

BAB IV

DESKRIPSI DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data

Pada bagian ini peneliti akan melakukan paparan data yang diperoleh dari lapangan dimana peneliti melakukan penelitian baik dari hasil wawancara, pengamatan (Observasi), maupun dokumentasi. Paparan penelitian ini diarahkan untuk memberikan jawaban secara keseluruhan tentang beberapa persoalan sebagaimana yang telah dirumuskan dalam fokus penelitian.

Namun sebelum peneliti membahas paparan data mengenai beberapa persoalan yang sudah dirumuskan dalam fokus penelitian, peneliti juga ingin memeparkan tentang profil BMT NU Cabang Pasean, sebagaimana peneliti dapatkan dari hasil wawancara, pengamatan (Observasi) serta dokumentasi.

1. Profil BMT NU Cabang Pasean

BMT NU lahir berangkat dari sebuah keprihatinan pengurus MWC Nahdatul Ulama atas kondisi masyarakat sumenep pada umumnya dan masyarakat kecamatan gapura pada khususnya atas semakin merajalelanya praktik rentenir dengan bunga hingga 50% perbulan yang nyata-nyata mencekik usaha mereka sehingga sulit berkembang. Oleh karenanya, pada tahun 2003 pengurus MWC NU Gapura waktu itu bertindak sebagai rois Suriyah KH. M. Asy'ari Marzuki dan sebagai ketua Tanfidziah. KH. Moh. Ma'ruf, memberikan tugas kepada lembaga perekonomian yang waktu itu bertindak sebagai ketua lembaga perekonomian adalah masyudi untuk melakukan aksi nyata dalam meningkatkan ekonomi warga nahdliyin. Untuk mewujudkan program

tersebut, serangkaian upaya telah dilakukan oleh Lembaga Perekonomian MWC NU. Oleh karenanya, ketua Lembaga Perekonomian NU kala itu, menawarkan gagasan untuk mendirikan *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) sebagai lembaga keuangan mikro syari'ah yang bergerak di bidang usaha simpan pinjam bagi anggotanya.

Akhirnya pada tanggal 01 juli 2004 pengurus MWC NU bersama-sama dengan peserta lokakarya menyepakati gagasan untuk mendirikan sebuah usaha simpan pinjam pola syari'ah yang diberi nama BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*). Kemudian sejak tahun 2006 kehadiran BMT NU mulai terasa perkembangannya. Pada tanggal 12 April 2007 pengurus melengkapi legal formalnya sebagai sebuah koperasi agar mendapatkan pengakuan dari pemerintah , dan akhirnya pada tanggal 4 Mei 2007 telah resmi terdaftar di akte notaries dengan Nomor : 10, Badan Hukum : 188.4/11/BH/XVI.26/435.113/2007, SIUP: 503/6731/SIUP-K/435,114/2007, TDP: 132125200588, dan NPWP: 02.599.962.4-608.000.¹

Terbentuknya BMT NU Cabang Pasean bukan langsung ditunjuk oleh pusat bahwa di Pasean harus ada BMT NU, tetapi berdirinya BMT NU Cabang Pasean memiliki tahapan, di antaranya adalah dari kepengurusan MWC NU mengusulkan kepada direktur bahwa di Pasean akan louncing BMT NU. Kemudian setelah mengusulkan kepada direktur dan diterima, maka dari pusat akan melakukan survey lokasi yang bertujuan untuk melihat apakah lokasi tersebut strategis. Setelah melakukan survey lokasi dan dianggap layak maka rencana berdirinya BMT NU Cabang Pasean disetujui.²

¹[Http://www.bmtnujawatimur.com/](http://www.bmtnujawatimur.com/) diakses pada tanggal 10 Juli 2020

²Nurul Rasyid, *Kepala Cabang BMT NU Cabang Pasean*, Wawancara Langsung (Selasa 30 Juni 2020)

Akhirnya KSPP. SYARIAH BMT NU Cabang Pasean didirikan pada tanggal 18 Agustus 2016 yang bertempat di daerah Pasean tepatnya Sebelah Barat Pasar Pasean Desa Tlontoraja Kecamatan Pasean Kabupaten Pamekasan dengan modal awal 387.882.965 dan jumlah karyawan 5 pengelola. Dan BMT NU Cabang Pasean saat itu tepatnya tahun 2017 merupakan Cabang yang ke 20 dari 41 Cabang BMT NU Jawa Timur. Sampai saat ini, tahun 2020 BMT NU sudah berjalan selama 4 tahun dan sudah mempunyai asset sebesar 6,8 M.

Dengan semakin tingginya tingkat kepercayaan masyarakat kepada lembaga keuangan syari'ah, menjadikan peluang KSPP. SYARIAH BMT NU Cabang Pasean untuk mengelola dan menyalurkan dana ke masyarakat lebih terbuka. Melalui kinerja yang berbasis syari'ah diharapkan KSPP. SYARIAH BMT NU Cabang Pasean mampu menjadi salah satu pendorong bangkitnya perekonomian di tingkat mikro yang berbasiskan syari'ah di daerah Pasean pada khususnya.

a. Visi BMT NU Cabang Pasean

Terwujudnya BMTNU yang jujur, amanah dan professional sehingga anggun dalam layanan anggun dalam kinerja dalam rangka menuju terbentuknya 100 kantor cabang pada tahun 2026 untuk kemandirian dan kesejahteraan anggota.

b. Misi BMT NU Cabang Pasean

Misi BMT NU Cabang pasean adalah sebagai berikut:

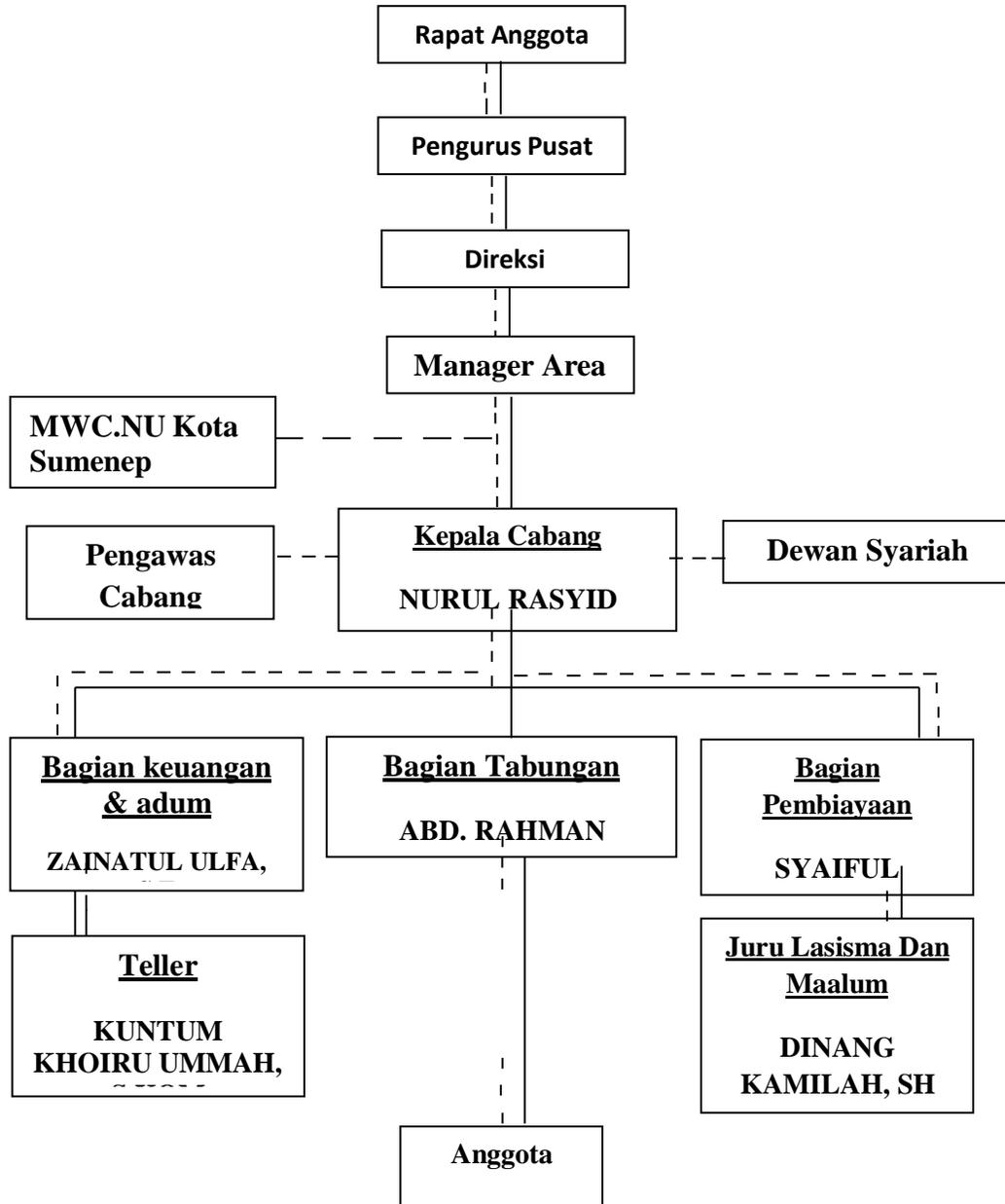
- 1) Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama dan mengembangkan nilai-nilai.
- 2) Syariah secara murni dan konsekuen sehingga menjadi acuan tatakelola usaha yang professional dan amanah.

- 3) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan menuju berdirinya 100 kantor cabang pada tahun 2026.
- 4) Mengutamakan penghimpunan dana atas dasar taawun dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM baik secara perseorangan maupun berbasis jamaah.
- 5) Mewujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat, infak, shadaqah dan wakaf.
- 6) Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, professional dan memiliki integritas tinggi.
- 7) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta manajemen yang sesuai prinsip kehati-hatian.
- 8) Menciptakan kondisi terbaik bagi SDI sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah.
- 9) Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jamaah

c. Struktur Organisasi

Dalam pengelolaan KSPP Syariah BMT NU Cabang Pasean memiliki struktur sebagai berikut:

Gambar 4.1
Struktur Organisasi KSPP Syariah BMT Cabang Pasean



Sumber :KSPPS BMT NU Cabang Pasean,2020

d. Produk KSPPS BMT NU Cabang Pasean

Dalam operasionalnya BMT NU Cabang Pasean memiliki 4 macam Produk diantaranya adalah:³

- 1) Produk Tabungan/Simpanan
 - a) Siaga (Simpanan Anggota)
 - b) Sahara (Simpanan Haji dan Umrah)
 - c) Tabah (Tabungan *Mudharabah*)
 - d) Sabar (Simpanan Lebaran)
 - e) Sidik Fathonah
 - f) Tarawi
 - g) Siberkah (Simpanan Berjangka *Mudharabah*)
 - h) Sajadah (Simpanan Berjangka *Wadi'ah* Berhadiah)
- 2) Produk Pembiayaan/Pinjaman
 - a) *Al-Qardlul Hasan*
 - b) *Murabahah dan Bai' Bitsamanil Ajil* (BBA)
 - c) *Mudlarobah dan Musyarakah*
 - d) *Rahn/Gadai*
- 3) Produk Jasa
- 4) Layanan Jasa Antar Jemput Tabungan

³ Brosur BMT NU Pasean

2. Paparan Data Peneliti

Berdasarkan apa yang telah peneliti dapatkan dari lapangan dimana peneliti melakukan penelitian, baik dengan wawancara, observasi dan dokumentasi maka yang dapat peneliti jadikan sebagai paparan data dari hasil penelitian ini sebagai berikut:

a. Perumusan Strategi dalam Persaingan Bisnis di BMT NU Cabang Pasean

Berdasarkan data yang telah peneliti kumpulkan dari hasil penelitian yang dilakukan, peneliti menyajikan analisis data tentang Perumusan strategi dalam persaingan bisnis di BMT NU Cabang Pasean berdasarkan beberapa hasil wawancara dan observasi berikut:

Bapak Nurul Rasyid selaku ketua cabang BMT NU cabang pasean Memberika penjelasan terkait dengan awal mula terbentuknya BMT NU cabang Pasean;

“Beliau menjelaskan bahwa, BMT NU lahir berangkat dari sebuah keprihatinan pengurus MWC Nadhratul Ulama untuk terkait terbentuknya ini mempunyai suatu tahapan bukan dari pusat menunjukkan pasean harus ada BMT NU yang pertama itu ada skruktural artinya dari ke pengurusan MWC NU mengusulkan kepada bapak derektur untuk bagai mana BMT NU Cabang Pasean itu ada namun dari bapak derektur setiap kecamatan itu harus ada namun disini untuk daerah Pamekasan sementara BMT NU tidak akan louncing sementara untuk daerah pamekasan namundisini terkait dengan pembentukan BMT NU Cabang pasean melalui ketua MWC yang petama mengusulkan kepada bapak direktur yang kedua ketika sudah menyetujui baru terjun langsung kelapangan dimana tempang atau lokasi yang strategis tidak jika pembianyaan itu di adakan BMT di Cabang pasean dari pusat tidak langsung meng menyetujui jika sudah strategis baru di survey langsung oleh pusat baru ada BMT NU pusat di Cabang Pasean berdiri sejak tanggal 18 Agustus 2016 pada saat sekarang kurang lebih 4 tahunan di bulan 10 ini kurang lebih 3 tahun sudah berjana dan sudah mempunyai asset 6,8M dari sekian lama dari berdirinya BMT NU.⁴

⁴ Nurul Rasyid, *Kepala Cabang BMT NU* (BMT NU Cabang Pasean Pamekasan), wawancara langsung, (10 September 2020)

Zainatul ulfa selaku Bagian Keuangan dan Admin menambahkan sebagai berikut:

“Awal terbentuknya alasan yang pertama usulan dari MWC disampaikan terhadap direktur/dereksi di lihat terlebih dahulu untuk lokasi strategis atau tidak jika di cabang pasean ada BMT Untuk perekonomian kedepannya. perkembangannya BMT di cabang pasean Alhamdulillah sudah berkembang dari yang dulunya minus menjadi plus dan disini untuk berdirinya tanggal 18 agustus 2016.”⁵

Bapak Nurul Rasyid juga memaparkan terkait teknis pengamatan lingkungan secara eksternal yang dilakukan sebelum melakukan pembentukan BMT NU cabang Pasean:

“BMT NU Baytulmal Watamwil bukan Nadhatul Ulama tapi Nuansa Ummah disitu kita berada di naungan NU otimatis di NU banyak ranting ada fatayat, muslimat, ansor sebelum mendirikan BMT NU ketua Mwc sudah mensiarkan bahwasanya BMT NU akan louncing, jadi semua ranting dari ansor, fatayat, dll di usahakan gimana caranya menjadi ke anggotaan di BMT NU”⁶

Pernyataan Abdur Rahman terkait dengan Persaingan lembaga yang ada di Cabang Pasean;

“BMT NU disini lembaga paling ahir berdirinya dari pada lembaga ke uangan yang lain contohnya seperti BMT Sidogiri, Koprasi Syariah Nuri, Pegadaian, PT abadi mulya di sini juga termasuk kompotitor disinicara bersaingnya dengan strategi yang sehat contohnya seperti pengelola BMT NU dengan pengelola BMT NU Sidogiri ataupun koprasi nuri disini jangan sampai ada yang iri hati sama-sama salingg senyum karna kita bersaing dengan strategi yang sehat.”⁷

Dan di tambahkan oleh penjelasan Zainatul Ulfa sebagai berikut:

“Di pasean ada banyak lembaga yang bersaing ataupun bisa di sebut dengan kopotitor contohnya seperti BMT Sidogiri, PT abadi mulya dan koprasi nuri adapun yang konven contohnya pegadaian bank BRI, bersaingnya secara sehat

⁵Zainatul Ulfa, *Bagian ke uangan dan admin* (BMT NU Cabang Pasean Pamekasan), wawancara langsung, (23 Oktober 2020)

⁶Ibid. (10 September 2020)

⁷Abdur Rahman, *bagian tabungan BMT NU* (BMT NU Cabang Pasean Pamekasan), wawancara langsung, (10 september 2020)

dan menjalaskan tentang BMT NU agar masyarakat lebih tertarik dengan BMT NU tidak saling menjatuhkan.”⁸

Hal ini juga di perkuat oleh hasil temuan observasi peneliti pada saat mengunjungi kantor BMT NU Cabang Pasean peneliti menemukan di sebelah barat kantor BMT NU sebelum pertigaan menuju kantor BMT NU terdapat Koprasi NURI dan sebelah selatan sebelum menuju koprasi NURI ada PT abadi mulya. setelah pertigaan sebelum menuju kantor BMT NU Pasean terdapat BMT Sidogiri. lembaga tersebut merupakan lembaga yang bersaing dengan BMT NU Cabang Pasean karna BMT NU Cabang Pasean dan lembaga tersebut letaknya strategis pada pusat keramaian yaitu di pasar Pasean.⁹

Pernyataan terkait paparan yang di sampaikan oleh Ibu Zainatul Ulfa terkait dengan strategi yang di lakukan oleh BMT NU dalam menghadapi persaingan lembaga yang sama :

“Semenjak ada BMT NU di tanggal 10 Agustus 2016 pengelola langsung terjun ke masyarakat ketika ada perkumpulan setiap hari jumat dan setiap pengelola juga ikut terjadi yang pertam di terapkan oleh BMT NU untuk menginformasikan BMT NU Cabang Pasean sudah menyediakan yang namanya simpan pinjam akan tetapi bisa menyalurkan baytulmall wat tamwil selain infaq dan shodaqoh itu langkah pertama yang kedua kami terjun ke masyarakat selain pasar langsung tatap muka baik secara keluarga family ataupun teman. Tapi di BMT NU biasanya disini otoritas terjun kelapangan yang terkait masalah ranting-ranting NU sehingga ketika kepala cabang ataupun pengelola menyampaikan satu kali semua anggota biasanya langsung mendengarkan.”¹⁰

⁸Zainatul Ulfa *Bagian ke uangan dan Admin* (BMT NU Cabang Pasean Pamekasan), wawancara langsung, (22 Oktober 2020)

⁹Observasi langsung, lokasi BMT NU Cabang Pasean (23 oktober 2020)

¹⁰Zainatul Ulfa, *bagian keuangan dan admin BMT NU* (Cabang Pasean Pamekasann), wawancara langsung. (10 September 2020)

Menurut paparan Bapak Rasyid terkaid dengan apakah strategi tersebut berhasil atau tidak dalam menghadapi persaingan bisnisnya:

“Terbentuknya BMT NU Cabang Pasean itu bukan karena adanya pemerataan disetiap kecamatan, melainkan karena ada usulan dari pengurus MWC NU untuk bagaimana di daerah Pasean itu ada BMT NU, pengusulan itu disampaikan langsung kepada direktur BMT NU. Direktur BMT itu mengatakan bahwa seharusnya setiap kecamatan itu harus ada, namun untuk wilayah pamekasan sendiri belum di launching, jadi BMT NU cabang Pasean itu merupakan BMT NU pertama kali yang dibentuk dipamekasan. Alhamdulillah secara logika di BMT NU ini lahir sudah paling lambat disini untuk anggota dari awal buka kantor BMT NU Cabang Pasean untuk saat ini kurang lebih sekitar 1500 untuk anggota dan untuk penabung kurang lebih 2270 dan untuk mitra 2100 perbulan sekarang dan perkembangannya disini sudah cukup pesat dan asset disini sudah mencapai 6,8M.”¹¹

Dan di paparkan lagi oleh zainatul ulfa selaku bagian ke uangan di di BMT

“Strategi yang di lakukan oleh BMT yang pertamana awalnya kepercayaan masyarakat sini BMT memberikan jasa seperti jemput tabungan jika ada yang mau menarik uangnya di antarkan contoh lagi jika ada yang mau menggadaikan barangnya disini BMT NU siap untuk menjemput ataupun menghantarkan uangnya. Di BMT NU jika ingin meminjam uang tidak seperti bank konven. disini sudah berhasil dalam menghadapi persaingan bisnis di lembga asalannya jika ada orang yang ini menabung tidak usah mengantri ataupun nunggu lama contoh lagi jika ada nasabah ingin meminjam uang disini maksml 1 minggu sudah cair.”¹²

b. Implementasi Strategi dalam Persaingan Bisnis di BMT NU Cabang Pasean Pamekasan

Berdasarkan data yang telah peneliti kumpulkan dari hasil penelitian yang di lakukan, peneliti menyajikan analisis data tentang implementasi strategi dalam

¹¹Abdur Rahman, *bagian tabungan BMT NU* (BMT NU Cabang Pasean Pamekasan), wawancara langsung, (10 september 2020)

¹²Zainatul ulfa, *bagian ke uangan Di BMT* (BMT NU Cabang pasean Pamekasan), wawancara langsung, (20 oktober 2020)

persaingan bisnis di BMT NU Cabang Pasean berdasarkan beberapa hasil wawancara dan observasi berikut:

Menurut paparan yang di sampaikan oleh bapak nurul rayyid terkait dengan penerapan budaya kerja yang seperti apa yang di terapkan oleh BMT NU Cabang Pasean:

“Terkait dengan penerapan budaya di BMT NU Cabang pasean yang pertama yang di terapkan terkait masalah pelayanan contohnya tidak ada lembaga ke uangan artinya bukan berarti BMT NU memiliki banyak dana yang pertama yang sudah di terapkan di BMT NU terkait dengan masalah pelayanan contohnya adakah lembaga ke uangan selain BMT NU yang sudah buka kantor dari jam 07.00 an sampai pulang nya jam setengah 05.00 tidak ada biasanya jam 02.00 sudah terahir.”¹³

Hal ini juga di sampaikan oleh ibu zainatul ulfa selaku ke uangan dan admin diBMT NU.

“Penerapan budaya kerja yang di terapkan oleh BMT untuk meningkatkan produktifitas dan kerja koprasi, makan disini BMT NU Cabang Pasean memilii budaya kerja yang anut dari nabi Muhammad Shallauahu Alaihi Wasallam, agar sentiasa tetap selalu menjaga etos kerja tanpa menggesampingkan nilai nilai ke islaman budaya kerja tersebut contohnya seperti berikut:

- 1) *Shiddiq* (menjaga martabat dan integritas)
- 2) *Amanah* (terpercaya dengan penuh tanggung jawab)
- 3) *Fathonah* (professional dalam melakukan pekerjaannya)
- 4) *Tabligh* (bekerja dengan penuh keterbukaan)
- 5) *Istiqomah* (konsisten menuju kesuksesan).”¹⁴

Dalam hal ini di perkuat dengan hasil observasi peneliti pada saat mengunjungi kantor BMT NUCabang Pasean untuk melakukan penelitian, peneliti menemukan foto yang berisi rincian tentang budaya kerja BMT NU yang terpajang di dinding tembok kantor BMT NU Cabang Pasean.¹⁵

¹³Nurul rasyid, *kepala cabang* (BMT NU Cabang Pasean), wawancara langsung, (10 September 2020)

¹⁴Zainatul Ulfa, *bagian keuangan* (BMT NU Cabang Pasean), wawancara langsung (20 Oktober 2020)

¹⁵Observasi langsung, kondisi/Sasana Kantor BMT NU Cabang Pasean (23 oktober 2020)

Terkait oleh papara yang di sampaikan oleh bapak Abd Rahman terkait dengan paparannya Bagaimana dengan SOP BMT NU Cabang Pasean Pamekasan.

“Terkait dengan SOP (Oprasional prosedur) sudah berjalan dengan lancar saat ini BMT NU Cabang Pasean di tahun 2021 mendapatkan yang namanya nominasi sudah mendapatkan dua kali preode terkait dengan nominasi di tahun 2019-2020 itu mendapatkan yang mananya tunggakan paling sedikit dari sekian banyaknya pengeluaran uang pembianyaan yang sudah keluar itu 3,8M tapi tungakannya itu 50 jutaan.”¹⁶

Disampaikan juga oleh dinang kamillah terkait dengan SOP (Oprasional Prosedur).

“Untuk standar oprasional BMT NU kita disini mengikuti aturan yang di sarankan oleh pusat karna klw tidak mengikuti prosuder bisa pelanggaran.”¹⁷

Disini Menurut paparan Bapak Nurul Rasyid tentang persiapan dalam menghadapi persaingan bisnis dalam prosedur yang di terapkan oleh BMT NU:

“Yang harus di persiapkan dalam persaingan bisnis dan prosedurnya yang pertama yaitu mental dan penyampaian lemah lebut tidak harus tampan maupun cantik dan pelayanannya baik kepada nasabah dengan sapa tangan adapun disini pelayanan baik ketika ada nasabah ke kantor yang di berikan Kepada nasabah.”¹⁸

Di tambahkan oleh ibu sa’adah:

“Misal mau setoran itu enak tidak kayak di bank konven lainnya harus ngantri lama bisa makan waktu dan juga bisa dijemput kerumah dan keuanggulannya bisa jemput tabungan jika ada nasabah yang ingin menabung ataupun melakukan gadai tidak” usah ke BMT.”¹⁹

¹⁶Abdur Rahman *Bagian Tabungan* (BMT NU Cabang Pasean), wawancara langsung, (10 September 2020)

¹⁷Dinang Kamillah, *juru lasisma danmaalum BMT NU* (BMT NU Cabang Pasean Pamekasan)Wawancara langsung, (23 oktober 2020)

¹⁸Abdur Rahman, *bagian tabungan BMT NU* (BMT NU Cabang Pasean Pamekasan), wawancara langsung, (10 september 2020)

¹⁹Sa’adah, *nasabah*, Wawancara langsung , (22 oktober)

Menurut Paparan yang di sampaikan dinang kamilah selaku juru lazizma maalum terkait dengan Pelayanan yang di berikan BMT NU:

“Pelayanan yang di berikan oleh BMT NU yaitu pelayanan prima jika ada nasabah yang ingin menabung di BMT NU di jemput istilahnya jemput bola, misal ada nasabah ingin mengambil uang tabungannya kepada nasabah secara mendadak dan tidak mengambilnya BMT NU siap menghantarkan itu termasuk pelayanan BMT NU kepada nasabah adapun contohnya jika nasabah ingin ke BMT NU dan menggadaikan emas maka BMT NU siap menjemputnya itu sudah masuk pelayanan BMT NU kepada nasabah jika ada nasabah yang mempunyai ansuran ke pada BMT maka BMT NU siap untuk menjemput ansuran tersebut di pelayanan harus di maksimalkan.

Dalam hal ini juga di perkuat dengan hasil observasi di kediaman ibu sa’adah selaku nasabah di BMT NU Cabang pasean. Pada saat itu ketika peneliti melakukan penelitian dan wawancara kepada ibu sa’adah tidak lama kemudian tepatnya pada jam 10:00 wib ada karyawan BMT NU Cabang pasean yang melakukan jemput bola atau menjemput tabungan ibu sa’adah.²⁰

Dan di tampah oleh bapak jumardin selaku nasabah di BMT NU Pasean:

“Karna menabung di BMT NU sangat mudah dan nyaman, apakah nasabah ingin menabung tidak usah ke BMT melaiikan bisa jemput tabungan kerumah nasabahn palayanan nya cukup baik terhadap nasabah.”²¹

Disini menurut paparan yang di sampaikan oleh Bapak Abdur Rahman terkait dengan kendala yang sering terjadi di BMT NU Cabang Pasean:

“Setiap lembaga ke uangan termasuk BMT NU pasti ada juga yang namanya kendala akan tetapi Alhamdulillah ujar kepala cabang”oreng sukses tak pas kerah sukses langsung, akan tapi menghadapi jalan yang tidak enak dahulu ”selama 4 tahun kendala sedikit demi sedikit kedala itu semangkin menipis karna disini pegawai membangun tim work dan Alhamdulillah timnya

²⁰Observasi langsung, silatur rahmi nasabah, tangser daya pasean(24 Oktober 2020)

²¹Jumardin, *nasabah di BMT NU* (BMT NU Cabang Pasean Pamekasan), Wawancara Langsung, (23 oktober 2020)

sangatlah sholid membantu setiap kendala pasti ada jalan keluarnya atau ada kuncinya Alhamdulillah tidak ada kendala walaupun sedikit.”²²

Menurut paparan yang di sampaikan oleh Bapak Abdur Rahman terkait yang di sampaikan bagaimana cara menghadapi permasalahan nasabah:

“Bagaimana cara menghadapi nasabah yang memiliki ansuran ataupun masalah contoh kalau masalah-masalah contoh nasabah tidak angsur kan itu sudah masalah biasanya ngansur sekarang besok itu ngansur di BMT itu di telfon dulu terkait dengan ansurannya ditanyakan misalnya untuk saat ini sudah mencapai 200san jika nasabah tidak memiliki uang ditanyakan lagi oleh pihak BMT kapan bisa membayar itu sudah masalah biasanya tanggal sekian di undur satu minggu lagi satu minggu lagi sesuai dengan perjanjian jika sudah jatuh tanggalnya di telfon lagi untuk membayar ansuran tersebut biasanya dari pihak BMT itu menyelesaikan dengan mendatangi nasabah tersebut dan menanyakan apa saja yang bisa di jual agar bisa menghasilkan uang biar bisa membayar ansuran terhadap BMT NU bukan langsung datang kepada nasabah dengan bentak-bentak bukan pas ambil jaminan dan sewenang-wenang setidaknya dari BMT itu memberikan solusi di BMT NU itu ada masalah tapi ada solusinya.”²³

Anggota dan nasabah ataupun ansuran mau di jemput itu semuanya pakai salam.

Menurut paparan yang di sampaikan oleh Bapak Nurul Rasyid terkait dengan Strategi tersebut berhasil atau tidak dalam menghadapi persaingan bisnisnya:

“Strategi yang di lakukan untuk menarik nasabah tidak ada salahnya kami di pelayanan prima orang senang bukan karna orang itu ganteng ataupun cantik melaikan tatakramah contoh setiap pengelola disini ketika terjuan kelapangan jemput tabungan atau orang yang dengan rumahnya dengan sapaan yang halus dan sopan.”²⁴

²²Nurul Rasyid, *Kepala Cabang BMT NU* (BMT NU Cabang Pasean Pamekasan), wawancara langsung, (10 September 2020)

²³Abdur Rahman, *Kepala Cabang BMT NU* (BMT NU Cabang Pasean Pamekasan), wawancara langsung, (10 September 2020)

²⁴Nurul Rasyid, *Kepala Cabang BMT NU* (BMT NU Cabang Pasean Pamekasan), wawancara langsung, (10 September 2020)

c. Evaluasi dan Pengendalian Strategi dalam Persaingan bisnis di BMT NU Cabang Pasean Pamekasan

Berdasarkan data yang telah peneliti kumpulkan dari hasil penelitian yang di lakukan peneliti menyajikan analisis data tentang evaluasi dan pengendalian strategi dalam persaingan bisnis di BMT NU Cabang Pasean sebagai berikut:

Menurut paparan yang di sampaikan oleh Bapak Nurul Rasyid terkait dengan Evaluasi dan pengendalian yang di lakukan BMT NU Cabang Pasean:

“Kapan evaluasi dan pengendalian di lakukan oleh BMT NU evaluasi itu sudah setiap bulan di setiap bulan itu ada yang namanya rapat evaluasi kinerja misal dari tabungan untuk bulan ini kurang naik di genjot misal lagi tabungan Alhamdulillah pada saat ini sudah mencapai target bagaimana bulan yang akan datang lebih tercapai lagi seperti itu.”²⁵

Dan di tambahkan lagi oleh Zainul ulfa bagian keuangan dan adum utuk evaluasi:

“Untuk evaluasi dan pengendalian setiap bulan itu mesti ada baik itu dari kinerja pegawai apa yang di alami baik di luar ataupun di dalam kantor.”²⁶

Menurut paparan yang di sampaikan oleh Bapak Nurul Rasyid terkait dengan Bagaimana evaluasi dan pengendalian yang di lakukan BMT NU Cabang Pasean:

“Bagaimana evaluasi dan pengendalian di BMT NU yaitu ketika sudah ada rapat itu pagi hari taupun ke esokan harinya langsung di praktekan tidak pakai lama dalam artian rapat sekarang besoknya dan seterusnya harus di praktekan misal di bagian barat ada tungkan pembianyaan maka sekarang itu ada rapat besok langsung terjun ke bagian barat langsung kami atasi.”²⁷

Hal ini juga di sampaikan oleh Zainatul ulfa tentang bagaimana evaluasi yang di lakukan oleh BMT NU:

²⁵Ibid.

²⁶Zainatul ulfa, *bagian keuangan*, Wawancara Lansung (21 oktober 2020)

²⁷Ibid.

‘‘Evaluasi itu mesti di setiap bulan di lakukan agar kita tau kinerja karyawan yang ada di BMT takutnya ada masalah di kinerja karyawan.’’²⁸

Dari hasil paparan tersebut, dapat disimpulkan bahwa setiap evaluasi yang di lakukan oleh BMT NU sudah di praktek langsung kepada nasabah

B. Temuan Penelitian

Bedasarkan data lapangan yang peneliti kumpulkan dari berbagai macam pengumpulan data, baik dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi di BMT NU Cabang Pasean, maka dapat ditemukan hasil temuan penelitian sebagai berikut:

1. Perumusan Strategi dalam Persaingan Bisnis di BMT NU Cabang Pasean

Pamekasan

- a. BMT NU cabang Pasean melakukan pengamatan terhadap perekonomian di wilayah Pasean yang notabene nya masih banyak yang menggunakan pinjaman modal atau tabungan ke bank konvensional.
- b. BMT NU Cabang pasean merupakan lembaga keuangan syariah di pasean yang berdirinya paling akhir dari pada ke uangan yang lain. yaitu berdiri sejak 18 agustus 2016
- c. Lembaga keuangan yang ada di Pasean yang bersaing dengan BMT NU Cabang Pasean di antaranya adalah BMT Sidogiri, Pegadaian, Nuri, dan PT abadi mulya.
- d. Strategi yang digunakan oleh pihak BMT NU dalam menghadapi persaingan adalah langsung terjun ke masyarakat ketika ada perkumpulan setiap hari jumat, ke pasar, dan langsung tatap muka baik secara keluarga family ataupun teman.

²⁸Zainatul ulfa, *bagian keuangan*, Wawancara Langsung (23 oktober 2020)

- e. Dari perkembangan awal mula berdirinya BMT NU di pasean mengalami peningkatan yang signifikan, sehingga dari strategi yang digunakan oleh BMT NU ini sangat bermanfaat dan membawa BMT NU bersaing di tingkat nasional dengan lembaga lainnya.

2. Implementasi Strategi dalam persaingan bisnis BMT NU Cabang Pasean

Pamekasan.

- a. Penerapan budaya di BMT NU Cabang pasean yang di terapkan berupa masalah pelayanan.
- b. SOP (Standar Oprasional prosedur) di BMT NU Cabang Pasean sudah berjalan dengan lancar saat ini
- c. Persiapan yang di terapkan oleh BMT NU Cabang Pasean dalam persaingan bisnis dan prosedurnya adalah dengan mental yang kuat, penyampaian, dan pelayanan yang baik.
- d. Pelayanan yang di berikan oleh BMT NU Cabang Pasean dalam bentuk pelayanan prima dan system jemput bola.
- e. Kendala yang sering di hadapi BMT NU Cabang Pasean banyaknya kompotitor atau pesaing di Pasean
- f. Cara menghadapi permasalahan nasabah adalah dengan melakukan pendekatan dengan nasabah yang bermasalah.
- g. Strategi yang di lakukan dalam menari minat nasabat di BMT NU Cabang Pasean dengan pelayanan prima.

3. Evaluasi dan pengendalian dalam persaingan bisnis di BMT NU cabang

Pasean

- a. Evaluasi yang di lakukan oleh BMT NU yaitu 1 bulan sekali.
- b. Evaluasi dan pengendalian di BMT NU Cabang Pasean tidak berlangsung lama setelah evaluasi di lakukan maka ke esokan harinya pengendalian di terapkan.

C. Pembahasan

Berdasarkan temuan penelitian yang di peroleh oleh penitiliti lapangan ,maka temuan peneliti tersebut akan di bahas secara lebih detail dan rinci dengan memaparkan letak keterkaitan dan ketidak terkaitan dan ketidak keterkaitan data dengan kajian teori yang di pparakan sebelumnya. Pembahasan tersebut sebagai berikut:

1. Perumusan Strategi dalam Persaingan Bisnis di BMT NU Cabang Pasean Pamekasan

Menejemen strategi merupakan proses pengembalian keputusan untuk memanfaatkan sumberdaya perusahaan secara efektif dan efesien dalam kondisi lingkungan usaha yang selalu berubah-ubah. Keputusan ini menentukan prestasi dan kemampuan untuk mempertahankan hidup perusahaan. Perubahan demikian bisa berubah ubah sewaktu-waktu,dan semua berubah harus mampu mengantisipasinya, bukan hanya perusahaan raksasa yang perlu melakukan hal tersebut, tetapi semua perusahaan tidak perduli perusahaan kecil, menengah maupun besar. Jika ingin berhasil dalam usahanya perlu menyusun dan melaksanakan strategi dengan baik.²⁹

²⁹Iban Sofyan, *Teknik Penyusunan Manajemen Strategi Pemerintah dan Usaha*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2015), hlm. 1.

Oleh karena itu salah satu cara BMT NU mempertahankan eksistensi perusahaannya adalah dengan cara merumuskan strategi persaingan bisnis sebaik mungkin dengan cara kerja sama oleh berbagai pihak pengelola, manajer dan anggota lainnya.

Terdapat beberapa langkah yang harus dilalui dalam proses perencanaan strategis. Setiap langkah merupakan pijakan untuk langkah selanjutnya, sehingga harus dilakukan secara berurutan dan teratur. Langkah-langkah tersebut adalah :

- a. Analisis SWOT
- b. Kembangkan visi
- c. Kembangkan misi
- d. Kembangkan prinsip panduan
- e. Kembangkan tujuan stratejik luas
- f. Kembangkan taktik khusus

Komponen yang kedua dari manajemen strategis adalah implementasi strategis yang merupakan kelanjutan dari perencanaan strategis. Setelah rencana tersusun, langkah selanjutnya adalah melaksanakan perencanaan strategis tersebut. Pada proses implementasi ini sering sekali muncul kendala-kendala, seperti ketidak sesuaian antara rencana dengan realitas. Hal tersebut mungkin bukan disebabkan oleh buruknya proses perencanaan, akan tetapi terkadang ada hal-hal yang diluar kendali.³⁰

2. Implementasi strategi dalam persaingan bisnis BMT NU Cabang Pasean Pamekasan

³⁰ Qudrat Nugraha, *Manajemen Strategis Pemerintahan*, (Jakarta: Praba UT, 2014), hlm. 11.

Implementasi strategi adalah sebuah tindakan dan pengelolaan bermacam-macam sumber daya organisasi dan manajemen yang mengarahkan dan mengendalikan pemanfaatan sumberdaya perusahaan (keuangan, manusia, peralatan dan lain-lain) melalui strategi yang dipilih.³¹

Di dalam dunia persaingan bisnis, kita perlu untuk bagaimana cara mengimplementasikan strategi yang telah di rancang atau disusun dengan tujuan untuk memaksimalkan perusahaan yang kita jalankan. Adapun beberapa petingnya manajemen strategi yang kita rencanakan adalah sebagai berikut :

a. Prestasi Kerja Mudah di Tingkatkan

Apabila kita memahami arah kegiatan organisasi secara baik,kitapun mampu melaksanakan arah tugas demean baik. Setiap pimpinan unit organisasi sudah seharusnya mengetahui gambaran keseluruhan kegiatan oprasional perusahaan,peranandan kontribusi yang di siapkan oleh perusahaan secara jelas, sehingga usaha untuk mencapai prestasi kerja cepat realisasi secara lebih mudah.

b. Penggunaan Informasi akan Semangkin Kokoh

Apabila kita menganalisis manajemen strategi,kita mulai mengedintifikasi faktor-faktor penting yangbisa mengarahkan perusahaan dalam mengatisifasi ataupun mengadaptasi suatu perubahan itu bersifat positif ataupun negatif, dengan cara ini mendorong kita mengetahui betapa pentingnya informasi dan aktual, lengkap, akurat, dan relevan guna mendukung validitas dari keputusan penting perusahaan. Hal in mau

³¹Amirullah, *Manajemen strategi cet ke1*, (jakarta:mitra wacana media, 2015), hlm. 18.

tidak mau akan mendorong kita untuk senantiasa meng *up date* atau memperbaiki bank data kita.

c. Peranan Perusahaan akan Semakin Jelas

Apabila kita menyadari makna strategi,nilai keyakinan,dan sasaran yang di harapkan pucuk pimpinan, akibat aktifitas yang kita perangkan akan semakin jelas.ini akan berpengaruh pada kelangsanaan tugas selanjutnya.

d. Korelasi Aktifitas Fungsi Manajemen Mudah Dicerna

Apabila kita menguasai manajemen strategi dengan baik,ini akan membuka wawasan,akan memahami bagaimana cara memanfaatkan sumberdaya perusahaan secara optimal, akibat kita akan menyadari tugas utama seorang pimpinan pada hakekatnya adalah melaksanakan fungsi manajemen secara keseluruhan, dengan demikian keterkaitan antara fungsi manajemen secara integral akan dapat dihayati dengan benar.³²

3. Evaluasi dan Pengendalian Strategi dalam Persaingan Bisnis di BMT NU Cabang Pasean Pamekasan

Menurut David pada saat menerapkan strategi bisnis sebuah evaluasi mempunyai peran penting karena faktor kunci eksternal dan internal terus mengalami kondisi yang tidak stabil dikarenakan kondisi tersebut akan terus mengikuti perkembangan zaman.³³

³² Iban Sofyan, *Teknik Penyusunan Manajemen Strategi Pemerintah dan Usaha*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2015), hlm. 3-5.

³³Putri Sinta Lestari, "Evaluasi Strategi dalam Menghadapi Persaingan Bisnis",(Skripsi, UII Yogyakarta, Yogyakarta 2019),hlm.,34

Evaluasi dan pengendalian strategi dalam persaingan bisnis di BMT NU Cabang Pasean Pamekasan itu, evaluasinya dilakukan selama 1 bulan 1 kali dan pengendaliannya dilakukan sehari setelah melakukan evaluasi jika ada yang harus ditingkatkan, baik itu dari segi pemasarannya, pelayanannya juga kepuasan nasabah dari produk di BMT NU Cabang pasean itu sendiri.

Dikaji lebih dalam lagi jika dikaitkan dengan teori yang ada BMT NU Cabang Pasean Pamekasan sudah melakukannya sesuai dengan kebutuhannya, karena dalam melakukan evaluasi dan pengendalian strategis tidaklah mudah.

Evaluasi dan pengendalian strategis ini dianggap suatu proses yang rumit dan sensitif, dengan banyaknya kegiatan dalam mengevaluasi strategi dapat menghabiskan biaya yang relative tinggi dan bisa menjadi kontra produktif. Evaluasi dan pengendalian strategis berarti menilai setiap aktivitas agar seluruh kegiatan strategi sesuai dengan yang telah direncanakan. Terdapat beberapa hal-hal penting dalam evaluasi strategi, yaitu:³⁴

- a. Menilai hasil kerja secara keseluruhan dengan melihat serta menganalisis hasil kerja yang telah diterapkan, agar hasil kerja telah sesuai dengan rencana strategi.
- b. Menilai seluruh variabel internal maupun eksternal yang dapat mempengaruhi rencana strategi yang sedang dilaksanakan.
- c. Evaluasi Strategi dijalankan agar nantinya dapat membuat koreksi atas apa yang terjadi dan agar sesuai dengan rencana strategi.

³⁴Ibid