rizki membuka kantor operasional di Jl. KH. Agus Salim Kepek Wonosari dan memperoleh pedampingan dari KJKS BMT Al Ikhlas Yogyakarta dengan modal awal Rp23.000.000,- dengan jumlah anggota 20 orang. Pada bulan Januari 2006 Koperasi Syari'ah BMT Amal Rizki memperoleh badan hukum koperasi Syari'ah BMT Amal Rizki. Dengan No.158.21/BH/I/2006 dan disahkan pada tanggal 24 Januari 2006. Sampai saat ini koperasi Syari'ah BMT Amal Rizki masih berkomitmen untuk menyiarkan agama Islam dan meningkatkan perekonomian umat, baik melalui Baitul tanwil maupun baitul maal. Koperasi Syari'ah BMT Amal Rizki memegang prinsip bahwa umat Islam harus kuat dari segi apapun dan sebagai umat yang kuat kita dianjurkan untuk meninggalkan generasi yang kuat pula baik dari segi aqidah maupun dari segi ekonomi. (buku panduan BMT Amal Rizki)

1. VISI DAN MISI KOPERASI SYARI'AH BMT AMAL RIZKI

- a. Visi : Menjadi BMT Unggulan dalam pelayanan mitra
- b. Misi :
 - 1) Mensosialisasikan sistem lembaga keuangan Syariah secara komprehensif baik produk tanwil maupun Maal yang di sesuaikan dengan kebutuhan masyarakat.

- 2) Melakukan penyempurnaan dalam pengelolaan produk secara sistematis dan berkesinambungan untuk mencapai pelayanan yang berkualitas dan bernilai syariah.
- 3) Mengembangkan Sumber Daya Insani yang berkualitas dengan etos kerja dan integritas tinggi, disiplin, dinamis dan didukung penguasaan teknologi informasi.
- 4) Menyelenggarakan operasional BMT sesuai dengan standar lembaga keuangan syariah yang sehat guna memperoleh keseimbangan dalam segala aspek.
- 5) Bisnis berpola syariah dengan pendampingan dan pemberdayaan UMKM untuk mencapai kesejahteraan bersama.(panduan BMT Amal Rizki)

Tahun 2017 merupakan tahun harapan sebuah pencapaian kinerja yang lebih baik dari tahun sebelumnya, pencapaian budaya berorganisasi yang sehat, kinerja keuangan yang lebih berkembang, pelayanan yang lebih baik kepada seluruh anggota, non anggota, ataupun kepada semua pihak dan tentunya harapan yang besar akan terwujud seperti halnya visi BMT Amal Rizki yang menjadikan unggulan dalam pelayanan mitra dalam hal ini pihak BMT Amal Rizki memberikan fasilitas-fasilitas yang memadai sehingga membuat para anggota merasa lebih nyaman dan puas dalam pelayanan.

Begitu juga dengan misi BMT Amal Rizki bagi lembaga Keuangan Syariah yang dalam kinerjanya tidak semata-mata profit oriented (tanwil), tetapi juga terdapat aspek social oriented (maal), sehingga keberadaannya tentunya sangat diharapkan oleh golongan ekonomi menengah ke bawah guna kelangsungan perekonomian umat. Keberadaan *Baitul maal* di KSSP BMT Amal Rizki sudah semakin baik dalam pengelolaan, hal ini dikarenakan mulai tahun 2013 telah terbentuk kepengurusan *Baitul Maal* BMT Amal Rizki harus terus berusaha semaksimal mungkin untuk menghimpun dana, menyalurkan zakat, infaq, dan shodaqoh dengan sebaik-baiknya, hal ini di tunjukan dengan dengan adanya santunan kepada anak yatim piatu, fakir miskin, mualaf dan bantuan-bantuan sosial keagamaan.

BMT Amal Rizki merupakan bisnis yang berpola syariah yang dimana BMT Amal Rizki menerapkan prinsip- prinsip Syariah dalam pengelolaan disegala bidang, tidak terkecuali dalam hal pembiayaan, dalam hal pembiayaan BMT Amal Rizki juga perdayakaan UMKM membantu dalam modal atau sewa tempat usaha sehingga menjadikan BMT Amal Rizki dan saling bantu membantu dalam mencapai kesejahteraan bersama, namun dalam hal ini BMT Amal Rizki masih mempunyai kendala di karenakan mudharib tidak faham betul akad-akad pembiayaan sehingga menjelaskan lebih detail lagi.

Untuk menjadikan SDM BMT Amal Rizki yang handal maka KSPPS BMT Amal Rizki memberikan pelatihan-pelatihan baik dalam bentuk workshop, atau seminar, salah satunya dengan cara mengirimkan pelatihan setiap kali ada undangan ataupun informasi-informasi dari luar.

Dalam hal operasional BMT Amal Rizki pelayanan kepada anggota atau mitra, BMT Amal Rizki terus melakukan perbaikan dan pengembangunan pelayanan, hal ini terbukti dengan dibangunnya Gedung kantor BMT Amal Rizki yang lebih representative dalam memberikan pelayanan dalam hal apapun baik kepada anggota maupun mitra-mitra terkait. (laporan RAT tahun 2016 BMT Amal Rizki).

2. PROFIL LEMBAGA BMT AMAL RIZKI

a. Alamat:

- 1) Jalan :Kyai Legi Km 0,3 Wonosari, Gunungkidul
- 2) Desa/kelurahan :Kepek
- 3) Kecamatan : Wonosari
- 4) Kabupaten :GunungKidul
- 5) Provinsi :DIY
- 6) Nomor telepon : (0274) 2910007
- 7) Fax : (0274) 8290987
- 8) E-mail : amalrizkibmt@yahoo.co.id

b. Legalitas Kantor

1) No.NPWP :02.554.144.5-542.000

2) No.HO :320/KPTS/VI/2011

3) No.TDP :120326500128

c. Status Kantor :Milik Sendiri

d. Klasifikasi/Peringkat : 80.3

e. Hasil Penilaian :Sehat

f. Jumlah Karyawan :14 Orang

3. STRUKTUR ORGANISASI BMT AMAL

a. Pengawas Syariah:

Ketua : Sandi Rohman, S.Ag.

Anggota :1.H. Busrowi Abdulmanan

:2.H.Wakidi, S.Kep.

b. Pengawas Manajemen :

Ketua : Jayadi M.Si.

Anggota : 1. Sapto Sunuharjo S.Pd.

2. Margiyanto

c. Pengurus:

Ketua : H.Sudiyono

Anggota : Drs. Marsono

Bendahara : Dhanny Septihantoro

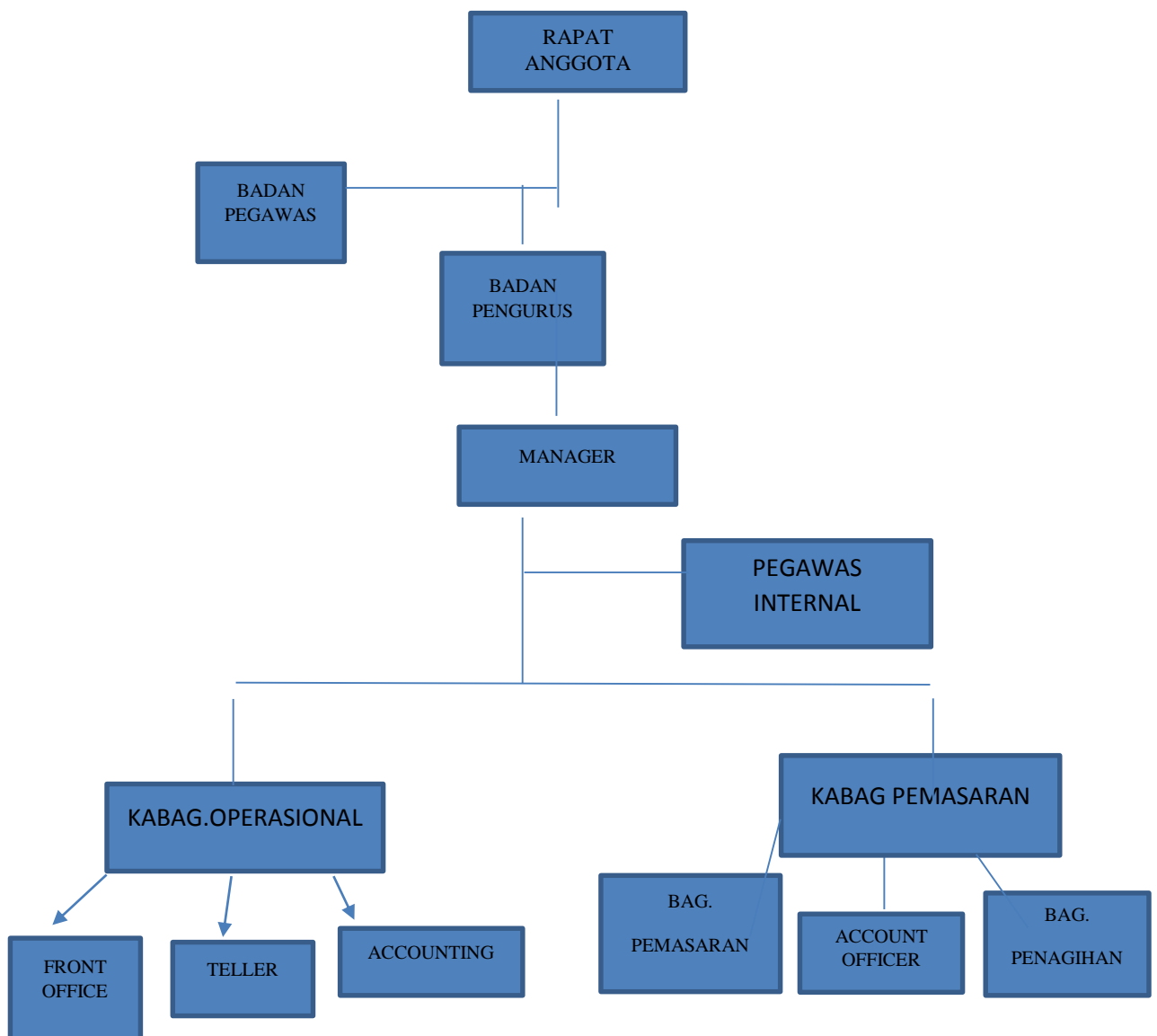
Manajer : H. Iskandar

Wakil Manajer : Wardoyo

d. Operasional :

- | | |
|----------------------------|--------------------|
| 1) Teller dan Front Office | :Karina Putri Befi |
| 2) Accounting | :Eka Widiyastuti |
| 3) Pemegang KAS | :Wintaryani |
| 4) Admin pembiayaan | :Dwi Hartati |
| 5) AO Pembiayaan | :Muhnawaji. |

a. Bagan Struktur Organisasi BMT Amal Rizki



Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMT Amal Rizki.

4. Tugas dan wewenang

- a. Badan pengurus
 - 1) Pertemuan rutin pengurus
 - 2) Evaluasi triwulan dan rapat gabungan
 - 3) Kehadiran pengurus untuk koordinasi dengan pengelolaan
- b. Badan pengawas
 - 2) Pertemuan rutin pengawas menejemen
 - 3) Mengawasi, mengarahkan dan mengevaluasi cara kerja karyawan
 - 4) Mengatur perencanaan kerja yang sesuai dengan keputusan rapat anggota.
 - 5) Meneliti laporan keuangan dan kas
 - 6) Pelatihan dan sertifikasi pengawas
 - 7) Pelaksanaan Audit External (Akuntan Publik)
 - 8) Sering berkunjung untuk mengetahui kinerja karyawannya.
 - 9) Memotivasi semua karyawan (Laporan RAT BMT Amal Rizki tahun 2016).
- c. Manager
 - 1) Memberikan semangat kepada seluruh karyawan mengadakan briefing, memimpin doa dan melakukan evaluasi kerja.
 - 2) Memberikan persetujuan pembiayaan
 - 3) Menjalankan pencapaian target yang sudah di rencanakan.
 - 4) Memberikan SP (Surat Peringatan) untuk nasabah yang menunggak angsuran sesuai ketentuan.

d. Teller dan Front Office

- 1) Memberikan pelayanan yang baik untuk nasabah
- 2) Menghitung keadaan keuangan setiap harinya
- 3) Mengatur pengeluaran uang tunai.
- 4) Menanda tangani slip setoran, penarikan dan angsuran.
- 5) Mengatur dana operasional.

e. Admin Pembiayaan

- 1) Memberikan penjelasan kepada nasabah yang ingin melakukan pembiayaan.
- 2) Mengumpulkan persyaratan untuk melakukan pembiayaan
- 3) Melakukan akad di kantor

f. Account Officer

- 1) Memaksimalkan kelengkapan data anggota / mitra pembiayaan
- 2) Mengikuti pelatihan – pelatihan yang berkaitan dengan analisa pembiayaan
- 3) Pengarsipan dokumen pembiayaan sesuai standar
- 4) Ketepatan analisa, penerapan 5C untuk menekan pembiayaan bermasalah.

g. Marketting

- 1) Meningkatkan nomial Funding/ dana masyarakat/anggota
- 2) Penambahan anggota/ mitra untuk mengoptimalkan pembiayaan
- 3) Ikut serta pelatihan yang berhubungan dengan marketing untuk meningkatkan SDM Marketing

- 4) Menawarkan produk-produk kepada masyarakat dilapangan.
 - 5) Melakukan jemput bola (penarikan, angsuran dan setoran).
- (laporan RAT tahun 2016 BMT Amal Rizki hal 34).

B. Produk

1. Produk-produk simpanan

a. Deposito

Tabungan berjangka 6, 12, 24, 36 dan 48 bulan yang di peruntuhkan mitra untuk menabung berjangka, BMT Amal Rizki menyiapkan hadiah untuk mitra yang mau menabung untuk 80 juta rupiah. Selain itu juga ada fasilitas tambahan seperti bonus tabungan bulanan dan jenis hadiah yang nominal nya di bawah Rp 500.000 yaitu setrika, magicjar, blender dan lainnya sesuai dengan nilai nominal serta jenis hadiah untuk mitra yang menabung di atas Rp 500.000 yaitu kendaraan roda 2 dan 4, alat kesehatan, alat rumah tangga, pembalian material bangunan, pembelian barang dagangan, perhiasan, haji/umrah dan lainnya sesuai dengan nilai hadiahnya. (brosur BMT Amal Rizki)

b. Simpanan Mudhrabah

Simpanan mudharabah ini merupakan produk penghimpun dana yang di peruntuhkan untuk mitra yang ingin menabung, yang bisa di ambil kapan saja, setoran awal sebesar Rp10.000 (wawancara Ika Widiyastuti 07 juli 2016).

c. Simpanan Mudharabah pendidikan

Diperuntukkan untuk nasabah untuk menabung biasanya untuk siswa-siswi sekolah yang menyisihkan uang sakunya untuk di tabung, awal penyetoran sebesar Rp 10.000 dan biasanya akan di ambil pada akhir tahun.(wawancara Ika Widyastuti 07 juli 2017).

d. Simpanan qurban

Simpanan berjangka diperuntukkan untuk nasabah yang ingin Qurban pada idhul Qurban adapun manfaatnya dapat meningkatkan iman kepada Allah serta dapat memberikan keberkahan dalam hidupnya. Setoran awal sebesar RP.100.000 (wawancara Ika widyastuti 07 juli 2017).

e. Simpanan haji

Simpanan berjangka yang di gunakan untuk nasabah yang ingin pergi ke tanah suci. Setoran awal sebesar Rp 500.000 dan adapun manfaat yang di dapat untuk simpanan ini seperti dapat memonitoring langsung simpanan, aman bebas dari riba, bagi hasil sesuai ketentuan BMT Amal Rizki. (wawancara Eka Widyastuti 07 juni 2016).

f. Simpanan walimah

Diperuntukkan untuk mitra yang ingin melangsungkan pernikahan, untuk itu sebelum terlaksanya sebuah akad pernikahan di harapkan mempunyai modal sehingga BMT Amal

Rizki mengeluarkan produk ini untuk membantu kepentingan walimahan. Setoran awal untuk simpanan ini sebesar Rp100.000.

Dari semua produk simpaan yang ada di BMT Amal Rizki adalah simpanan mudharabah yang paling banyak yang diminati nasabah karena dapat di ambil kapan saja. (wawancara Eka Widyastuti 07 juni 2016)

b. Produk-produk pembiayaan

1) **Pembiayaan Murabahah**

Diperuntuhkan untuk nasabah yang ingin membeli sepeda motor, mobil barang elektronik, perabotan rumah tangga, perabotan kantor, pembelian emas batangan dan emas perhiasan untuk investasi dan segala jenis transaksi jual beli yang di butuhkan nasabah.

“Menurut Bapak Iskandar selaku manager pembiayaan yang di minati oleh nasabah adalah Murabahah karna dapat memenuhi kebutuhan rumah, kantor dan kebutuhan lainnya”. (wawancara pada 21 juni 2017)

Syarat-syarat pengajuan pinjaman seperti Mengisi formulir pengajuan pembiayaan (pinjaman), Foto copy idetitas diri (KTP) suami istri yang masih berlaku atau foto copy identitas diri (KTP) orang tua atau wali yang masih berlaku, Foto copy kartu keluarga dan surat nikah bagi yang sudah menikah, Menyerahkan jaminan bisa berupa: sertifikat tanah, BPKB mobil atau motor, tabungan atau deposito serta sertifikat kios pasar.(brosur BMT Amal Rizki)

2) Pembiayaan Mudharabah

Pinjaman mudharabah layanan pembiayaan berdasarkan kerjasama antara kedua belah pihak yang di peruntuhkan untuk pedagang UMKM untuk menambah modal kerja, dan bagi hasilnya 60% untuk BMT dan 40% untuk nasabah.

Syarat-syarat pengajuan pinjaman seperti Mengisi formulir pengajuan pembiayaan (pinjaman), Foto copy identitas diri (KTP) suami istri yang masih berlaku atau foto copy identitas diri (KTP) orang tua atau wali yang masih berlaku, Foto copy kartu keluarga dan surat nikah bagi yang sudah menikah. Menyerahkan jaminan bisa berupa: sertifikat tanah, BPKB mobil atau motor, tabungan atau deposito serta sertifikat kios pasar (brosur BMT Amal Rizki).

3) Pembiayaan Musyarokah

Pinjaman Musyarokah merupakan layanan pembiayaan berdasarkan kerjasama usaha, pengembangan usaha untuk saling menguntungkan dengan asas keadilan dan prinsip syariah dengan sistem bagi hasil, membuka usaha baru maupun tambahan pengembangan usaha seperti halnya bengkel, warung kelontong dan warung dagang.

Adapun Syarat-syarat pengajuan pinjaman seperti Mengisi formulir pengajuan pembiayaan (pinjaman), Foto copy identitas diri (KTP) suami istri yang masih berlaku atau foto copy identitas diri (KTP) orang tua atau wali yang masih berlaku, Foto copy kartu

keluarga dan surat nikah bagi yang sudah menikah.,
Menyerahkan jaminan bisa berupa: sertifikat tanah, BPKB mobil
atau motor, tabungan atau deposito serta sertifikat kios pasar.
(brosur BMT Amal Rizki).

4) Pembiayaan ijarah

Pinjaman ijarah merupakan layanan pembiayaan yang mengacu pada prinsip sewa menyewa yang halal, untuk memenuhi kebutuhan mitra seperti kebutuhan sewa tempat usaha, biaya berobat, biaya pendidikan dan keperluan lainnya.

Adapun Syarat-syarat pengajuan pinjaman seperti Mengisi formulir pengajuan pembiayaan (pinjaman), Foto copy identitas diri (KTP) suami istri yang masih berlaku atau foto copy identitas diri (KTP) orang tua atau wali yang masih berlaku, Foto copy kartu keluarga dan surat nikah bagi yang sudah menikah., Menyerahkan jaminan bisa berupa : sertifikat tanah, BPKB mobil atau motor, tabungan atau deposito serta sertifikat kios pasar.
(brosur Amal Rizki).

5) Pembiayaan al-qholam

Layanan pembiayaan ini mengacu pada cara cepat menghafal Al-Quran di peruntukan untuk anak umur TK sampai SD melalui media boneka yang berbatrai sehingga dapat menarik perhatian anak-anak.

Adapun Syarat-syarat pengajuan pinjaman seperti Mengisi formulir pengajuan pembiayaan (pinjaman), foto copy identitas diri (KTP) orang tua atau wali yang masih berlaku, Foto copy kartu keluarga. (wawancara Eka Widyastuti 07 juni 2016).

6) Pembiayaan Sanitasi

Layanan pembiayaan ini mengacu pada prinsip jual beli yang halal untuk memenuhi kebutuhan mitra seperti pembuatan kamar mandi dan WC, rehap kamar mandi dan WC, pembuatan penampungan air, pembuatan penyambungan pipa air, pembuatan saluran air limbah, pembuatan penampungan air dan limbah, pembuatan septik tank dan pembuatan sumur gali dan sumur bur.

Manfaat dari pembiayaan ini adalah tersedianya air bersih yang sehat untuk di konsumsi, tersediannya sanitasi yang aman dan nyaman, mengurangi resiko kesehatan dan meningkatkan kualitas hidup serta dapat meningkatkan produktivitas hidup.

Syarat-syarat untuk pengajuan pinjaman seperti Mengisi formulir pengajuan pembiayaan (pinjaman), Foto copy identitas diri (KTP) suami istri yang masih berlaku atau foto copy identitas diri (KTP) orang tua atau wali yang masih berlaku, Foto copy kartu keluarga dan surat nikah bagi yang sudah menikah., Menyerahkan jaminan bisa berupa : sertifikat tanah, BPKB mobil atau motor, tabungan atau deposito serta sertifikat kios pasar.(brosur BMT Amal Rizki).

C. Analisa pelaksanaan strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah

Tingkat minat masyarakat terhadap BMT sudah lebih baik sehingga tingginya minat masyarakat dapat di manfaatkan guna meningkatkan jumlah nasabah, BMT Amal Rizki merupakan lembaga keuangan syariah perlu menyikapi hal ini dengan baik. Dalam kegiatan memasarkan produk-produk nya BMT Amal Rizki sudah mempunyai tujuan dalam menargetkan jumlah nasabah dengan meningkatkan kualitas SDM yang dimiliki BMT Amal Rizki. Sehingga BMT Amal Rizki juga memerlukan strategi pemasaran yang bertujuan meningkatkan Jumlah nasabah. Berikut adalah strategi yang di lakukan BMT Amal Rizki Meningkatkan kualitas SDM, inovasi produk dan meningkatkan pelayanan kepada nasabah.

Strategi pemasaran ini bertujuan untuk meningkatkan jumlah nasabah dan mempertahankan nasabah yang lama agar loyalitas terhadap BMT Amal Rizki tidak berpindah ke BMT yang lain, selain itu dengan adanya strategi pemasaran dapat menjual produk dengan baik sehingga dapat harapan dapat sesuai yang di inginkan BMT Amal Rizki, sehingga berdampak dapat meningkatkan jumlah nasabah.

Perumusan strategi yang tepat, serta inovasi produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat dalam rangka menaikkan daya

saing dengan lembaga keuangan yang lain, sehingga perumusan tersebut mengacu pada bauran pemasaran (*marketing mix*) dan analisis SWOT yang dapat memberikan arah pada kegiatan pemasaran BMT Amal Rizki.

D. Hasil wawancara

1. Pembahasan Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

a. Analisis strategi bauran pemasaran (Marketing mix)

Untuk mengetahui seberapa jauh strategi pemasaran produk yang dilakukan BMT Amal Rizki dari aspek marketing mix, maka berikut ini penulis menganalisa strategi pemasaran dari masing-masing konsep pemasaran atau marketing mix berdasarkan wawancara dari Bapak Iskandar selaku manager, dan Bapak Hardi selaku marketing BMT Amal Rizki Gunungkidul.

1) Produk

Dalam pemasaran perlu adanya pemasaran produk, sebuah lembaga keuangan harus mementingkan kebutuhan calon nasabah, di BMT Amal Rizki menawarkan berbagai macam produk tabungan dan pinjaman seperti halnya tabungan mudharabah, tabungan pendidikan, tabungan haji dan tabungan walimah serta pinjaman seperti pinjaman mudharabah, pembiayaan musyarakah pembiayaan ijarah.

Menurut ibu Suhartati nasabah BMT Amal Rizki mengatakan bahwa

“ produk di BMT Amal Rizki banyak awalnya saya bingung sebab nama-nama produknya belum saya kenal, tetapi setelah di jelaskan marketingnya jadi saya memutuskan menggunakan produk tabungan Mudharabah dan tabungan haji (wawancara pada 07 juni 2017)

BMT Amal Rizki memberikan produk dan pelayanan yang di butuhkan masyarakat untuk itu BMT Amal Rizki menawarkan produk sesuai yang di butuhkan Masyarakat dapat terpenuhi dengan baik. Sehingga hal ini dapat menarik minat masyarakat untuk bergabung dengan BMT Amal Rizki. Tahun 2016 BMT Amal Rizki mengeluarkan produk sanitasi yang dimana bekerja sama dengan PDAM sehingga memudahkan masyarakat untuk mendapatkan air bersih. Dengan adanya produk baru ini mampu meningkatkan daya saing dan mampu meningkatkan jumlah nasabah di BMT Amal Rizki.

2) Place

Lokasi Kantor merupakan tempat pendistribusian yang dapat mempengaruhi tingkat keberhasilan suatu lembaga yang di mana agar BMT Amal Rizki dapat di jangkau oleh masyarakat, sebelum membangun kantor BMT Amal Rizki sudah memikirkan dengan jangka panjang sehingga BMT Amal Rizki di putuskan untuk di bangun di daerah ini.

BMT Amal Rizki Memilih Lokasi yang strategis untuk memudahkan nasabah untuk bertransaksi dengan BMT Amal Rizki, sehingga BMT Amal Rizki berlokasi di jalan Kyai Legi km. 0,3 wonosari GunungKidul Yogyakarta. Lokasi kantor BMT amal Rizki ini bisa dekat pesatren Mardhotullah Al-Islami sebuah lembaga pendidikan yang memiliki program pendidikan Ma'had Thfidz dan program keahlian Agribisnis Peternakan, serta juga dekat dengan sekolah SMK Muhammadiyah 1 Playen merupakan sekolah yang cukup lama berdiri sehingga memiliki siswa-siswi yang memadai.

3) Price

Dalam lembaga keuangan mikro harus memikirkan penetapan harga pada produknya, karena dalam hal ini jika harga yang di tetapkan tidak tepat maka akan mengurangi minat masyarakat untuk menjadi nasabah BMT Amal Rizki, oleh karena itu BMT Amal Rizki juga tidak dapat menurunkan harga serendah mungkin karena dapat merugikan BMT, Untuk itu perlu di fikirkan matang-matang dalam penetapan harga.

Penentuan harga dalam sebuah lembaga keuangan merupakan faktor penting, BMT Amal Rizki memiliki unggulan yaitu setiap bulan dalam angsuran tetap setiap melakukan angsuran. Dan juga harga disini merupakan

kesanggupan dari nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah.

Menurut ibu Wati selaku nasabah BMT Amal Rizki mengatakan “saya kemarin pinjam Rp. 3.000.000 pada BMT Amal Rizki, sehingga saya dapat mengangsur pinjaman setiap bulannya dan menurut saya tidak berat untuk angsurannya. (Wawancara ibu wati pada 13 juni 2017)

Di BMT Amal Rizki Bagi hasil tinggi untuk nasabah simpanan selain itu juga BMT Amal Rizki juga menerapkan sistem bagi hasilnya untuk pembiayaan, BMT Amal Rizki juga memberikan jumlah pinjaman yang besar dengan waktu angsurannya lama, sehingga mendapatkan harga pengembalian yang setimpal dengan dana yang di pinjam.

Sehingga perlu adanya strategi khusus dari BMT Amal Rizki dalam melakukan penagihan angsuran sehingga nasabah tidak terlalu lama untuk mengembalikan dana pinjaman ke BMT Amal Rizki. Hal ini bertujuan untuk meringankan beban nasabah karna pinjaman.

Tabel. 4.1 Asumsi perkiraan angsuran pembiayaan

BMT amal Rizki

Pembiayaan	Angsuran (Bulan)					
	6	12	18	24	30	36
1.000.000	184.000	101.000	73.000			
1.500.000	277.000	152.000	110.000			
2.000.000	369.000	202.000	147.000	119.000		
2.500.000	461.000	253.000	183.000	149.000		
3.000.000	554.000	304.000	220.000	179.000		
3.500.000	646.000	354.000	257.000	208.000	119.000	
4.000.000	738.000	405.000	294.000	238.000	205.000	
4.500.000	831.000	456.000	331.000	268.000	231.000	
5.000.000	923.000	506.000	367.000	298.000	256.000	228.000
5.500.000	1.015.000	557.000	404.000	328.000	282.000	251.000
6.000.000	1.108.000	608.000	441.000	358.000	308.000	274.000
6.500.000	1.200.000	658.000	478.000	387.000	333.000	297.000
7.000.000	1.292.000	709.000	514.000	417.000	359.000	320.000
7.500.000	1.385.000	760.000	551.000	447.000	385.000	343.000
8.000.000	1.477.000	810.000	588.000	477.000	410.000	366.000
8.500.000	1.569.000	861.000	625.000	507.000	436.000	389.000
9.000.000	1.662.000	912.000	662.000	537.000	462.000	412.000
9.500.000	1.754.000	962.000	698.000	566.000	487.000	434.000
10.000.000	1.846.000	1.013.000	735.000	596.000	513.000	457.000
15.000.000	2.770.000	1.520.000	1.103.000	895.000	770.000	686.000
20.000.000	3.693.000	2.026.000	1.471.000	1.193.000	1.026.000	915.000
25.000.000	4.616.000	2.533.000	1.838.000	1.491.000	1.283.000	1.144.000

Sumber: Brosur BMT Amal Rizki

4) Promosi

Promosi merupakan cara yang efisien dalam mengenalkan produk-produk yang ada di BMT Amal Rizki, sehingga dengan adanya promosi diharapkan masyarakat dapat mengenal dan dapat bertransaksi dengan BMT Amal Rizki seperti halnya menabung dan pengajuan pinjaman.

a) Brosur

Brosur di gunakan untuk promosi di luar kantor ke masyarakat yang belum menjadi nasabah BMT Amal Rizki, untuk itu maka brosur yang di sebar menampilkan betuk semenarik mungkin yaitu dengan susunan tata tulisan yang baik dan rapi serta pemilihan warna hijau, grafis yang baik akan menimbulkan kesan yang baik untuk di baca sehingga masyarakat tertarik untuk membacanya dan brosur tersebut memuat produk, persyaratan, keuntungan, keistimewaan, yang di berikan BMT Amal Rizki. Promosi paling banyak di lakukan di kecamatan wonosari, Semanu, Paliyan dan Playen, peranan brosur amat penting dalam pemasaran dan efisien serta dengan adanya brosur dapat mempermudah nasabah megetahui produk-produk dan letak lokasi kantor BMT Amal Rizki sehingga dapat meningkatkan jumlah nasabah.

b) Youtube

Promosi yang memanfaatkan kecanggihan teknologi yaitu youtube yang di unggah pada tanggal 11 januari 2017 oleh Nida'Al Ulfah, yang menampilkan produk-produk pembiayaan dan tabungan, ruangruangan untuk karyawan dan tempat briefing, serta tempat penyimpanan dokumen nasabah pembiayaan.

Akan tetapi BMT Amal Rizki baru pertama kali ini mengunggah video yang berkaitan produk-pruduk, jika memaksimalkan pemasaran melalui youtube maka akan banyak masyarakat yang akan melihat.

c) Personal selling

Personal selling merupakan pemasaran di luar area kantor bertemunya marketing BMT Amal Rizki dengan nasabah secara langsung, dengan ini dapat dikatakan sebagai keuntungan karena dapat leluasa menjelaskan lebih detail ke nasabah, dengan adanya hubungan baik antara nasabah dan marketing dapat meningkatkan rasa percaya terhadap BMT Amal Rizki.

Di BMT Amal Rizki adanya sistem jemput bola yang dimana marketing datang kerumah atau ketempat nasabah yang ingin menabung atau yang membayar angsuran, hal ini merupakan layanan prima yang ada di BMT Amal Rizki yang memberikan kemudahan kepada nasabah tanpa harus pergi kekantor BMT

Amal Rizki, hal ini dapat meningkatkan loyalitas dan nasabah merasa puas dengan pelayanan BMT Amal Rizki.

5) People

Di BMT Amal Rizki selalu mengedepankan kepuasan nasabah sehingga para karyawan nya di ajarkan untuk memberikan pelayanan yang terbaik dan professional selain itu juga banyak masyarakat awam yang belum faham betul dengan produk-produk di BMT Amal Rizki sehingga para karyawan memberikan penjelasan yang mudah di pahami oleh masyarakat.

Di BMT Amal Rizki memiliki karyawan sebanyak 14 orang di antaraya 1 manager, 1 teller, 1 Accounting, 1 pemegang kas, 1 admin pembiayaan, 1 Account officer, 6 marketing, 1 satpam, dan 1 office boy. Pada umumnya latar belakang pendidikan karyawan BMT Amal Rizki adalah SMA dan SMK tetapi ada juga yang sudah sarjana dengan rata-rata bekerja selama 3 tahun. walaupun demikian professional SDM dalam bekerja tidak di ragukan lagi karena BMT Amal Rizki selalu melakukan evalvasi untuk meningkatkan kinerja dan juga menguliahkan karyawan yang belum mendapat gelar sarjana.

6) Process

Dalam proses untuk pembukaan rekening tabungan dan pinjaman BMT Amal Rizki GunungKidul menawarkan proses yang cepat sehingga nasabah yang akan melakukan penyimpanan

dapat segera menyimpakan dananya dan bagi nasabah yang melakukan pinjaman dana yang dipinjam akan segera cair.

Akan tetapi ada nasabah yang menunggu hingga 2 minggu di karenakan waktu pengajuan pembiayaan banyak yang antri dan akhir bulan Sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Nur linawati selaku nasabah BMT Amal Rizki bahwa:

“saya melakukan pinjaman udah 2 kali yang pertama Rp.3.000.000 yang kedua juga Rp.3.000.000 , yang pertama prosesnya cepat syaratnya mudah dan Untuk proses pencairan cepat tapi yang kedua lama, kira-kira 1 bulan baru cair karena antri yang mengajukan pinjaman banyak. Tapi sekarang cepat, paling 1 minggu sudah bisa cair, karena sudah 2 kali melakukan pembiayaan di sini karyawan-karyawannya sudah paham saya betul, terus juga enak syarat-syaratnya bisa di titipkan ke marketingnya jadi saya tinggal telfon malem nya pagi ya udah ada yang ngambil” (wawancara dengan ibu wati 13 juni 2017)

Dengan proses yang cepat dapat menarik perhatian masyarakat oleh karenanya BMT Amal Rizki selalu siap sedia untuk mempercepat proses pencairannya agar dapat di gunakan langsung oleh nasabah. Adapun alur pembukaan rekening di BMTAmal Rizki seperti : Nasabah mengisi form pembukaan, Menyertakan foto copy KTP, Memberikan setoran awal, minimal sebesar Rp. 10.000, Petugas memasukan data nasabah ke dalam komputer Rekening sudah aktif dan nasabah mendapat tabungan.

Sedangkan alur pengajuan pembiayaan BMT Amal Rizki adalah sebagai berikut: Mengisi formulir pengajuan pembiayaan, Menyertakan foto copy KTP suami istri bagi yang belum menikah dapat menyertakan foto copy KTP Orang tua/ wali, Menyertakan

fotocopy KK, Menyertakan fotocopy agunan (Surat sertifikat tanah, kios pasar atau BPKB), Petugas mensurvey tempat usaha atau rumah nasabah sesuai data yang diberikan oleh nasabah pada saat mengisi formulir pengajuan, Pencairan atas pengajuan pembiayaan nasabah, Nasabah ke kantor mengambil uang pembiayaan. (brosur dan wawancara Dwi Hartati).

7) Physical evidence

Untuk menyakinkan dan menumbuhkan rasa percaya nasabah BMT Amal Rizki memberikan bukti fisik berupa bangunan, penampilan staf, satpam dan sarana prasarana yang lengkap serta sudah memenuhi standar lembaga keuangan syariah seperti :

a) Bangunan

Bukti fisik yang sering di jumpai adalah kantor, di dalam hal ini merupakan BMT Amal Rizki yang memiliki gedung kantor yang besar berada di jalan Kyai Legi km. 0,3 wonosari GunungKidul Yogyakarta. Lokasi kantor BMT amal Rizki.

kantor BMT Amal Rizki merupakan kantor berlantai Dua yang di mana lantai bawah sebagai tempat transaksi nasabah yang besar untuk menampung nasabah, design ruangan yang nyaman dan bagus serta cat warna hijau muda yang menggambarkan BMT Amal Rizki yang tenang, nyaman, bersih, rapi dan juga elegan. Sedangkan lantai atas sebagai

ruangan serba guna seperti mushola, tempat meeting, seminar dan tempat untuk perkuliahan 5 karyawan BMT Amal Rizki.

b) Penampilan anggota staf

Penampilan merupakan penunjang utama saat bekerja apalagi marketing yang di tuntut berpenampilan rapi, bersih, memakai sepatu, bagi marketting pria berambut pendek sedangkan marketting wanita memakai jilbab dan beribawa karena marketing lah yang bertemu langsung dengan nasabah atau masyarakat. Sehingga semua karyawan di BMT Amal Rizki menunjang penampilan dengan memberikan seragam yang menunjukkan identitas BMT Amal Rizki.

Akan tetapi pada selain hari senin semua karyawan BMT menggunakan pakaian yang bukan dari BMT Amal Rizki. Akan lebih baik jika hari senin semua karyawan memiliki seragam dari BMT Amal Rizki

c) mempunyai satpam

Baru-baru ini BMT Amal Rizki mengrekrut satpam yang membantu menjaga keamanan kantor selain itu satpam di sini juga bertugas membuka kan pintu untuk nasabah yang datang dan merapikan motor-motor yang ada di tempat parkir.

Dengan adanya satpam dapat mempermudah akses nasabah yang bertransaksi ke BMT Amal Rizki, selain itu jika nasabah yang memerlukan bantuan dapat bertanya ke satpam, satpam dengan senang hati membantu nasabah tersebut sehingga nasabah dapat merasa nyaman serta melayani nasabah dengan ramah sehingga nasabah tidak merasa canggung saat memasuki kantor BMT Amal Rizki.

d) sarana dan prasarana

Ruangan ber-AC, komputerisasi yang sudah lengkap, CCTV yang sudah terpasang, ruang tunggu yang nyaman dan mempunyai tempat parkir yang luas. Selain itu peralatan yang di miliki BMT Amal Rizki sudah memadai seperti meja yang di legkapi laci, rak dokumen, lampu led untuk pengecekan uang, brankas yang besar, priter, alat penghitung uang dan kursi yang nyaman.

Sarana prasana yang memadai seperti CCTV untuk mengawasi lingkungan di dalam maupun di luar BMT sehingga keamanan akan terjaga, brankas untuk penyimpanan anggunan serta uang nasabah, komputer yang memuat data pribadi nasabah dan lampu led untuk pengecekan keaslian uang sehingga nasabah tidak perlu khawatir dengan beredar nya uang palsu karena setelah menerima uang dari nasabah akan di cek terlebih dahulu

sehingga uang yang sudah masuk brankas akan terjamin keasliannya. Begitu juga dengan printer yang kapan saja bisa untuk di pakai mencetak data-data penting sehingga data-data tersebut aman, rak dokumen yang di lengkapi nomor sehingga mempermudah dalam pencarian data dan tersusun rapi, meja yang dilengkapi laci dapat dipergunakan untuk menyimpan barang pribadi, alat tulis, stempel dan slip transaksi, serta kursi yang nyaman sehingga dapat di pergunakan untuk mendapatkan kualitas kerja yang baik.

Akan tetapi prasarana yang kurang dari BMT Amal Rizki berupa kendaraan untuk para marketing selama ini kendaraan yang di pakai marketing adalah kendaraan pribadi, Sehingga pemasaran yang di lakukan kurang maksimal.

2. pembahasan Analisis SWOT dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah

Tabel : 4.1 Analisis SWOT

<p>internal</p> <p>eksternal</p>	<p>Kekuatan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. kantor yang strategis 2. kekeluargaan 3. kantor milik sendiri 	<p>Kelemahan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. kurangnya SDM 2. belum ada nya LPS 3. belum ada kantor cabang 4. belum online 5. kurangnya pengawasan 6. kurangnya minat dari masyarakat 7. tingkat kepercayaan masyarakat rendah
<p>Peluang</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. mayoritas masyarakat muslim. 2. promosi media Elektronik 3. jaringan kerja 4. banyaknya sarjana ekonomi syariah. 5. inovasi produk 6. SDA 7. lokasi kantor yang strategis 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. promosi yang lebih gencar kepada masyarakat 2. melakukan pelatihan tentang Ekonomi Syariah kepada Karyawan 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. menambah jaringan pemasaran 2. mengoptimalkan bagian pemasaran
<p>Ancaman</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. banyak pesaing 2. belum online 	<p>Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. melakukan baksos dan pengajian-pegajian di desa-desa. 2. pembuatan sumur 3. menciptakan suasana kekeluargaan dan kenyamanan untuk nasabah. 	<p>Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. mengoptimalkan SDM pemasaran 2. menyakinkan masyarakat tentang BMT. 3. Memanfaatkan promosi di media tronik

Sumber: BMT Amal Rizki data yang diolah

a. Kekuatan

1) Lokasi kantor strategis

Lokasi kantor strategis merupakan lokasi yang mudah ditemukan, dan juga mudah diingat serta lokasi yang dapat menguntungkan, seperti halnya yang di katakan ibu Rimba selaku nasabah pinjaman mudharabah ini,

menurut beliau “ lokasi kantor nya strategis dan mudah di cari karena dekat dengan jalan raya dan saya baru 1 kali ini melakukan pinjaman di BMT Amal Rizki, (wawancara pada 14 juni 2017).

Kantor BMT Amal Rizki dekat dengan jalan utama menuju Yogyakarta sekolah SMK Muhammadiyah 1 Playen dan pesatren Mardhotullah Al Islami menjadi peluang dari BMT Amal Rizki, sehingga pemasaran dapat di lakukan semaksimal mungkin. Hal ini dapat menjadi peluang yang dapat di manfaatkan BMT Amal Rizki.

2) Kekeluargaan

maksud dari kekeluargaan disini adalah mampu berinteraksi dengan baik dengan nasabah, bersimpatik jika nasabah membutuhkan sesuatu dengan serius tetapi juga dengan jangan terlalu tegang. Seperti yang di katakatan salah satu nasabah tabungan mudharabah ini,

Menurut ibu lina selaku nasabah di BMT Amal Rizki megatakan Bahwa “saya sudah menjadi nasabah 2 tahun terakhir ini, karyawan-karyawannya baik, ramah dan juga sistem kekeluargaannya ada.” (wawancara pada 08 juni 2017).

Di dalam lembaga keuangan syariah harus memiliki sikap salam, sapa dan senyum menandakan keramahan dari sebuah lembaga dan juga tidak ada sikap pilih-pilih dalam melayani nasabah semuanya sama rata menerima pelayanan yang baik.

3) Kantor milik sendiri

Kantor kas BMT Amal Rizki merupakan tempat semua transaksi seperti menabung atau melakukan pembiayaan, BMT Amal Rizki memiliki kantor yang berwarna hijau, besar, berlantai dua dan kantor kas BMT Amal Rizki merupakan milik sendiri. Hal ini merupakan bukti bahwa BMT Amal Rizki berkembang pesat sehingga di harapkan masyarakat dapat berminat untuk menjadi nasabah di BMT Amal Rizki.

Kantor BMT Amal Rizki yang di resmikan pada tahun 2008 yang di resmikan oleh Bupati Kabupaten Gunungkidul yaitu Hj. Badingah s. Sos. Ini merupakan bukti keberhasilan BMT Amal Rizki karena pada tahun 2005 BMT Amal Rizki berdiri, kantor yang dulu masih ikut dengan sekolah SMK Muhammadiyah 1 Playen kemudian mengontrak rumah di Kecamatan ledoksari untuk dijadikan kantor namun sekarang sudah memiliki gedung kantor sendiri.

b. Kelemahan

1) kurangnya SDM

SDM merupakan faktor penting dalam BMT Amal Rizki dan yang menjalankan seluruh transaksi-transaksi yang berkaitan dengan kegiatan BMT Amal Rizki seperti simpan dan pinjam.

Akan tetapi SDM BMT Amal Rizki kurang memadai dan belum faham betul tentang Produk-produk yang ditawarkan di BMT Amal Rizki.

2) belum ada LPS

LPS merupakan lembaga penjamin simpanan dimana jika terjadi suatu hal yang tidak diinginkan seperti BMT yang gulung tikar maka yang akan bertanggung jawab mengembalikan simpanan ke nasabah adalah LPS dari BMT tersebut. Ini menjadi kelemahan yang dimiliki BMT Amal Rizki, seperti yang dikatakan oleh marketing BMT Amal Rizki

Bapak Hardi, beliau mengatakan “ di BMT Amal Rizki ini belum adanya Lembaga penjamin simpanan (LPS) mungkin ini merupakan salah satu kelemahan di BMT Amal Rizki makanya nasabah agak ragu juga untuk nabung disini “ (wawancara pada 19 juni 2017).

Meskipun demikian nasabah dapat memastikan BMT tersebut sudah berbadan hukum, seperti BMT Amal Rizki sudah memiliki badan hukum yang diperoleh pada tahun

2006. Akan tetapi juga perlu adanya LPS agar nasabah yang menyimpan dananya di BMT Amal Rizki lebih merasa aman saat menyimpan dananya. selama ini nasabah tidak ada yang merasa di rugikan karna BMT Amal Rizki belum memiliki LPS.

3) belum ada kantor cabang

satu-satunya kantor kas yang dimiliki BMT Amal Rizki berlokasi di jln. Kyai Legi Km 03 kepek wonosari GunungKidul, DIY. BMT Amal Rizki Belum berencana untuk membangun kantor cabang sehingga para staff BMT Amal Rizki memfokuskan diri untuk lebih membesarkan dan memajukan kantor yang berlokasi di jln. Kyai Legi Km 03 kepek wonosari GunungKidul, DIY.

4) kurangnya pengawasan

pengawasan syariah BMT Amal Rizki merupakan BMT yang cukup besar maka dari itu sudah sewajarnya membutuhkan perhatian khusus dari pengawasan Syariah yang bertujuan untuk mengawasi kinerja BMT Amal Rizki.

“meskipun kita kurang pengawasan tetapi kita sudah menjalankan tugas dengan Amanah, jujur dan adil”(wawancara Bapak Iskandar Manager BMT Amal Rizki pada 21 juni 2017).

Pengawasan syariah sangat berpengaruh pada BMT Amal Rizki karena sebagai pemberi nasehat, saran dan mengawasi kegiatan BMT Amal Rizki. Sehingga perlu upaya dalam

meningkatkan pengawasan di BMT Amal Rizki serta Dengan adanya pengawasan dapat meningkatkan kualitas dari BMT Amal Rizki.

5) Masyarakat kurang berminat

Sebagian besar masyarakat Gunungkidul belum memahami apa yang di nama kan BMT , masyarakat masih berfikiran bahwa BMT Amal Rizki sama dengan Bank Konvensional serta pola pikir masyarakat yang masih beranggapan bahwa Bank konvensional lebih baik dan fasilitas yang baik dari BMT Amal Rizki .

Masyarakat Gunungkidul masih melakukan pinjaman ke Bank Konvensional di karenakan bunga nya rendah, hal ini merupakan tugas BMT Amal Rizki untuk memberikan pemahaman yang lebih detail lagi ke masyarakat, sehingga yang semula tidak mengetahui BMT secara perlahan dapat mengetahui BMT Amal Rizki hal ini perlu adanya startegi pemasaran dalam meningkatkan minat masyarakat.

6) Tingkat kepercayaan rendah

Masyarakat takut dana yang di simpan di BMT akan di bawa kabur karena karyawan yang tidak amanah dan belum mempunyai LPS. Dengan mengetahui sedikit ancaman-ancaman yang ada di BMT Amal Rizki yang harus mempunyai strategi pemasaran untuk meminimalisir ancaman yang ada.

dengan strategi pemasaran yang baik tidak menutup kemungkinan nasabah yang belum percaya ke BMT Amal Rizki akan beralih ke BMT Amal Rizki, serta dapat meningkatkan kepercayaan nasabah kepada BMT Amal Rizki dan BMT Amal Rizki sebagai lembaga keuangan syariah harus mampu meningkatkan *trusting* yang baik kepada nasabah agar terhindar dari *image* buruk dari masyarakat maupun dari nasabah.

b. Peluang

1) mayoritas penduduk Islam

BMT merupakan lembaga keuangan Syariah, BMT menjalankan kegiatan usahanya dengan cara yang syari'i dengan adanya BMT Amal Rizki masyarakat Gunungkidul tidak perlu khawatir akan adanya sistem bunga (riba). Dalam ajaran Islam tidak memperbolehkan adanya sistem riba, riba merupakan hal yang wajib di jauhi di karenakan bersifat haram.

Ini merupakan peluang yang ada di BMT Amal Rizki yang mengedepankan sistem syariah, menjadikan masyarakat Islam jauh dari sistem bunga (riba), sehingga masyarakat muslim dapat berinvestasi di BMT Amal Rizki tanpa khawatir akan ada sistem bunga (riba).

2) Promosi media elektronik

pada zaman yang sudah super modern pada saat ini semua informasi yang di perlukan sudah tersedia, membuat semua orang bisa melihat dan membaca informasi yang diperlukan

dalam hal ini tidak menutup kemungkinan bahwa masyarakat dapat membaca dan melihat informasi mengenai BMT Amal Rizki Gunungkidul, serta mengenai produk-produk yang ada di BMT Amal Rizki. sehingga ini dapat menjadikan peluang yang dapat meningkatkan jumlah nasabah BMT Amal Rizki.

3) Sarjana Ekonomi Syariah

masyarakat sudah sadar akan haramnya riba, oleh karenanya banyak sarjana-sarjana ekonomi syariah yang menjadi peluang untuk BMT Amal Rizki mengkrerut SDM yang berkualitas.

Banyaknya peluang yang dapat di manfaatkan untuk meningkatkan jumlah nasabah, mayoritas penduduk islam menjadi peluang utama tapi tidak menutup kemungkinan ada masyarakat non muslim yang menjadi calon nasabah BMT Amal Rizki.

4) Inovasi produk

meluncurkan produk baru merupakan daya tarik untuk menarik masyarakat menjadi nasabah BMT Amal Rizki, di BMT Amal Rizki meluncurkan produk pinjaman SANITASI, produk

sanitasi di rancang untuk memenuhi kebutuhan air bersih masyarakat, pembuatan sumu dan kamar mandi.

di Gunungkidul sendiri banyak daerah yang jauh dari sumber mata air tawar karena dekat dengan pantai dan juga terkenal dengan daerah yang gersang. Produk sanitasi ini menjadi peluang untuk membantu masyarakat yang membutuhkan air bersih .

Menurut Ibu Erna selaku marketing mengatakan bahwa “ BMT Amal Rizki ini meluncurkan produk baru yang dapat membantu masyarakat, yaitu produk SANITASI yang dapat membantu masyarakat yang membutuhkan air bersih” (wawancara pada 18 juni 2017)

Diharapkan dengan adanya produk baru ini masyarakat dapat memanfaatkan dengan sebaik mungkin seperti membuat sumur dan kamar mandi.

5) Sumber daya Alam

Sumber daya alam merupakan kekayaan yang tidak akan habis dari tahun ke tahun dan dapat dimanfaatkan sebaik mungkin oleh masyarakat .Di Gunung kidul sendiri terkenal akan tempat wisata-wisata nya, kebudayaan dan sumber daya alam nya yang masih asri dengan campuran tangan BMT Amal Rizki di harapkan akan dapat membantu mengembangkan usaha-usaha di tempat wisata-wisata seperti pantai. Hal ini juga bisa di katakan sebagai peluang dari BMT Amal Rizki Gunung Kidul.

c. Ancaman

1) Banyak pesaing

Persaingan dalam dunia bisnis merupakan hal yang wajar hal ini merupakan tantangan yang harus dihadapi BMT Amal Rizki bisa dilihat dari persaingan dari Bank konvensional, lembaga keuangan syariah dan BMT lain yang memiliki produk-produk hampir sama dengan BMT Amal Rizki dan Yang lebih memadai dari BMT Amal Rizki.

menurut Bapak Hardi selaku marketing mengatakan “ kalau ancaman dari Bank Konvensional lebih ke pinjaman yang mempunyai KUR tingkat bunga nya lebih rendah sehingga masyarakat lebih memilih Bank Konvensional (wawancara pada 19 juni 2017).

Banyaknya pesaing membuat BMT Amal Rizki semakin bersemangat dalam melakukan pemasaran. dalam hal ini persaingan yang sehat dan mengedepankan nilai-nilai syariah.

2) belum online

ancaman yang selanjutnya adalah belum memiliki system online jadi nasabah jika ingin melakukan transaksi di BMT Amal Rizki maka secara langsung datang ke BMT atau menitipkannya ke marketing.

Belum adanya sistem online membuat masyarakat berfikir dua kali untuk menjadi nasabah, jelas saja BMT Amal Rizki belum online karena BMT diperuntukkan untuk pengusaha mikro, kecil dan menengah serta petani, berbeda

dengan Perbankan Syariah yang sudah menggunakan sistem online dan sudah mempunyai cabang di mana-mana serta jaringan kerja yang luas.

d. Strategi SO

1) Promosi lebih gencar

Promosi melalui brosur merupakan suatu kegiatan yang dilakukan marketing dan merupakan cara berkomunikasi langsung kepada masyarakat, komunikasi yang baik akan mengesankan masyarakat sehingga dapat menarik simpatik nya dan kemudian masyarakat akan tertarik menjadi nasabah BMT Amal Rizki

Dalam hal ini perlu adanya strategi pemasaran dari marketing BMT Amal Rizki di karenakan masyarakat Gunungkidul masih awam tentang BMT Amal Rizki karna sebagian besar penduduk Gunungkidul bermata pencaharian petani.

2) Pelatihan karyawan

Pelatihan karyawan tentang ekonomi syariah merupakan usaha pengembangan dan mengurangi terjadinya kesenjangan dalam kinerja karyawan satu dengan yang lainnya serta dapat meningkatkan prestasi kerja. Untuk itu perlu adanya jembatan yang menjebatani kesenjangan tersebut.

Dengan mengikuti kuliah pada hari sabtu dan minggu 5 karyawan BMT Amal Rizki melukan kegiatan kuliah di harapkan agar dapat mengetahui lebih dalam mengenai produk-produk di

BMT Amal Rizki dan dapat menjelaskan lebih detail kepada masyarakat yang belum paham dengan produk-produk di BMT Amal Rizki.

e. Strategi ST

1) Baksos dan pengajian

Dengan melakukan baksos di desa-desa dengan harapan dapat meringankan beban masyarakat seperti membuat sumur dan masyarakat juga dapat mengenal BMT Amal Rizki . sedangkan pengajian rutin di lakukan setiap bulannya.

BMT Amal Rizki merupakan lembaga keuangan yang berbasis syariah, sehingga kegiatan baksos dan pengajian sudah melekat dalam kegiatan rutin setiap tahunnya. Seperti halnya pengajian yang di lakukan setiap bulannya pada tanggal 17 dan di lakukan di rumah-rumah karyawan BMT Amal Rizki, hal ini bertujuan meningkatkan solidaritas antar sesama karyawan dan atasan.

2) Menciptakan suasana nyaman

Dengan gedung kantor yang besar serta memiliki ruang tunggu yang bersih dapat Menciptakan suasana nyaman dan tenang, masyarakat yang awalnya biasa aja sudah mulai menerima keberadaan BMT Amal Rizki yang nyaman, yang dapat di ajak berkonsultasi dan dapat memberikan pinjaman sehingga dapat membantu nasabah yang membutuhkan dana.

f. Strategi WT

1) Pengotimalkan SDM

Dengan mempertahankan kualitas SDM yang professional agar dapat memberikan pelayanan yang baik dalam hal ini SDM BMT Amal Rizki di beri pelatihan dan kuliah pada hari sabtu dan minggu, dengan adanya pelatihan maka marketing dapat memberikan pemahaman lebih kepada nasabah dalam hal ini BMT masih di nomor duakan dengan Bank kovesional.

Menurut Bapak Iskandar selaku manager “kita juga mengadakan pelatihan dan kuliah setiap hari sabtu dan minggu sekitar 5 karyawan dan termasuk saya untuk meningkatkan kualitas SDM, pelatihan dan perkuliahan di lakukan di lantai atas dan dosennya dari STAIYO” (wawancara pada 21 juni 2017).

Saat ini dunia pendidikan sudah berkembang maka dari itu pengurus BMT Amal Rizki menguliahkan karyawannya setiap hari sabtu dan minggu pada waktu senggang karyawan, 5 karyawan BMT Amal Rizki menempuh pendidikan S1 di STAIYO (Sekolah Tinggi Agama Islam Yogyakarta) yang beralamatkan di jl. Ki Ageng Giring Trimulyo 2/ Bansari, Kepek, Wonosari, Gunungkidul sehingga dapat bersaing dengan karyawan-karyawan BMT lain dan pengetahuan tentang lembaga keuangan syariah semakin berkembang.

2) Meyakinkan masyarakat.

BMT Amal Rizki merupakan lembaga keuangan syariah atau koperasi simpan pinjam yang berbasis Syariah menerapkan bagi hasil sesuai dengan keuntungan yang di dapat dari BMT Amal Rizki.

BMT Amal Rizki yang amanah dan dapat dipercaya akan tetapi pola pikir masyarakat yang beranggapan bahwa BMT memiliki sistem yang rumit. dikarenakan banyak masyarakat yang belum mempercayai BMT, maka dari itu perlunya SDM yang berkualitas, amanah dan jujur sehingga perlahan-lahan dapat mengambil simpatik dari masyarakat.

3) Memanfaatkan media cetak

Banyak media cetak yang dapat dijadikan tempat promosi yang tepat serta media sosial merupakan tempat promosi yang efektif dan efisien. memperbanyak informasi-informasi tentang produk-produk dan kelebihan-kelebihan lainnya sehingga dapat menarik minat masyarakat dengan memanfaatkan media cetak yang berkembang dengan melampirkan produk-produk yang ada di BMT Amal Rizki, sehingga masyarakat dapat membaca seperti adalah koran, baliho, spanduk dan kalender, ada juga Pemasaran melalui media sosial seperti youtube dan blog, sejauh ini BMT Amal Rizki belum memanfaatkan media elektronik sebanyak mungkin.

g. Strategi WO

1) Menambah jaringan pemasaran

BMT Amal Rizki belum pernah menawarkan produk nya ke pasar-pasar tradisional di karenakan sudah banyak nya kantor kas dari Bank atau BMT yang lain.

Menurut Bapak Darus selaku marketing mengatakan bahwa “ kita belum memasuki pasar-pasar tradisional di karenakan sudah banyak terdapat kantor kas dari BMT lain dan Bank konvensional yang lain” (wawancara pada 14 juni 2017).

Banyaknya kantor kas dari Bank Konvensional dan BMT lain membuat BMT Amal Rizki mencari pangsa pasar yang lain seperti memfokuskan pada toko klontong, petani, pegangan, bengkel, karyawan dan lain-lain.

2) Mengoptimalkan bagian pemasaran

dari 18 kecamatan BMT Amal Rizki baru melakukan pemasaran di 14 kecamatan saja masih kurang 4 kecamatan, strategi ini di peruntuhkan untuk mengoptimalkan bagian pemasaran sehingga dapat meningkatkan nasabah dan pendapatan. Berikut wawancara dengan Manajer BMT Amal Rizki

Menurut Bapak Iskandar selaku Manajer mengatakan “kita kekurangan SDM yang dimana ada 4 kecamatan dari 18 kecamatan yang belum kita lakukan pemasaran ya karena jauh hampir pesisir pantai dan juga kantor kas kita Cuma ada 1 di wonosari “(wawancara pada 21 juni 2017).

Hal ini menjadikan kebijakan Manajer untuk melakukan pemasaran di 4 kecamatan yang belum di lakukannya pemasaran oleh BMT Amal Rizki akan tetapi kebijakan ini belum terealisasi oleh marketing karena kurangnya SDM yang mencakup keseluruhan dari kecamatan di Gunungkidul. Strategi WO merupakan strategi pemasaran yang belum terlealisasi dikarenakan SDM pemasaran yang kurang maka dalam hal ini BMT Amal Rizki mengoptimalkan bagian pemasaran ke daerah-daerah yang belum terlealisasi sehingga dapat menambah jaringan pemasaran.

Setelah menganalisis strategi pemasaran melalui metode SWOT maka BMT Amal Rizki dapat meningkatkan jumlah nasabahnya dari tahun ke tahun berikut ini jumlah nasabah yang ada di BMT Amal Rizki.

Tabel 4.3 jumlah nasabah tahun 2014-2016

Jumlah anggota	Akhir tahun 2014	Akhir tahun 2015	Akhir tahun 2016
Anggota tetap	984 orang	1.209 orang	1.560 orang
Calon anggota	2.356 orang	2.394 orang	2.478 orang
Pemegang sertifikat saham	2.804 orang	2.831 orang	2.858 orang

Sumber: RAT BMT Amal Rizki akhir tahun 2016

Jumlah nasabah akan bertambah jika pemasaran lebih gencar, lebih aktif dan juga marketing lebih fokus dalam melakukan pemasaran, jika nasabah bertambah maka profit yang dimiliki BMT Amal Rizki juga akan bertambah. Hal ini juga akan berdampak pada kegiatan sosial melalui kegiatan pemberdayaan ekonomi umat, sehingga para peminjam dana untuk modal dapat hidup sejahtera dengan modal yang dipinjam dari BMT Amal Rizki.