

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Objek Penelitian**

##### **1. PT. BPRS BPRS Madina Mandiri Sejahtera**

###### **a. Sejarah Singkat BPRS Madina Mandiri Sejahtera**

Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia juga mempengaruhi munculnya Lembaga-Lembaga keuangan Syariah lain, lembaga tersebut yaitu Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Salah satunya yaitu PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera.

Pada 3 Desember 2007 merupakan tanggal berdirinya PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera dengan menggunakan nama publikasi “BANK MADINA SYARIAH”. Tanggal tersebut juga bertepatan dan merupakan tanggal terbitnya surat Tanda Daftar Perusahaan (TDP) PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera dengan No. 120116500446.

Dibalik lahirnya BPRS Madina Mandiri Sejahtera tidak lepas dari para pendirinya, diantaranya:

1. Habib Aboe Bakar Al Habsyi
2. Prof. Dr. H. Amir Muallim, MIS
3. H. Ahmad Sumiyanto, S.E., MSI
4. Ir. Arief Budiono

5. Muh. Nurudin Susanto, S.E.

6. Edi Susilo, S.E.

BPRS Madina Mandiri Sejahtera mengawali berdirinya dengan menggunakan modal awal yaitu sebesar Rp.750.000.000 (Tujuh Ratus Lima Puluh Juta Rupiah) yang kemudian modal awal tersebut di serahkan kepada Bank Indonesia (BI) sebagai tanda guna permohonan pembukaan PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera.

Izin prinsip yang didapatkan oleh BPRS Madina Mandiri Sejahtera dari Bank Indonesia yaitu No 9/57/KEP.GBI/2007 tanggal 8 November 2007 dan berdasarkan Akta Pendirian dari Notaris Wahyu Wiryono No 24 tanggal 7 Februari 2007 serta SK Menhumkam RI No. W22-00151 HT.01.01-TH.2007 (<https://www.bankmadinasyariah.com/> diakses 11 mei 2019).

**b. Profil BPRS Madina Mandiri Sejahtera**

Profil dari BPRS Madina Mandiri Sejahtera berisi beberapa hal penting, sebagai berikut :

1) Visi dan Misi

**Visi :**

Menjadi BPR Syariah terdepan dalam membangun ekonomi umat.

**Misi :**

1. Memberikan layanan produk perbankan syariah berdasarkan *asas prudential banking*
2. Berperan aktif dalam sektor usaha kecil dan menengah
3. Menyebarluaskan pelaksanaan prinsip-prinsip ekonomi syariah.

## 2) Alamat Perusahaan

## a) Kantor Pusat

Alamat : Jl. Ringroad Selatan No. 334, Dongkelan,  
Panggunharjo, Sewon, Bantul, Daerah Istimewa  
Yogyakarta 55188

Telepon : (0274) 428-3747

Fax : (0274) 413.636

E-mail : [bank.madina.syariah@gmail.com](mailto:bank.madina.syariah@gmail.com)

Webite : [www.bankmadinasyariah.com](http://www.bankmadinasyariah.com)

## b) Kantor Kas Srandakan

Alamat : Cagunan RT/RW 119/Trimurti Srandakan Bantul,  
55762

Telepon : (0274) 368-599

Fax : (0274) 413.636

## c) Kantor Kas Beringharjo

Alamat : Pasar Beringharjo B1-L1, Yogyakarta

Telepon : (0274) 292-1568

Fax : (0274) 413.636

3) Akta Pendirian

AKTA NO. : 24 Tanggal 7 Februari 2007 Notaris Wahyu Wiryono, SH SK Menhumkam RI No. W22-00151 HT.01.01-TH.2007.

4) Keputusan Dewan Gubernur Bank Indonesia

Tentang Ijin Usaha PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera NO 9/57/KEP.GBI/2007 tanggal 8 November 2007.

5) Legalitas Lainnya

a) Ijin Gangguan No.: 2565/DP/001/IX/2013 Tanggal 4 September 2012

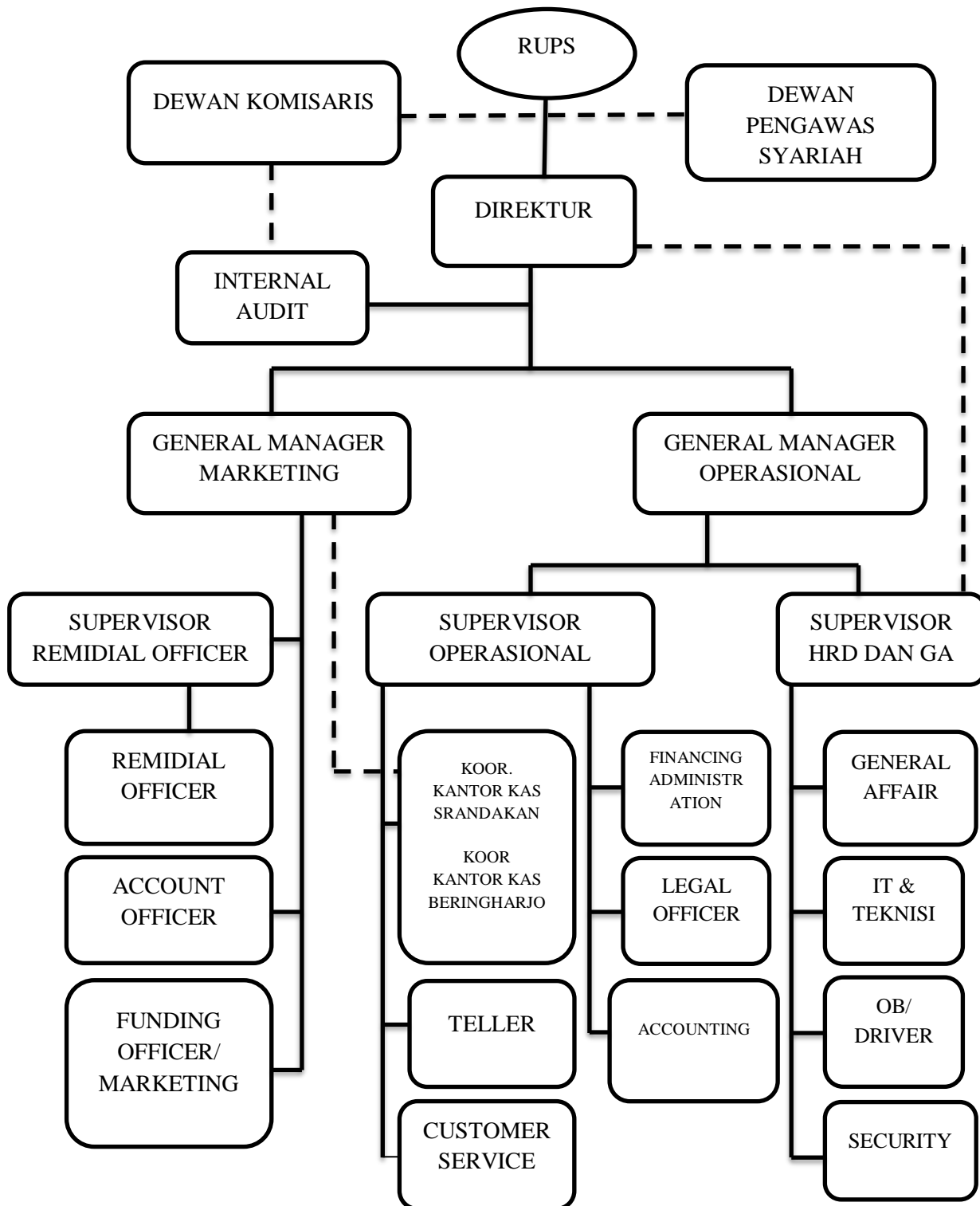
b) Tanda Daftar Perusahaan (TDP) Perseroan Terbatas No. : 3881/DP/096/XII/2012 Tanggal 3 Desember 2012.

c) NPWP : 02.645.147.6-543.000.

[\(https://www.bankmadinasyariah.com/info-perusahaan/legalitas-perusahaan/](https://www.bankmadinasyariah.com/info-perusahaan/legalitas-perusahaan/) diakses 11 mei 2019)

**c. Struktur Organisasi**

Berikut merupakan struktur organisasi BPRS Madina Mandiri Sejahtera Februari 2019 :



**Gambar 4. 1 Struktur Organisasi BPRS Madina Mandiri Sejahtera**

**Dewan Komisaris**

- 1) H. Anwar Wahyudi, S.E., MM (Komisaris Utama)
- 2) Prof. DR. H. Amir Mualim, MA (Komisaris)

**Dewan Pengawas Syariah**

- 1) Prof. Dr. H. Yunahar Ilyas, Lc (Ketua)
- 2) H. Ahmad Khudori, Lc (Anggota)

**Dewan Direksi**

Sabdo Nugroho, S.P. (Direktur)

**Pengelola**

Internal Audit : Isni Puspitasari

General Manager Marketing : Sigit Junaedi

General Manager Operasional: Nurwidya Kurniawan

Supervisor Remedial Officer : Nursid Sriwitono

Supervisor Operasional : Rr. Sri Wahyuning Purnamawati

Supervisor HRD dan GA : Dian P. Sofiansyah

Remedial Officer : Ari Yulianto

Account Officer : Maria Mardhiyah

Putri Ega H

Funding Officer/ Marketing : Irfan Aulia Ridho

Hermawan

Sirajul Afkar

Dika Maharani

Arini Leviani

Koor. Kantor Kas Srandakan	: Janu Ariani
Koor. Kantor Kas Beringharjo	: Julio Basuki
Teller	: Yushinta M Linda Vidya Dhiyah Wahyu
Customer Service	: Radhitya Dimas
Financing Admin	: Diah Susilowati
Legal Officer	: Novie Triana
Accounting	: Wilisti Meri Kusmawati
General Affair	: Hartana
IT & Teknisi	: Aji Usmento
OB/ Driver	: Rachmat G Agus Najib
Security	: Agung Yuli Oki

## **2. KSPS BMT Bina Ihsanil Fikri (BIF)**

### **a. Sejarah Singkat BMT Bina Ihsanil Fikri (BIF)**

KSPS BMT Bina Ihsanul Fikri merupakan sebuah lembaga keuangan yang menggunakan pola bagi hasil yang didirikan dan dimiliki oleh masyarakat. Pada tahun 1996 BMT BIF didirikan di Gedongkuning Yogyakarta.

Dakwah islam yang telah dilakukan ternyata belum dapat menjangkau kebutuhan ekonomi. dari keprihatinan itulah yang menjadi dorongan niat dari BMT BIF agar supaya bergegas untuk dapat mewujudkan pendirian dari sebuah Lembaga Keuangan Islam dengan nama KSPS BMT BIF, kemudian didapatkanlah badan hukum no. 159BHKWK.12V1997 tanggal 15 Mei 1997 ([www.BMT-BIF.co.id/](http://www.BMT-BIF.co.id/) diakses pada 3 Mei 2019).

Pada KSPS BMT BIF digunakan dua prinsip yakni Biatul Maal (usaha sosial) dan Bisnis (Baitul Tamwil). Usaha sosial mencakup penghimpunan dan pengumpulan dari dana Zakat, Infaq dan sedekah serta mentasyarufkannya kepada delapan ashnaf.

Kemudian pada segi bisnis, BMT BIF mencakup pemberdayaan masyarakat dengan taraf kemampuan ekonomi bawah dengan intensifikasi penarikan dana serta dilakukan juga penghimpunan dana masyarakat yang dikemas pada tabungan dan deposito berjangka. Setelah itu, dana yang telah terkumpul dari kegiatan bisnis BMT BIF disalurkan dalam bentuk pembiayaan/kredit kepada masyarakat yang merupakan pengusaha kecil dan kecil bawah dengan system bagi hasil ([www.BMT-BIF.co.id/](http://www.BMT-BIF.co.id/) diakses pada 3 Mei 2019).



**b. Profil BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF)**

1) Alamat BMT BIF

**Tabel 4. 1**

**Alamat Kantor BMT BIF**

<b>No.</b>	<b>Nama Kantor</b>	<b>Alamat</b>
<b>1</b>	Kantor Pusat	Jl. Rejowinangun No 28B, Rejowinangun, Kotagede, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55171.
<b>2</b>	Kantor Cabang- BIF Gamping	Jl. Wates KM 5 Gamping Sleman (0274) 798757
<b>3</b>	Kantor Cabang- BIF Brosot	Jl. Raya Brosot no 1 (depan puskesmas Brosost) Telp. (0274) 2890006
<b>4</b>	Kantor Cabang- BIF Sleman kota	Jl. Raya Magelang KM 12 Wadas Tridadi Sleman Telp. (0274) 869788
<b>5</b>	Kantor Cabang- BIF Parangtritis	Jl. Parangtriris KM 21 Sidomulyo Bambanglipuro Bantul Telp. 082 242 775 881
<b>6</b>	Kantor Cabang- BIF Gunungkidul	Jl. Wonosari – Jogja KM 3 Siyono Logandeng Tengah Playen Telp. (0274) 2910008
<b>7</b>	Kantor Pembantu Tajem	Jl. Tajem KM 1,5 Maguwoharjo Depok Sleman Telp. (0274) 4462455
<b>8</b>	Kantor Cabang- BIF Bugisan	Jl. Bugisan No. 26 Bugisan Yogyakarta Telp. (0274) 370577
<b>9</b>	Kantor Cabang- BIF Nitikan	Jl. Sorogenen No. 116B Nitikan Yogyakarta Telp. (0274) 370932
<b>10</b>	Kantor Cabang- BIF Pleret	Jl. Raya Pleret (depan Kec. Pleret) Bantul Telp. 087 845 705 548
<b>11</b>	Kantor Cabang- BIF Sleman	Jl. Wonosari KM 7 Berbah Sleman Telp. (0274) 4353015

Sumber: [www.BMT-BIF.co.id/](http://www.BMT-BIF.co.id/) 2019.

## 2) Visi dan Misi

### VISI

Lembaga keuangan syariah yang sehat dan unggul dalam memberdayakan umat.

### MISI

- a) Menerapkan nilai syariah untuk kesejahteraan bersama
- b) Memberikan pelayanan yang terbaik dalam jasa keuangan mikro syariah
- c) Mewujudkan kehidupan umat yang islami

## 3) TUJUAN

- a) Meningkatkan kesejahteraan anggota, pengelola dan umat
- b) Turut berpartisipasi aktif dalam membumikan ekonomi umat
- c) Menyediakan permodalan islami bagi usaha mikr

## 4) MOTTO

“ Adil dan menguntungkan”

### a. Struktur Organisasi BMT BIF

Berikut merupakan Susunan Kepengurusan BMT BIF Periode 2014- 2018:

Pengurus

Ketua : M. Ridwan,SE,M.Ag

Sekretaris : Supriyadi, SH, MM

Bendahara : SaifuRijal,SH,MM

## Pengawas

Pengawas Manajemen : Ir. Sushardi, SKH, MP

Hadi Muhtar, SE, MM

Ir. Fuad Abdullah

Pengawas Syari'ah : DR. Hamim Ilyas, MA

Nurrudin, MA

Ahmad Arif Rifan, MSI

## Pengelola

Direktur : Muhammad Ridwan, SE, M.Ag

Manager Cabang Kota I : Saifu Rijal, SH, MM

Manager Cabang Nitikan : Yudana Octy S, SE

Manager Cabang Bugisan : Sutardi, SH, MM

Manager Cabang Pleret : Heni Purnoko, A.Md

Manager Cabang Parangtritis : Sudarmanto, S.Ag

Manager Cabang Berbah : Nur Astuti Rahmawati, SE

Manager Cabang Tajem : Yeni Mastuti Istiqomah, SE

Manager Cabang Gamping : Hendra Cahyono, S.SI

Manager Cabang Sleman Kota : Anton Supriyanto, S.Sos

Manager Cabang Kulonprogo : Rina Putra Limawantoro, SE

Manager Cabang Gunungkidul : Abdul Aziz, S.SI

## **B. Hasil Penelitian**

### **1. Tabungan Haji dan Umroh PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera**

Tabungan haji dan umroh pada BPRS Madina Mandiri Sejahtera bertujuan untuk mempersiapkan dana khusus haji maupun umroh, dengan setoran awal minimal Rp. 100.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 25.000, dapat disetor sewaktu-waktu selama jam pelayanan kas.

#### a. Ketentuan:

- 1) Tabungan tersebut diperuntukkan dan dikhususkan guna persiapan dalam pengumpulan dana perjalanan ibadah haji maupun umroh
- 2) Setoran awal Rp.100.000 (seratus ribu rupiah)
- 3) Berikutnya setoran dapat dilakukan dengan nominal minimal Rp.25.000 (dua puluh lima ribu rupiah)
- 4) Apabila Nasabah ingin melakukan Penarikan dana tabungan (diluar dari proses pencairan saat nasabah melakukan pendaftaran/ pembayaran haji/ umroh) hanya dapat dilakukan sekali dalam 1 tahun sebesar maksimal 50% dari saldo mengendap

#### b. Keunggulan:

- 1) Nisbah Bagi Hasil yang didapatkan dari tabungan setara deposito 12 bulan
- 2) Tabungan tidak dikenakan atau tidak dipungut biaya administrasi bulanan

3) Keamanan terjamin karena tabungan dijamin oleh LPS hingga 2 Milyar

c. Syarat Pembukaan Tabungan Haji:

1) Foto Kopi KTP

2) Biaya administrasi yang dikenakan untuk buka rekening sebesar Rp.5.000 (Lima Ribu Rupiah).

## **2. Tabungan Haji dan Umroh BMT Bina Ihsanul Fikri**

Tabungan haji sendiri memiliki pengertian yaitu merupakan tabungan yang dimaksudkan dan dikhususkan guna persiapan ibadah haji. Penyetorannya dari tabungan haji dapat dilakukan secara harian atau mingguan, waktu pengambilan dapat dilakukan pada saat pelaksanaan ibadah haji.

Keunggulan dan keunikan yang ditawarkan oleh BMT BIF pada produk tabungan haji yaitu dengan bekerjasama dengan Bank Mandiri Syariah, dengan uang hanya Rp. 5 juta-an anggota sudah dapat mendapatkan porsi haji (Brosur BMT BIF).

Pada produk umroh dari BMT BIF yang bekerjasama dengan PT. Surya Citra Madani selaku travel agen, memiliki pilihan dalam produknya sesuai dengan bulannya pada akhir tahun 2018 dan awal tahun 2019. Pilihan yang ditawarkan yaitu (Brosur BMT BIF):

a. Tahun 2018

1) 23 Oktober

Biaya Rp. 23,5 Juta, dengan waktu 9 hari (Yog-Sol-Jeddah)

2) 20 November

Biaya Rp. 23,5 Juta, dengan waktu 9 hari (Yog-Sol-Jeddah)

3) 26 Desember

Biaya Rp. 25,5 Juta, dengan waktu 9 hari (Yog-Jkt-Madinah)

b. Tahun 2019

1) 23 Januari

Biaya Rp. 33,5 Juta, dengan waktu 9 hari (Yog-Jkt-Madinah)

2) 20 Februari

Biaya Rp. 25,5 Juta, dengan waktu 9 hari (Yog-Jkt-Madinah)

3) 19 Maret

Biaya Rp. 23,5 Juta, dengan waktu 9 hari (Yog-Sol-Jeddah)

Dengan ketentuan yang diberikan yaitu:

1) Uang muka saat pendaftaran Rp. 10 Juta

2) Sisa pembayaran 2minggu (dua minggu) sebelum tanggal keberangkatan.

### C. Pembahasan

Hasil penelitian yang telah didapatkan dan telah dijelaskan diatas, maka dapat dilakukan pembahasan sebagai berikut :

#### 1. Strategi yang digunakan oleh BPRS Madina Mandiri Sejahtera guna mempertahankan keunggulan bersaing dari produk Tabungan Haji dan Umroh.

Pada BPRS Madina Mandiri Sejahtera hasil penelitian yang diperoleh yaitu dengan melakukan wawancara dengan General Manajer Operasional yaitu Nurwidya Kurniawan. Wawancara dilakukan pada tanggal 10 Mei 2019 pukul 09:00 WIB.

Hasil yang didapatkan yaitu menurut beliau, bahwa memang dari produk tabungan Haji dan Umroh telah berjalan sejak awal berdirinya BPRS Madina Mandiri Sejahtera yaitu pada tahun 2007. Namun, dari tahun 2007 hingga tahun 2018 dari BPRS Madina Mandiri Sejahtera sendiri belum pernah memberangkatkan nasabahnya.

“Kami sudah memiliki produk tabungan haji dan umroh sejak awal berdirinya BPRS Madina Mandiri Sejahtera yaitu pada tahun 2007, namun memang karena adanya proses yang panjang dari pelaksanaan haji melalui BPRS sehingga sampai saat ini kami belum pernah memberangkatkan nasabah” (wawancara dengan Nurwidya Kurniawan, 10 Mei 2019: 09.00).

Kendala yang muncul dari adanya produk tersebut yaitu karena memang proses yang harus dilewati sangat panjang. Proses yang panjang muncul karena untuk melakukan pembayaran ibadah haji memang harus ke Bank Umum Syariah yang telah ditunjuk oleh KEMENAG (Kementrian Agama) untuk dapat mengakses SISKOHAT

(Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) (wawancara dengan Nurwidya Kurniawan, 10 Mei 2019: 09.00).

“Memang kendala yang kami dapatkan yaitu dari produk tabungan haji, karena proses yang panjang yaitu oleh KEMENAG yang ditunjuk untuk menghimpun dana haji yaitu Bank Umum Syariah. Sehingga apabila BPRS ingin menjalankan proses tersebut yaitu dengan pembukaan rekening nasabah pada BPRS, setelah itu jika dana sudah cukup maka akan dibuatkan rekening pada Bank Umum Syariah untuk dapat mendaftar dan mendapatkan porsi haji. Bank Umum Syariah dapat mengakses SISKOHAT guna mendaftarkan nasabah yang telah memenuhi porsi untuk mendapatkan kursi” (wawancara dengan Nurwidya Kurniawan, 10 Mei 2019: 09.00).

Proses yang terjadi jika melakukan tabungan haji dan umroh bukan di Bank Umum Syariah maka, dapat dikatakan dua kali kerja karena nasabah menyetorkan dana ke BPRS kemudian apabila sudah memenuhi porsi, kemudian dana yang sudah memenuhi porsi tersebut akan dibuatkan rekening di Bank Umum Syariah agar dapat didaftarkan pada SISKOHAT dan mendapatkan kursi dan antrian untuk melakukan ibadah haji (wawancara dengan Nurwidya Kurniawan, 10 Mei 2019: 09.00).

Proses panjang itulah yang menjadi salah satu kendala yang dihadapi oleh Lembaga Keuangan Syariah yang bukan Bank Umum Syariah termasuk BPRS Madina Mandiri Sejahtera. Namun, produk tabungan haji dan umroh tetap ada guna melengkapi inovasi produk dan juga sebagai penyedia produk untuk menjangkau masyarakat menengah ke bawah, serta melakukan tugasnya sebagai Lembaga Keuangan Syariah yang menjalankan bisnisnya dalam segmen Syariah



(wawancara dengan Syah Amelia selaku akademisi, 17 Mei 2019: 15.30).

“Pada BPRS memang harus melewati proses yang panjang, namun untuk menarik minat dan meningkatkan keuangan syariah, maka produk tabungan haji juga harus tetap ada. Selain itu juga karena BPRS merupakan Lembaga Keuangan Syariah yang mana berlandaskan Syariah Islam, maka produk tabungan haji harus ada untuk melengkapi” (wawancara dengan Syah Amelia selaku akademisi, 17 Mei 2019: 15.30).

Strategi dalam mempertahankan produk tabungan haji dan umroh agar tetap ada, walaupun dengan melalui proses yang cukup panjang namun produk tersebut harus tetap ada guna memberikan pilihan kepada masyarakat dan menjadikan Lembaga Keuangan Syariah lebih inovatif (wawancara dengan Syah Amelia selaku akademisi, 17 Mei 2019: 15.30).

BPRS Madina Mandiri Sejahtera sendiri melakukan strategi keunggulan bersaing dengan lebih mengembangkan produk tabungan umrohnya. Karena memang untuk melakukan umroh sejauh ini tidak ada kuota yang dibatasi dari Pemerintah, sehingga dapat dilakukan kapan saja dan dapat lebih menarik minat karena waktunya yang fleksibel.

BPRS Madina Mandiri Sejahtera dalam melakukan pengembangan pada tabungan umrohnya bekerjasama dengan beberapa travel agen, diantaranya yaitu Awi Tour dan Khasanah Tour. Kerjasama dilakukan guna mencari target pasar yang tepat, serta untuk dapat menjangkau lebih banyak nasabah. Selain bekerjasama dengan travel agen, BPRS

Madina Mandiri Sejahtera juga merencanakan untuk dapat menjangkau komunitas pengajian dan komunitas Ustadz yang memiliki pengikut dari kajian yang dilakukan (wawancara dengan Nurwidya Kurniawan, 10 Mei 2019: 09.00).

“Kita sedang melakukan pengembangan pada tabungan haji dan umroh ini khususnya pada umroh, yaitu bekerjasama dengan travel agen guna lebih meningkatkan pasar. Apabila dari nasabah travel agen ada yang ingin melakukan ibadah umroh dan belum memiliki cukup dana maka dapat kami bantu” (wawancara dengan Nurwidya Kurniawan, 10 Mei 2019: 09.00).

Pengembangan tabungan umroh dilakukan karena memang lebih fleksibel dari segi waktu dan kuotanya, karena untuk tabungan haji harus menunggu hingga batas waktu yang ditentukan oleh KEMENAG untuk keberangkatannya. Serta tabungan haji pada BPRS yang harus melalui proses yang panjang karena harus melakukan pembukaan rekening pada Bank Umum Syariah untuk nasabahnya agar bisa mendaftar dan mendapatkan antrian haji dari KEMENAG (wawancara dengan Nurwidya Kurniawan, 10 Mei 2019: 09.00).

Pada BPRS Madina Mandiri Sejahtera, perkembangan dari strategi yang digunakan untuk mempertahankan produk tabungan haji tersebut tetap ada terlihat dari jumlah nasabah dan total saldo. Sejak 5 tahun terakhir jumlah nasabah yaitu sebanyak 97 nasabah, dan total saldo mencapai Rp. 222.426.568,53.

Perkembangan dari adanya produk tabungan haji dan umroh pada BPRS Madina Mandiri Sejahtera dapat dilihat dari perkembangan asset dari BPRS Madina Mandiri Sejahtera itu sendiri, berikut tabel

perkembangan Total asset BPRS Madina Mandiri Sejahtera 5 tahun terakhir :

**Tabel 4. 2**

**ASSET BPRS Madina Mandiri Sejahtera 5 Tahun Terakhir**

No	TAHUN	ASSET
1	2014	Rp. 32.2441.060.000,00
2	2015	Rp. 41.438.118.000,00
3	2016	Rp. 52.466.508.164,24
4	2017	Rp. 70.410.743.766,06
5	2018	Rp. 73.951.249.726,05

Sumber: [www.bankmadinasyariah.com](http://www.bankmadinasyariah.com)

Tabel tersebut memaparkan bagaimana perkembangan asset dari BPRS Madina Mandiri Sejahtera pada 5 tahun terakhir, yaitu dari tahun 2014 hingga 2018. Dari tabel tersebut terlihat perkembangan yang cukup signifikan pertahunnya, dapat dikatakan juga jika dengan perkembangan yang cukup signifikan tersebut dan produk tabungan haji dan umroh masih dipertahankan, maka dapat dikatakan bahwa produk tersebut berpengaruh terhadap perkembangan BPRS Madina Mandiri Sejahtera dan juga dapat dikatakan bahwa strategi yang digunakan memperlihatkan hasil.

Berbeda dengan BPRS Madina Mandiri Sejahtera, BMT BIF yang juga mempunyai produk tabungan haji dan umroh sudah pernah

memberangkatkan anggota/ nasabahnya. Karena memang BMT BIF sudah lebih dulu hadir dan sudah lama melakukan kegiatan usahanya.

BPRS Madina Mandiri Sejahtera dan BMT BIF memiliki kesamaan yaitu mereka lebih mengembangkan pada produk tabungan umrohnya. Pengembangan produk tabungan umroh dikembangkan dengan bekerjasama dengan travel agen.

## **2. Strategi yang digunakan oleh BMT BIF guna mempertahankan keunggulan bersaing dari produk Tabungan Haji dan Umroh.**

Pada BMT BIF hasil penelitian yang diperoleh yaitu dengan melakukan wawancara dengan Manajer yaitu Saifu Rijal,SH, MM. Wawancara dilakukan pada tanggal 22 Mei 2019 pukul 13:00 WIB.

“BMT BIF sudah memiliki tabungan haji dan umroh sejak awal berdiri yaitu pada tahun 1997, dari tahun tersebut kita sudah pernah memberangkatkan anggota dan saya juga mengantarkan mereka. Produk tabungan haji dan umroh ini sejauh yang kami alami mendapat kendala yang sering dialami, yaitu pada nasabah yang rekeningnya hampir mencapai porsi namun tabungannya ditarik guna kebutuhan mereka. Kemudian juga proses yang panjang itu juga menjadi salah satu kendala karena memang bukan Bank Umum Syariah, melainkan Lembaga Keuangan Syariah Non Bank” (wawancara dengan Saifu Rijal, 22 Mei 2019: 13.00).

Hasil dari wawancara yang dilakukan yaitu bahwa memang dari produk tabungan Haji dan Umroh telah berjalan sejak awal berdirinya BMT BIF yaitu pada tahun 1997. Dari tahun 1997 hingga tahun saat ini dari BMT BIF sendiri sudah beberapa kali memberangkatkan anggota/ nasabahnya.

Kendala yang muncul dari produk tersebut yaitu dari anggotanya yang melakukan penarikan sebelum terpenuhinya porsi yang

ditentukan, penarikan dilakukan karena kebutuhan mendesak yang diperlukan sehingga terkendala dan mengulur waktu terpenuhinya porsi yang ditentukan (wawancara dengan Saifu Rijal, 22 Mei 2019: 13.00).

Kendala yang lain yaitu karena memang proses yang harus dilewati sangat panjang. Proses yang panjang muncul karena untuk melakukan pembayaran ibadah haji memang harus ke Bank Umum Syariah yang telah ditunjuk oleh KEMENAG (Kementrian Agama) untuk dapat mengakses SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) (wawancara dengan Saifu Rijal, 22 Mei 2019: 13.00).

“Pada BMT memang harus melewati proses yang panjang, namun untuk menarik minat dan meningkatkan keuangan syariah, maka produk tabungan haji juga harus tetap ada. Selain itu juga karena BMT merupakan Lembaga Keuangan Syariah Non Bank dengan jangkauan ekonomi kebawah hingga mikro, yang mana berlandaskan Syariah Islam, maka produk tabungan haji harus ada untuk melengkapi” (wawancara dengan Syah Amelia selaku akademisi, 17 Mei 2019: 15.30).

Proses panjang itulah yang juga menjadi salah satu kendala yang dihadapi oleh Lembaga Keuangan Syariah yang bukan Bank Umum Syariah termasuk BMT BIF. Namun, produk tabungan haji dan umroh harus tetap ada guna melengkapi inovasi produk dan juga sebagai penyedia produk untuk menjangkau masyarakat ekonomi kecil hingga mikro (wawancara dengan Syah Amelia selaku akademisi, 17 Mei 2019: 15.30).

Strategi yang dilakukan BMT BIF dalam mempertahankan produk tabungan haji dan umroh agar tetap ada, walaupun dengan melalui proses yang cukup panjang namun produk tersebut harus tetap ada guna

memberikan pilihan kepada masyarakat dan menjadikan Lembaga Keuangan Syariah lebih inovatif.

“Kami melakukan pengembangan guna terus mempertahankan produk dengan memberikan hadiah pada anggota produk tabungan haji dan umroh khususnya pada umroh. Hadiah yang diberikan yaitu berupa *voucher* umroh, jadi jika anggota melakukan ibadah umroh melalui BMT BIF dapat berkesempatan mendapatkan hadiah umroh atau yang tertulis di brosur yaitu *Tabungan Umroh Berhadiah Umroh*” (wawancara dengan Saifu Rijal, 22 Mei 2019: 13.00).

BMT Bina Ihsanul Fikri pada pengembangan produk tabungan hajinya melakukan kerjasama dengan Bank Mandiri Syariah, pada brosur tertera bahwa mereka memasarkan produk tabungan hajinya dengan menarik. Hanya dengan Rp. 5 juta-an, nasabah atau anggota sudah bisa mendapatkan porsi haji.

BMT BIF melakukan strategi keunggulan bersaing dengan lebih mengembangkan produk tabungan umrohnya. Pengembangan dilakukan dengan memberikan hadiah yaitu berupa *voucher* umroh, seperti yang tertera dalam brosur yaitu tabungan umroh berhadiah umroh (wawancara dengan Saifu Rijal, 22 Mei 2019: 13.00).

Pengembangan dilakukan selain dengan memberikan hadiah juga dengan melakukan sosialisasi kepada anggota, agar dapat memberikan kemudahan bagi yang ingin pergi ke tanah suci lebih tertata dan terencana sejak awal (wawancara dengan Saifu Rijal, 22 Mei 2019: 13.00).

“Kami terus melakukan edukasi dan sosialisasi kepada masyarakat guna menambah wawasan dan untuk meningkatkan pasar dari produk kami. Sosialisasi dan edukasi kamu lakukan terutama pada

jamaah-jamaah pengajian” (wawancara dengan Saifu Rijal, 22 Mei 2019: 13.00).

BMT BIF juga melakukan edukasi kepada anggotanya guna menambah wawasan dan pengetahuan tentang produk-produk Syariah yang ada. Pengembangan produk umroh juga dilakukan karena memang untuk melakukan umroh sejauh ini tidak ada kuota yang dibatasi dari Pemerintah, sehingga dapat dilakukan kapan saja dan dapat lebih menarik minat karena waktunya yang fleksibel (wawancara dengan Saifu Rijal, 22 Mei 2019: 13.00).

Pada produk umroh kami bekerja sama dengan travel agen PT. Surya Citra Madani untuk proses pelaksanaan dan pengelolaannya, kerjasama kami lakukan dengan pihak yang memang berkaitan (wawancara dengan Saifu Rijal, 22 Mei 2019: 13.00).

Tabungan umroh yang dikembangkan tentu melakukan kerjasama dengan lembaga yang bersangkutan. Pada BMT BIF kerjasama dilakukan dengan PT. Surya Citra Madani untuk pengelolaan umrohnya, serta guna memperlebar jangkauan pasarnya.

Pada BMT BIF, perkembangan dari strategi yang digunakan untuk mempertahankan produk tabungan haji tersebut tetap ada terlihat dari jumlah nasabah dan total saldo. Hingga pertengahan 2019 jumlah nasabah yaitu sebanyak 119 nasabah, dan total saldo mencapai Rp. 294.240.535.

Perkembangan dari adanya produk tabungan haji dan umroh pada BMT BIF dapat dilihat dari perkembangan asset dari BMT BIF itu

sendiri, berikut tabel perkembangan Total asset BMT BIF 5 tahun terakhir :

**Tabel 4. 3**

**ASSET BMT BIF 5 Tahun Terakhir**

No	TAHUN	ASSET
1	2014	Rp. 60.024.724.110
2	2015	Rp. 69.597.242.345
3	2016	Rp. 78.573.907.018
4	2017	Rp. 89.054.050.926
5	2018	Rp. 96.947.998.832

Sumber: Laporan Rapat Anggota Tahunan BMT BIF Tahun 2018

Tabel tersebut memaparkan bagaimana perkembangan asset dari BMT BIF pada 5 tahun terakhir, yaitu dari tahun 2014 hingga 2018. Dari tabel tersebut terlihat perkembangan yang cukup signifikan pertahunnya, dapat dikatakan juga jika dengan perkembangan yang cukup signifikan tersebut dan produk tabungan haji dan umroh masih dipertahankan, maka dapat dikatakan bahwa produk tersebut berpengaruh terhadap perkembangan BMT BIF dan strategi yang dilakukan dapat memberikan hasil.

Perbedaan BMT BIF dengan BPRS Madina Mandiri Sejahtera dari hasil wawancara yaitu, BMT BIF yang juga mempunyai produk tabungan haji dan umroh sudah pernah memberangkatkan anggota/



nasabahnya. Karena memang BMT BIF sudah jauh lebih dulu lahir dan sudah lama melakukan kegiatan usahanya.

Persamaan yang temukan dari hasil wawancara dengan pihak BMT BIF dan BPRS Madina Mandiri Sejahtera yaitu mereka lebih mengembangkan pada produk tabungan umrohnya. Pengembangan produk tabungan umroh dikembangkan dengan bekerjasama dengan travel agen.

### **3. Persamaan dan Perbedaan Strategi BPRS Madina Mandiri Sejahtera dan BMT Bina Ihsanul Fikri dalam Mempertahankan Keunggulan Bersaing Produk Tabungan Haji dan Umroh**

#### **a. Persamaan Strategi BPRS Madina Mandiri Sejahtera dan BMT Bina Ihsanul Fikri dalam Mempertahankan Keunggulan Bersaing Produk Tabungan Haji dan Umroh**

BPRS dan BMT merupakan Lembaga Keuangan Syariah yang sama-sama memiliki sasaran yaitu masyarakat ekonomi menengah kebawah, bahkan sampai kebawah hingga mikro khususnya pada BMT. Dari pemasaran sasaran tersebut tentunya ada hal yang membuat keduanya memiliki persamaan strategi.

“Pada kedua Lembaga Keuangan Syariah tersebut tentunya memiliki kesamaan, walaupun memang sebaiknya berbeda agar persaingan inovasi lebih bervariasi. Kesamaannya mengacu pada strategi *Mix Marketing* yaitu ada produk dan lain-lainnya” (wawancara dengan Syah Amelia selaku akademisi, 17 Mei 2019: 15.30).

Pada BPRS Madina Mandiri Sejahtera dan BMT BIF juga memiliki kesamaan yaitu pada pengembangan produk umrohnya, keduanya lebih mengembangkan produk umrohnya karena tidak

perlu waktu yang lama untuk pemberangkatan, sehingga nasabah akan lebih banyak memilih produk tersebut.

Pengembangan produk dilakukan dengan bekerjasama dengan pihak yang bersangkutan dan berkompeten yaitu dengan travel agen pemberangkatan umroh. Dari pengembangan produk umroh itulah dapat terlihat persamaan strategi yang digunakan oleh kedua Lembaga Keuangan Syariah tersebut.

**b. Perbedaan Strategi BPRS Madina Mandiri Sejahtera dan BMT Bina Ihsanul Fikri dalam Mempertahankan Keunggulan Bersaing Produk Tabungan Haji dan Umroh**

BPRS dan BMT merupakan Lembaga Keuangan Syariah, namun keduanya memiliki perbedaan. Perbedaan yang cukup terlihat yaitu dari jenis atau bentuk lembaganya, BPRS merupakan Lembaga Keuangan Syariah dengan bentuk Bank, namun BMT merupakan Lembaga Keuangan Syariah Non Bank.

“Pada BPRS dan BMT tentunya harus memiliki strategi yang berbeda-beda. Perbedaan dari pemasarannya juga harus berbeda agar bervariasi dan juga supaya memiliki ciri khas masing-masing” (wawancara dengan Syah Amelia selaku akademisi, 17 Mei 2019: 15.30).

Perbedaan dari BPRS Madina Mandiri Sejahtera dengan BMT BIF dari strategi mempertahankan keunggulan bersaing produk tabungan haji dan umrohnya yaitu pada inovasinya, pada BPRS Madina Mandiri Sejahtera mulai mengembangkan dengan cara bekerja sama dengan jamaah pengajian dari ustadz-ustadz dan

juga tentunya dengan travel agen umroh, agar dapat lebih dapat menjangkau masyarakat yang lebih luas lagi.

Pada BMT BIF juga memiliki cara sendiri dalam mempertahankan keunggulan bersaing produk tabungan haji dan umrohnya, yaitu pada tabungan hajinya yang bekerjasama dengan Bank Mandiri Syariah yang memberikan harga hanya dengan Rp. 5 Juta-an nasabah sudah bisa mendapatkan porsi haji. kemudian lebih khusus pada produk umrohnya, yaitu dengan cara memberikan hadiah pada anggotanya yang memiliki tabungan umroh.

Hadiah yang diberikan yaitu berupa *voucher* umroh, tentu hal ini dapat menarik minat dan merupakan strategi yang sangat bagus dengan memberikan hadiah. Sehingga seperti yang tertera pada brosur yang diberikan yaitu tertulis *Tabungan Umroh Berhadiah Umroh*.

Perbedaan strategi ini memang harus dilakukan guna memberikan pilihan pada masyarakat yang ingin menggunakan dan memiliki produk tersebut. Strategi boleh saja memiliki perbedaan namun harus tetap berpegang pada Syariah dan hukum-hukum islam.

Perbedaan strategi yang digunakan oleh masing-masing lembaga mempengaruhi yang didapatkan, pada BPRS Madina Mandiri Sejahtera dengan strategi yang mereka gunakan hingga

saat ini mendapatkan 97 nasabah dengan total saldo mencapai Rp. 222.426.568,53, sedangkan BMT BIF sendiri dengan strateginya mendapatkan 119 nasabah dengan total saldo mencapai Rp. 294.240.535.