

## BAB IV

### PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

#### A. Profil KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

##### 1. Sejarah

Koperasi dalam bahasa arab yaitu *Baitul Maal wat Tamwil* atau disingkat dengan BMT. BMT dalam islam merupakan konsep lembaga keuangan berbasis syariah sebagai tuntutan tren hijrah yaitu merubah kebiasaan yang lebih islami dalam hal ini Baitul Maal wat Tamwil sebagai lembaga keuangan harus bangkit menuju kepada kesejahteraan perekonomian yang lebih islami.

BMT adalah lembaga keuangan mikro yang kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip bagi hasil, berbentuk badan usaha mikro yang tumbuh atas prakarsa dan modal awal masyarakat setempat. BMT keberadaannya memiliki peranan penting terhadap perekonomian umat islam, berdiri dalam rangka mengangkat derajat, martabat, dan membela kepentingan kaum fakir miskin.<sup>1</sup>

Tahun 2004 awal berdirinya BMT NU berangkat dari keprihatinan pengurus MWC NU Gapura atas kondisi masyarakat Sumemep pada umumnya dan masyarakat Gapura khususnya atas praktek rentenir yang semakin merajalela, mencekik usaha masyarakat sehingga sulit berkembang karena bunga yang dibebankan terlalu besar yaitu sebesar 50% perbulan. Diawal berdirinya BMT NU, para pengurus banyak sekali mengalami hambatan utamanya dalam usaha meyakinkan seluruh pendiri BMT NU, dari 36 anggota hanya 22 orang yang

---

<sup>1</sup> Administrator,"BMT NU Jawa Timur", BMT NU Jawa Timur, diakses dari <https://bmtnujatim.com>, pada tanggal 23 November 2021 pukul 16.15

bersedia membayar simpanan anggota, sehingga hanya terkumpul modal sebesar Rp. 400.000.- (Empat Ratus Ribu Rupiah) waktu itu. Namun dengan tekad kuat dari para pengurus, di akhir tahun 2006 terlihat perkembangan BMT NU yang sangat signifikan. Seiring dengan perkembangan BMT NU yang semakin pesat, pengurus kemudian melengkapi legal formalnya, sehingga pada tanggal 4 Mei 2007 secara resmi BMT NU terdaftar sebagai sebuah koperasi yang diakui oleh pemerintah dengan akte notaris Nomor.10 Badan Hukum: 1884/11/BH/XVI.26/435.133/2007, TDP: 132125200588, dan NPWP: 02559962.4-608.000 dengan nama Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Baitul Maal wat Tamwil Nuansa Umat yang di Singkat BMT NU.<sup>2</sup>

Dengan indentitas BMT NU yang kuat dibuktikan dengan legal formalnya dan keberadaan BMT NU yang ternyata benar-benar sangat membantu masyarakat miskin dalam hal permodalan, maka BMT NU mulai gencar mendirikan cabang di beberapa tempat seperti di Desa Batang-Batang, Saronggi, Dungkek, Bluto, Pragaan, Lenteng, Manding, Ru-Baruh, dan Desa Ponteh.

Di Desa Ponteh, Pendirian BMT berawal dari kegelisahan MWC NU Galis terhadap ekonomi warga NU yang mayoritas kecil, melihat kondisi tersebut, maka MWC NU Galis dengan segera mengadakan rapat plano untuk membahas pendirian BMT. Awal tahun 2015 MWC NU melakukan studi banding ke BMT NU Cabang Pragaan, Bulan Maret MWC NU melakukan studi banding ke BMT NU Pusat, setelah itu MWC NU akhirnya menerima kunjungan balasan dari BMT

---

<sup>2</sup> Administrator, *Sejarah BMT NU Jawa Timur*”, BMT NU Jawa Timur, diakses dari <https://bmtnujatim.com>, pada tanggal 23 November 2021, pukul 20.05

NU Pusat, dan terjadi kesepakatan pendirian sebuah BMT di Desa Ponteh Kecamatan Galis.

MWC NU Galis bersama BMT NU Gapura meyeepakati pendirian BMT NU di Desa Ponteh Kecamatan Galis dengan Nama KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, diresmikan pada tanggal 31 Mei 2015 dan mulai beroperasi pada tanggal 02 Juni 2015 dengan Modal awal sebesar Rp. 25.000.000,- (Dua Puluh Lima Juta Rupiah). KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan berlokasi di Jalan Raya Sumenep-Pamekasan (Sebelah Barat Pasar Keppo) Desa Ponteh Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan Kode Pos 69382.HP. 087850129997.<sup>3</sup>

Melihat sejarah didirikannya Sebuah BMT hingga lahir KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan, Tujuan didirikannya, tidak lain dan tidak bukan adalah membantu masyarakat miskin dalam hal permodalan dan membantu masyarakat menjauhi kekejaman dari para rentenir.

## **2. Visi Misi, Tujuan, Budaya Kerja, Prinsip Kerja dan Motto KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan**

KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan merupakan lembaga keuangan syariah non bank, dimana dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan memiliki visi, misi, prinsip kerja, motto untuk mencapai tujuan lembaga yang diinginkan. Adapun visi, misi,

---

<sup>3</sup>Admin KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

prinsip kerja, dan motto dari KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan adalah sebagai berikut:<sup>4</sup>

**a. Visi KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan**

Terwujudnya KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan yang jujur, amanah, dan professional sehingga anggun dalam layanan, unggul dalam kinerja menuju terbentuknya 100 Kantor Cabang pada tahun 2026 untuk kemandirian dan kesejahteraan anggota

**b. Misi KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan**

- 1) Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama.
- 2) Menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai syariah secara murni dan konsekuensinya sehingga menjadi acuan tata kelola 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 ta'awun baik dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM baik secara perseorangan maupun berbasis jamaah.
- 5) Mewujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat, infaq, shodaqoh, dan wakaf.
- 6) Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, professional, dan memiliki integritas tinggi.

---

<sup>4</sup> Admin KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

- 7) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta management yang sesuai dengan 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 kesejahteraan bersama dengan berbagi keuntungan melalui kegiatan ekonomi yang menaruh perhatian pada nilai-nilai dan kaidah-kaidah muamalah syar'iyah yang memegang teguh keadilan, keterbukaan dan kehati-hatian.

**c. Budaya Kerja**

- 1) Siddiq (Menjaga martabat dan integritas)
- 2) Amanah (Terpercaya dengan penuh tanggung jawab)
- 3) Fathonah (Professional dalam bekerja)
- 4) Tabligh (Bekerja dengan penuh keterbukaan)
- 5) Istiqomah (Konsisten menuju kesuksesan)

**d. Prinsip Kerja**

- 1) Jujur (Mengedepankan kejujuran dan kebenaran dalam bekerja, bersikap, dan bertingkah laku)
- 2) Giat (Mengedepankan tugas dan tanggung jawab diatas kepentingan pribadi serta bekerja sepenuh waktu dan sepenuh hati)
- 3) Ikhlas (Mengedepankan nilai-nilai ibadah kepentingan umat dan tanpa pamrih dalam bekerja dan berjuang)

#### e. Motto

Dengan adanya motto yang dibangun oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dapat memberikan semangat bagi anggota KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan. Adapun motto KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan yaitu: “Menebar Manfaat Berbagi Keuntungan”.

### 3. Struktur Organisasi KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

Struktur organisasi merupakan kerangka kerja organisasi dalam upaya alokasi sumber daya organisasi yang berkenaan dengan pembagian kerja, sumber daya yang dimiliki dan keseluruhan kerja yang bisa dikomunikasikan dan dikomunikasikan.<sup>5</sup>

Di KSPPS terdapat struktur organisasi yang dapat dikatakan memenuhi empat pilar pengorganisasian (*Four Building Blocks of Organizing*) yaitu Pembagian Kerja (*Division of Works*), Pengelompokan Pekerjaan (*Departmentalization*), Penentuan relasi antar bagian dalam organisasi (*Hierarchy*), dan Penentuan mekanisme untuk mengintegrasikan aktifitas antar bagian dalam organisasi (*Coordination*).

Pembagian kerja adalah upaya pembagian keseluruhan wilayah kerja kedalam pekerjaan lebih sederhana dan spesifik.<sup>6</sup>Dalam hal ini KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan sebagai koperasi simpan pinjam memiliki tugas spesifik yaitu Kepala Cabang, Teller, Juru Tabungan, Juru Tagih

---

<sup>5</sup> Machmoed Effendhie, *Modul 1: Pengantar Organisasi*, Organisasi Tata Laksana dan Lembaga Kearsipan, 2016, 28

<sup>6</sup>*Ibid*, 29

Pembiayaan, dan Juru Lasisma. Setelah dispesifikkan, kemudian pekerjaan tersebut dikelompokkan berdasarkan kriteria yang sejenis. Dalam hal ini beberapa pekerjaan tersebut di kelompokkan berdasarkan jenisnya yaitu pekerjaan dibidang tabungan dan pekerjaan dibidang pembiayaan.

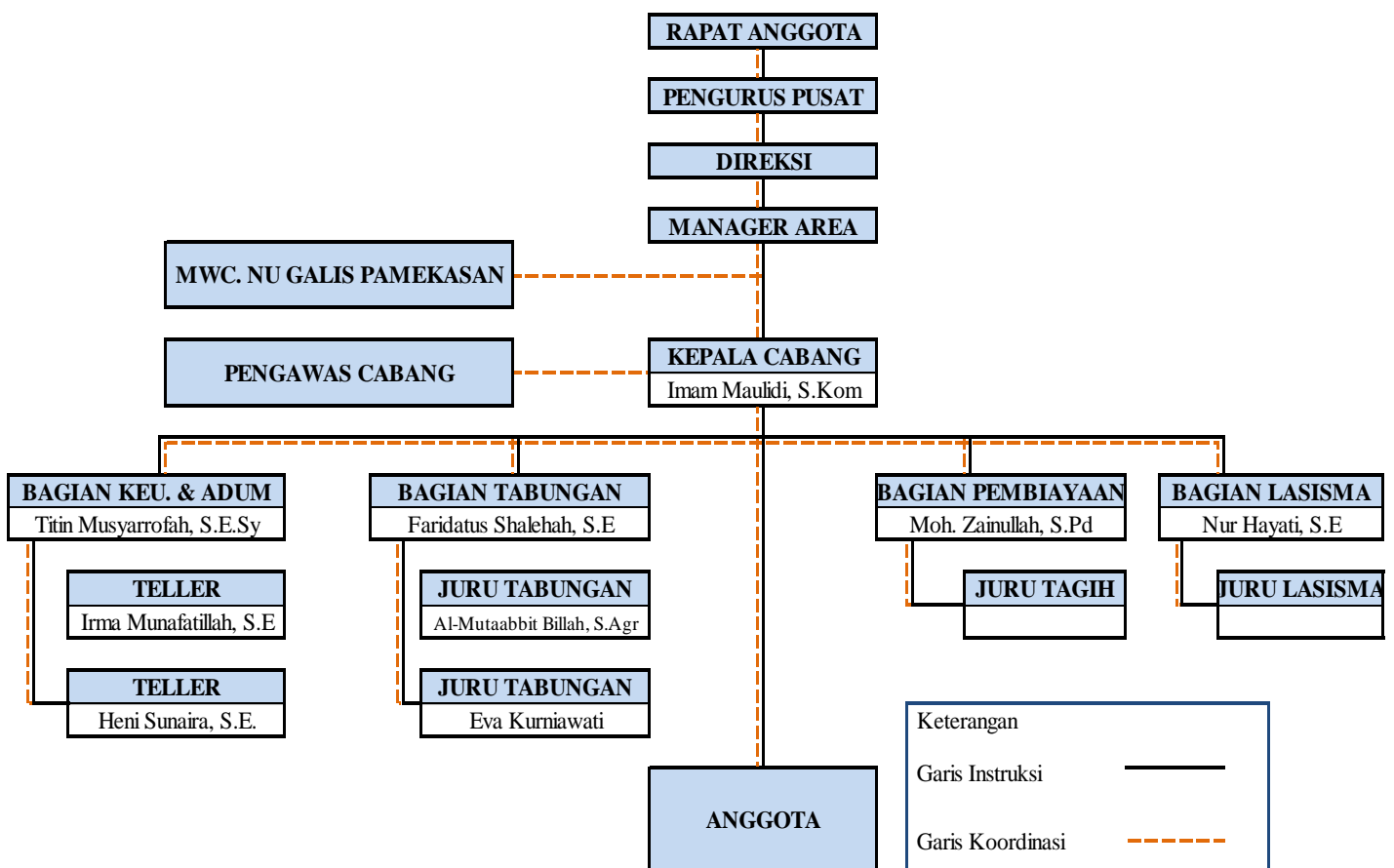
Kemudian dalam pengempokkan berdasarkan jenisnya, dikelompokkan dalam departemen atau penamaan pada bagian tertentu. KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan memiliki penamaan departemen yaitu Bagian Keuangan dan ADUM dan Keuangan, Bagian Tabungan, Bagian Pembiayaan, Bagian Lasisma.

Pilar Terakhir berkenaan dengan Hierarki. Konsep penting dalam Hierarki yaitu *Span of Control* dan *Chain of Command*. *Span of Control* berkenaan jumlah orang atau karyawan yang bertanggung jawab terhadap departemen atau bagian tertentu. Dalam hal ini, Teller bertanggung jawab kepada Bagian Administrasi Umum dan Keuangan, Juru Tabungan bertanggung jawab kepada Bagian tabungan, Juru Tagih Pembiayaan bertanggung jawab kepada bagian Pembiayaan, Juru Lasisma bertanggung jawab kepada bagian Lasisma, dan begitu pula keseluruhan departemen bertanggung jawab kepada Kepala Cabang. Sedangkan *Chain of Command* berkenaan dengan garis perintah pada sebuah organisasi sehingga menjadi pembeda antara hierarki yang paling tinggi dan hierarki yang paling rendah. Dalam hal ini, Rapat anggota menempati hierarki yang paling tinggi yang memiliki kekuasaan tertinggi dalam membuat keputusan koperasi. Sehingga setiap hierarki dibawahnya sampai hierarki paling rendah wajib meyepakati terhadap setiap keputusan yang disepakati dalam rapat anggota. Kepala Cabang sebagai pimpinan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan memiliki

garis perintah terhadap semua departemen. Selain garis perintah Kepala Cabang juga memiliki garis koordinasi secara horizontal kepada Pengawas Cabang dan Dewan Syariah Cabang dan garis koordinasi vertical kepada semua departemen dibawahnya yaitu Bagian Administrasi Umum dan keuangan, Bagian Tabungan, Bagian Pembiayaan, Bagian Lasisma, dan Anggota.

**Gambar 4.1**

**Struktur Organisasi KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan**



Sumber: Admin KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan



#### 4. SOP Produk KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

Terdapat beberapa jenis produk yang ditawarkan oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, diantaranya:<sup>7</sup>

a. Produk Tabungan

- 1) Simpanan Anggota (SIAGA)
- 2) Simpanan Pendidikan Fathonah (SIDIK FATHONAH)
- 3) Simpanan Berjangja Wadi'ah Berhadiah (SAJADAH)
- 4) Simpanan Berjangka *Mudharabah* (SIBERKAH)
- 5) Simpanan Haji dan Umroh (SAHARA)
- 6) Simpanan Lebaran (SABAR)
- 7) Tabungan *Mudharabah* (TABAHAH)
- 8) Tabungan *Ukhrawi* (TARAWI)

b. Produk Pembiayaan

- 1) *Al-Qardul Hasan* (Pembiayaan dengan jasa seikhlasnya)
- 2) *Murabahah* (Jual Beli)
- 3) *Bai' tsamanil Ajil* (Jual Beli)
- 4) *Mudharabah* (Bagi Hasil)
- 5) *Musyarakah* (Penyertaan)
- 6) Rahn/Gadai (Pembiayaan dengan pola gadai)
- 7) LASISMA (Layanan Berbasis Jamaan/Pembiayaan tanpa jaminan)
- 8) Pembiayaan Hidup Sehati

---

<sup>7</sup>Brosur Produk Tabungan Pembiayaan Murni Pola Syariah KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

c. Produk Jasa

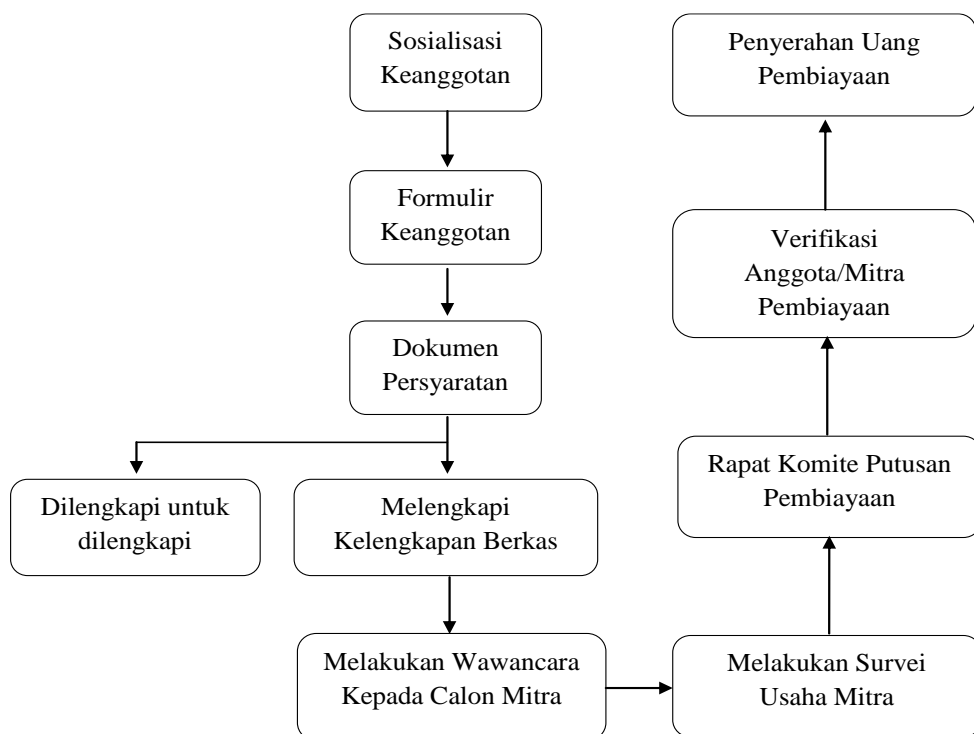
- 1) Transfer/kiriman uang antar bank dalam dan luar negeri
- 2) Pendaftaran haji dan umrah
- 3) Pembayaran tagihan PLN, BPJS, Telephone, Pulsa, Dll.
- 4) Pembayaran biaya pendidikan Perguruan Tinggi

**5. SOP Pelayanan dalam Penerimaan Anggota Baru Pada Produk Pembiayaan Mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan**

Dalam memberikan pembiayaan kepada anggotanya, KSPPS melaksanakan prosedur pembiayaan dengan alur prosesnya sebagai berikut:<sup>8</sup>

**Gambar 4.2**

**Alur Prosedur Pembiayaan Mudharabah**



Sumber: Admin KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

<sup>8</sup>Admin KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

Keterangan:

a. Sosialisasi Keanggotan

Sosialisasi Keanggotan bertujuan agar calon anggota memahami tentang hak dan kewajiban sebagai anggota, dan ketentuan lainnya. Sosialisasi Keanggotan diberikan pada saat calon anggota ingin mendaftar sebagai anggota pembiayaan. Misal bagi masyarakat yang ingin mendapatkan pembiayaan (mitra) maka wajib menjadi anggota dengan memenuhi syarat dan ketentuan sebagai anggota.

b. Formulir Keanggotan

Salah satu syarat menjadi anggota adalah mengisi formulir keanggotan. Karyawan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan memberikan formulir kepada calon anggota pada saat pendaftaran keanggotaan.

c. Dokumen Persyaratan

Setelah mengisi formulir keanggotan, karyawan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan kemudian memberikan dokumen persyaratan yang harus dilengkapi calon anggota, diantaranya:

- 1) Mengisi formulir permohonan anggota pembiayaan
- 2) Fotocopy KTP/Kartu identitas diri
- 3) Uang Rp. 110.000,-

Dokumen persyaratan keanggotaan yang sudah dilengkapi oleh calon anggota kemudian diserahkan kepada bagian administrasi. Dalam hal ini bagian

administrasi kemudian melakukan pengecekan, apabila dokumen sudah lengkap, maka karyawan KSPPS BMT Nuansa Cabang Umat Galis Pamekasan dengan segera memasukan data calon anggota kedalam file data anggota dan kemudian dibuatkan buku tabungan anggota. Namun jika dokumen persyaratan belum lengkap maka akan dikembalikan kepada calon anggota untuk segera dilengkapi.

d. Melakukan wawancara kepada Calon Mitra

Selanjutnya, Bagian Administrasi Umum dan Keuangan akan melakukan wawancara kepada calon mitra terkait alasan kebutuhan modal anggota dan usaha yang akan dijanjikan oleh anggota atau usaha yang dimiliki anggota.

e. Survei Usaha Mitra

Setelah proses wawancara, tahap selanjutnya adalah tahap survei usaha mitra bagi yang sudah memiliki usaha.

f. Rapat Komite Putusan Pembiayaan

Setelah tahap wawancara, selanjutnya akan diadakan Rapat Komite Putusan Pembiayaan terdiri dari Kepala Cabang, Bagian Keuangan dan Administrasi Umum, Bagian Pengelola Pembiayaan. Hasil rapat akan diputuskan apakah pengajuan pembiayaan anggota diterima atau ditolak. Bagian pembiayaan akan mengantarkan surat keputusan kerumah anggota dan anggota akan melihat dan mengetahui hasil keputusannya.

#### g. Verifikasi Anggota/Mitra Pembiayaan

Bagi anggota yang sudah dinyatakan sebagai mitra berdasarkan surat keputusan komite, maka tahap selanjutnya anggota/mitra (Suami dan istri) mendatangi Kantor untuk melakukan verifikasi kemitraannya dengan membawa persyaratan-persyaratan kemitraan, diantaranya:

- 1) Fotocopy KTP Suami dan Istri
- 2) Fotocopy Kartu Keluarga (KK)
- 3) Fotocopy Surat Nikah
- 4) Sertifikat rumah/Fotocopy BPKB/STNK/Cek fisik nomer angka/Nomer mesin

#### h. Penyerahan Uang Pembiayaan

Tahap terakhir adalah penyerahan uang pembiayaan kepada anggota/mitra. Anggota yang sudah dinyatakan sebagai mitra maka berhak mendapatkan modal yang telah diajukan dan disetujui komite rapat KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan.

### **B. Paparan Data**

Dalam penyajiandata ini, peneliti berusaha memaparkan data sesuai fakta yang ada dilapangan. Proses pengumpulan data diperoleh melalui tiga cara yaitu wawancara, observasi, maupun dokumentasi. Hal ini dilakukan untuk menjawab masalah yang diajukan peneliti terkait strategi *market share* produk pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dalam Perspektif Analisa SWOT. Sebagaimana data yang diperoleh dari hasil penelitian, peneliti akan menyajikan untuk menjawab terhadap masalah yang

diangkat. Adapun data dari hasil penelitian meliputi beberapa hal yang akan diuraikan sebagai berikut.

## **1. Strategi *Market share* Produk Pembiayaan Mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan**

Strategi *market share* adalah strategi yang digunakan oleh suatu lembaga keuangan untuk meningkatkan *market share* (pangsa pasar). *Market share* berkenaan dengan kemampuan perusahaan menguasai pasar dan kedudukan/posisi perusahaan di pasar persaingan. Penerapan strategi *market share* penting untuk meningkatkan *core competencies* lembaga keuangan islam sehingga pada akhirnya meningkatkan daya saing.<sup>9</sup>

Adapun data hasil penelitian terkait strategi *market share* produk pembiayaan mudharabah yaitu sebagai berikut:

### **a. *Value Added Brand* Produk Pembiayaan Mudharabah**

*Value added* merupakan nilai tambah dari suatu produk sehingga berbeda dari produk lainnya atau dengan produk lembaga keuangan syariah lainnya. Baik berupa brand produk/tagline produk, edukasi tentang bahaya riba, edukasi tentang prinsip bagi hasil yang dapat menguatkan peranannya.<sup>10</sup> Berkenaan dengan *value added* yang diterapkan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dapat diketahui melalui pernyataan yang dipaparkan oleh bapak Moh. Zainullah, S.Pd selaku pengelola Bagian Pembiayaan yaitu sebagai berikut:

---

<sup>9</sup>Muhammad Andira Barnawa, “Peningkatan MSS (*Market Share Of Sharia*) dalam Menghadapi MEA (*Masyarakat Ekonomi ASEAN*) 2015 Melalui IM (*Islamic Microfinance*) dan IB (*Islamic Banking*) di Indonesia”, Mahasiswa Manajemen FEB UGM 2011, Universitas Gadjah Mada Yogyakarta, 9

<sup>10</sup>*Ibid.*, 10-16

“Kalau pembiayaan sendiri memang ada tagline khusus yaitu “Produk Pembiayaan, Proses Cepat No Riba” dan ini berlaku untuk semua pembiayaan termasuk produk pembiayaan mudharabah. Maksud dari Cepat, BMT dituntut cepat dari proses pendaftaran sampai pencairan. Untuk pencairannya paling cepat 3-4 hari dan paling lambat satu minggu setelah pendaftaran. Dan maksud dari No riba, setiap orang yang akan mendapatkan pembiayaan harus di akad dulu pada waktu pengajuan pembiayaan”.<sup>11</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada responden Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan diatas menjelaskan bahwa untuk produk pembiayaan sendiri memiliki *value added* berupa tagline khusus yaitu “Produk Pembiayaan, Proses Cepat No Riba” Tagline tersebut berlaku juga pada produk pembiayaan mudharabah. Cepat, berarti KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dituntut cepat dalam proses pendaftarannya mulai dari proses pendaftaran sampai ke proses pencairannya. Sedangkan No Riba, berarti semua produk yang ada di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan khususnya produk pembiayaan harus melalui tahapan akad sebelum menjadi anggota/mitra pembiayaan mudharabah.

#### **b. Cakupan Brand Produk Pembiayaan Mudharabah**

Cakupan brand produk pembiayaan mudharabah merupakan persebaran produk pembiayaan mudharabah dalam lingkup wilayah tertentu. Cakupan brand produk pembiayaan dapat dipeluas dengan menggiatkan keunggulan-keunggulan produk pembiayaan mudharabah yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat banyak. Adapun perluasan cakupan brand produk pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dapat diketahui melalui

---

<sup>11</sup>Hasil Wawancara dengan Moh. Zainullah Selaku Pengelola Bagian Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 24Desember 2021

pernyataan yang dipaparkan oleh Bapak Imam Maulidi selaku Kepala Cabang dan Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan diantaranya:<sup>12</sup>

“Produk pembiayaan mudharabah menawarkan fasilitas yang memang sesuai dengan kebutuhan masyarakat saat ini diantaranya: usaha yang dijalankan anggota tidak dibatasi, produk pembiayaan memiliki inovasi tersendiri yang berbeda dengan produk pembiayaan lainnya, Besar angsuran tidak memberatkan anggota, pembagian keuntungan sesuai dengan prinsip syariah islam, modal memadai untuk pembiayaan mudharabah, pencairan pembiayaan mudharabah dilakukan dengan cepat dan mudah, anggota pembiayaan mudharabah bisa menerima pembiayaan lebih dari 500 Juta, Terdapat Bina Usaha Mitra dan Jasa Jemput Setoran”.

Berdasarkan hasil wawancara kepada responden Moh.Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan diatas menjelaskan bahwa untuk Produk pembiayaan mudharabah memiliki 8 keunggulan yang memang sesuai dengan dengan keinginan dan kebutuhan masyarakat banyak.

### **c. Penggunaan Platform Aplikasi BMT NU-Q Untuk Transaksi Anggota Pembiayaan Mudharabah**

Aplikasi BMT NU-Q merupakan fasilitas yang diberikan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan kepada anggota/mitra berupa aplikasi yang keberadaannya memudahkan transaksi anggota. Terkait kemudahan transaksi anggota khususnya dalam pembiayaan mudharabah, dapat diketahui melalui pernyataan yang dipaparkan oleh Bapak Imam Maulidi selaku Kepala Cabang yaitu sebagai berikut:

“Aplikasi BMT NU-Q sebenarnya tidak hanya dapat melihat saldo calon anggota atau anggota yang ada di BMT ini, tapi juga bisa digunakan untuk transaksi misal transaksi antar BMT, bisa top up di Shopeey, dll. Untuk layanan Pembiayaan, anggota bisa melihat saldo, mendaftar, dan

---

<sup>12</sup>Hasil Wawancara dengan Imam Maulidi Selaku Kepala Cabang dan Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 03 Januari 2022



membayar angsuran di BMT NU-Q. Namun untuk layanan pendaftaran jarang orang menggunakannya karena keterbatasan kemampuan anggota menggunakan aplikasi dan resiko untuk BMT jika memberikan pembiayaan tanpa mengetahui orangnya secara langsung, sehingga kami arahkan untuk pendaftaran langsung datang ke kantor.”<sup>13</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada responden Bapak Imam Maulidi selaku Kepala Cabang, menjelaskan bahwa KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan memanfaatkan platform digital yaitu aplikasi BMT NU-Q untuk memudahkan transaksi. Bapak Imam Maulidi menambahkan, dalam Aplikasi BMT NU-Q, anggota hanya bisa melihat saldo dan membayar angsuran dan tidak disarankan untuk melakukan pendaftaran pengajuan anggota melalui Aplikasi BMT NU-Q.

Pernyataan dari Bapak Imam Maulidi juga didukung dengan Brosur yang dimiliki KSPP BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan yang menjelaskan kemudahan bertransaksi menggunakan Aplikasi BMT NU-Q, diantaranya:<sup>14</sup>

- a) Informasi saldo tabungan
- b) Tranfer Uang antar BMT Nuansa Umat dan Antar Bank
- c) Pembayaran tagihan listrik
- d) BPJS
- e) Melakukan registrasi Tabungan dan Permohonan pembiayaan secara online

Berdasarkan brosur diatas, dapat diketahui bahwa dalam layanan pembiayaan, aplikasi BMT NU-Q menawarkan kemudahan yaitu dapat melihat info saldo, melakukan pendaftaran, dan permohonan pengajuan anggota pembiayaan melalui aplikasi BMT NU-Q.

---

<sup>13</sup>Hasil Wawancara dengan Imam Maulidi Selaku Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 22 Desember 2021

<sup>14</sup>Brosur Produk Tabungan Pembiayaan Murni Pola Syariah KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

#### **d. Peran Produk Pembiayaan Mudharabah dalam Ziswak**

Peran produk pembiayaan mudharabah terlihat dari keikutsertaan produk pembiayaan mudharabah dalam pendistribusian ziswak, seperti yang dipaparkan oleh Ibu Titin Musyarrofah selaku Bagian Keuangan dan ADUM, yaitu sebagai berikut:

“Terkait Ziswak, selama ini BMT hanya mendistribusikan dalam bentuk sedekah/Infak kepada anak yatim, dhuafa, Guru di Masjid dan fakir miskin. Untuk pengelolaannya dan berapa nominal yang akan diberikan kami mengikuti kebijakan dari BMT Pusat. Sebesar 7 Juta pernah kami distribusikan kepada anak yatim, dhuafa, Guru di Masjid dan fakir miskin. nominal tersebut secara keseluruhan didapat dari jasa produk-produk termasuk juga jasa dari produk pembiayaan mudharabah. Dalam pendistribusian tersebut, BMT bekerja sama dengan MWC NU setempat dan BMT Pusat.”<sup>15</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada responden IbuTitinMusyarrofah selaku Bagian KeuangandanADUM, menjelaskan bahwa KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan bekerja sama dengan MWC NU Setempat dan BMT NU Pusat melakukan pendistribusian Ziswak berupa santunan anak yatin, santuan ke dhuafa, Masjid, dan Guru Ngaji. Pendistribusian yang dilakukan oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan tidak lain tidak bukan adalah dari adanya peran produk-produk BMT khususnya produk pembiayaan mudharabah yang diperoleh dari adanya jasa pembiayaan yang ada di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan.

---

<sup>15</sup>Hasil Wawancara dengan Titin Musyarrofah Selaku Bagian Keuangan dan ADUM KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 05 Januari 2022

**e. Sinergitas Antar Lembaga Keuangan Syariah dan Lembaga MWC NU**

Sinergitas merupakan hubungan kerja sama antar suatu lembaga untuk menghasilkan tujuan yang lebih baik untuk kemajuan lembaga keuangan syariah. Sinergitas yang terjalin Antar Lembaga Keuangan Syariah dan Lembaga MWC NU dapat diketahui melalui pernyataan yang dipaparkan oleh Bapak Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

“Dengan BMT lain hubungan kami cukup baik, diawal pendirian BMT ini kami mendapatkan sambutan yang baik dari BMT Pragaan untuk melakukan studi banding disana, sehingga kami bersama MWC NU Galis bisa mendirikan BMT ini. Saat ini masih sama, karena kami ingin BMT ini semakin baik kedepannya, dibeberapa kesempatan, kami melakukan studi banding ke BMT lainyang sudah dibilang lebih baik dalam merealisasikan produknya khususnya produk pembiayaan mudharabah, begitupun BMT lain juga melakukan studi banding ke BMT kami. Dibeberapa kesempatan, Kami melakukan studi banding ke KSPPS BMT NU Cabang Gapura, dari sana kami bisa mengetahui bagaimana sistem pemasaran produk pembiayaan mudharabah yang menyebabkan produk pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT NU Cabang Gapura banyak diminati oleh masyarakat”.<sup>16</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Moh.Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, menjelaskan bahwa terdapat Sinergitas KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dengan Kantor Cabang BMT lainnya seperti KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Pragaan, KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Gapura dan sinergitas dengan Lembaga NU. Sinergitas yang dilakukan adalah dengan melakukan studi banding antar BMT.Sinergitas dimaksudkan dengan tujuan untuk memajukan lembaga keuangan syariah yang

---

<sup>16</sup>Hasil Wawancara dengan Moh. Zainullah Selaku Pengelola Bagian Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 24Desember 2021

lebih baik khususnya KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan agar semakin lebih baik kedepannya.

Selain data hasil penelitian terkait strategi *market share* produk pembiayaan mudharabah yang sudah dipaparkan diatas, selanjutnya akan ditunjukkan hasil perhitungan *market share* produk pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan yang dapat diketahui melalui tabel dibawah ini

**Tabel 4.1**

**Jumlah Anggota/Mitra/Nasabah Produk Pembiayaan, *Market Share* Produk Pembiayaan dan Kemampuan Lembaga Keuangan Mengusai Pasar di Kecamatan Galis Tahun 2019-2021**

NO	Nama Lembaga Keuangan	Jumlah Anggota/Mitra/Nasabah Pembiayaan			<i>Market share</i> Produk %			Kemampuan Lembaga Keuangan Mengusai Pasar		
		2019	2020	2021	2019	2020	2021	2019	2020	2021
		1	KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan	28	40	110	0,48%	0,46%	0,95%	0,09%
2	BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Pagendingan, Galis	15	43	120	0,25%	0,50%	1,03%	0,05%	0,14%	0,40%
3	Bank BRI Unit Ponteh	2.402	3.564	5.220	41,4%	41,7%	45,1%	8,06%	11,97%	17,53%

4	Bank Jatim Cabang Pembantu Galis	3.350	4.896	6.120	57,8%	57,3%	52,8%	11,25%	16,44%	20,55%
<b>Total</b>		5.795	8.543	11.570	100%	100%	100%	19,45%	28,68%	38,84%

Sumber: Admin Lembaga Keuangan Kecamatan Galis Pamekasan

Rumus Perhitungan *Market share*:

$$\text{Market Share} = \frac{\text{Permintaan Produk}}{\text{Permintaan Total Produk}} \times 100\%$$

Rumus Perhitungan Pertumbuhan Anggota/Nasabah Produk Pembiayaan:

Diketahui: Jumlah KK di Kecamatan Galis = 29.770 Penduduk<sup>17</sup>

$$\text{Kemampuan Lembaga Keuangan Menguasai pasar} = \frac{\text{Permintaan Produk}}{\text{Jumlah KK di Kec. Galis}} \times 100\%$$

Berdasarkan tabel 4.1, diketahui bahwa *market share* produk pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan berturut-turut dari tahun 2019, 2020, dan 2021 yaitu sebesar 0,48%, 0,46%, 0,95%, *market share* produk pembiayaan mudharabah di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Pagendingan Galis berturut-turut dari tahun 2019, 2020, dan 2021 yaitu sebesar 0,25%, 0,50%, 1,03%, *market share* produk pembiayaan Bank BRI Unit Ponteh berturut-turut dari tahun 2019, 2020, dan 2021 yaitu sebesar 41,4%, 41,7%, 45,1%, dan *market share* produk pembiayaan Bank Jatim Cabang Pembantu Galis berturut-turut dari tahun 2019, 2020, dan 2021 yaitu sebesar 57,8%, 57,3%, 52,8%.\

<sup>17</sup>Badan Pusat Statistik Kabupaten Pamekasan, *Kecamatan Galis dalam Angka 2021*, 15.

Sedangkan kemampuan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan menguasai pasar berturut-turut dari tahun 2019, 2020, dan 2021 yaitu sebesar 0,09%, 0,13%, 0,36%, kemampuan BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Pagendingan Galis menguasai pasar berturut-turut dari tahun 2019, 2020, dan 2021 yaitu sebesar 0,05%, 0,14%, 0,40%, kemampuan Bank BRI Unit Ponteh menguasai pasar berturut-turut dari tahun 2019, 2020, dan 2021 yaitu sebesar 8,06%, 11,97%, 17,53%, dan kemampuan Bank Jatim Cabang Pembantu Galis menguasai pasar berturut-turut dari tahun 2019, 2020, dan 2021 yaitu sebesar 11,25%, 16,44%, 20,55%.

## **2. Strategi *Market share* Produk Pembiayaan Mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dalam Perspektif Analisa SWOT**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan peneliti didapatkan indikator-indikator yang mampu mengidentifikasi penentuan *Strenght* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman) produk pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan yang dijelaskan melalui point-point yaitu sebagai berikut:

### **a. Usaha Anggota Produk Pembiayaan Mudharabah**

Kepemilikan usaha anggota merupakan salah satu syarat menjadi anggota pembiayaan mudharabah. Ketentuan terkait usaha anggotadapat diketahui melalui pernyataan yang dipaparkan oleh Bapak Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan yaitu sebagai berikut:

“Perihal usaha anggota, BMT tidak membatasi. Setiap calon anggota ataupun anggota berhak mendapatkan pembiayaan sesuai kebutuhan mereka dengan melengkapi persyaratan yang sudah ada, BMT siap membantu mereka usaha apapun yang mereka jalani atau miliki, Jadi tidak ada batasan dari BMT terkait usaha anggota. Untuk usaha anggota pembiayaan mudharabah sendiri seperti home industri, pertanian, usaha dagang, dan lain-lain kami siap membantu memfasilitasi modal untuk mereka.<sup>18</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada responden Bapak Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan menjelaskan bahwa KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan tidak membatasi usaha calon anggota atau anggota yang akan mengajukan pembiayaan mudharabah. Bapak Moh. Zainullah menambahkan bahwa KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan siap membantu modal calon anggota atau anggota produk pembiayaan mudharabah dengan ketentuan melengkapi persyaratan yang ada di BMT.

Selanjutnya terkait usaha-usaha anggota/mitra, Usaha-usahapara anggota/mitra pembiayaan mudharabah yang sudah berkembang sampai saat ini tertuang dalam Bank Data Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, yaitu sebagai berikut:

**Tabel 4.2**

**Bank Data Pembiayaan Desa Ponteh Kecamatan Galis Pamekasan s/d Tahun 2021 Berdasarkan Keperluan**

<b>Pekerjaan</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Home Industri	284	765	765	765	765	765	765
Jasa		35	79	84	100	108	110
Kehutanan					1	2	2

<sup>18</sup>Hasil Wawancara dengan Moh. Zainullah Selaku Pengelola Bagian Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 24 Desember 2021

Kelompok Usaha		3	9	15	24	30	30
Lainnya		176	516	637	750	918	988
Perdagangan		379	778	1.149	1.500	1.916	2.630
Perikanan		31	55	57	61	63	63
Perkebunan		1	12	13	15	15	15
Pertambangan					1	2	3
Pertanian		54	228	287	363	449	599
Peternakan		23	67	113	146	186	222
Water – Lainnya		1	49	108	134	145	145
Jumlah	284	1.522	2.661	3.354	3.994	4.745	5.746

Sumber: Admin KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

Berdasarkan tabel 4.2 Bank Data Pembiayaan yang dimiliki KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, dapat diketahui bahwa usaha-usaha anggota banyak dan bervariasi dan jumlah anggota pembiayaan dari tahun ke tahun mengalami peningkatan.

Usaha yang tidak dibatasi diharapkan kepercayaan masyarakat terhadap produk pembiayaan mudharabah meningkat, terkait persepsi adanya kepercayaan masyarakat terhadap KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis pamekasan dapat diketahui melalui pernyataan yang dipaparkan oleh bapak Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

“BMT memiliki anggota pembiayaan yang semakin bertambah tiap tahunnya, hal ini membuktikan kepercayaan masyarakat terhadap BMT khususnya produk pembiayaan semakin meningkat, kebutuhan masyarakat terhadap produk berbasis syariah juga semakin meningkat, hal ini tidak luput dari perkembangan trend hijrah dikalangan masyarakat, apalagi kami juga menawarkan keunggulan dari produk produk pembiayaan selain dari



brand produk yang memang sangat sesuai dengan konsep syariah yaitu No Riba, sehingga substansi produk berbasis syariah akan menjadi kebutuhan masyarakat dan tidak akan tergantikan nantinya. Selain itu melihat jumlah anggota yang semakin meningkat dan mungkin akan bertambah tiap tahunnya, peran teknologi akan sangat membantu memberikan kemudahan bagi kami pihak BMT dan para anggota untuk melakukan transaksi”.<sup>19</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, menjelaskan bahwa saat ini kepercayaan masyarakat terhadap KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan semakin meningkat hal ini karena didukung dari beberapa faktor yang melatarbelakanginya diantaranya: tren hijrah dikalangan masyarakat, brand produk yang sangat sesuai dengan konsep syariah, dll.

#### **b. Kegiatan Promosi Produk Pembiayaan Mudharabah**

Promosi produk merupakan kegiatan memperkenalkan produk baik melalui media cetak maupun media elektronik. Terkait kegiatan promosi yang dilakukan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dapat dilihat melalui pernyataan yang dipaparkan oleh Bapak Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan yaitu sebagai berikut:

“Promosi terkait produk pembiayaan hanya dipromosikan melalui brosur yang di miliki BMT, karena bagi kami untuk produk pembiayaan khususnya produk pembiayaan mudharabah tidak perlu dilakukan promosi atau sosialisasi seperti produk tabungan, bagi masyarakat yang membutuhkan pembiayaan, secara otomatis akan mendatangi BMT untuk pengajuan pembiayaan”.<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup>Hasil Wawancara dengan Moh. Zainullah Selaku Pengelola Bagian Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 24Desember 2021

<sup>20</sup>Hasil Wawancara dengan Moh. Zainullah Selaku Pengelola Bagian Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 24Desember 2021

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, menjelaskan bahwa KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan tidak melakukan promosi untuk produk pembiayaan khususnya produk pembiayaan mudharabah, hal ini dikarenakan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan yakin dengan ada tidaknya promosi masyarakat akan melakukan pengajuan pembiayaan jika membutuhkan modal.

Selain itu, hal-hal yang dijelaskan dalam “Brosur Produk Tabungan Pembiayaan Murni Pola Syariah KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan”, hanya menjelaskan yaitu terkait dengan:<sup>21</sup>

- a) Manfaat produk tabungan dan pembiayaan
- b) Jenis tabungan dan pembiayaan
- c) Persyaratan pembiayaan
- d) Produk jasa
- e) Layanan antar jemput tabungan dan pembiayaan

Pada brosur, secara khusus penjelasan terkait produk pembiayaan mudharabah hanya menjelaskan pengertian secara umum yaitu: “Pembiayaan mudharabah merupakan pembiayaan seluruh modal kerja yang dibutuhkan (Mudharabah) dengan pola bagi hasil berdasarkan kesepakatan. Jangka waktu Maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan, 4 bulanan atau cash tempo”.<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup> Brosur Produk Tabungan Pembiayaan Murni Pola Syariah KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

<sup>22</sup> Brosur Produk Tabungan Pembiayaan Murni Pola Syariah KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

### **c. Jasa Pembiayaan dan Besar Angsuran Anggota Pembiayaan Mudharabah**

Jasa pembiayaan mudharabah merupakan nilai atau nominal uang yang harus dibayarkan oleh calon anggota, seperti yang di paparkan oleh Ibu Titin Musyarrofah selaku Bagian Keuangan dan ADUM, yaitu sebagai berikut

“Jasapembiayaan cenderung mahal bagi anggota sebesar 20 ribu per satu anggota ditambah 110 ribu untuk setoran awalnya. 20 ribu itu sudah termasuk dengan buku tabungannya dan jasa pembiayaan tersebut diberikan setelah ditetapkan sebagai anggota dengan membawa persyaratan-persyaratan lainnya.<sup>23</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada Ibu Titin Musyarrofah selaku Bagian Keuangan dan ADUM, menjelaskan bahwa jasa pembiayaan mudharabah terkesan mahal bagi anggota/mitra yaitu sebesar 20 ribu ditambah 110 ribu bagi calon anggota/mitra pembiayaan mudharabah.

Selanjutnya IbuTitinMusyarrofah menambahkan penjelasan terkait angsuran bagi anggota/mitra pembiayaan mudharabah. Angsuran merupakan kewajiban yang harus dipenuhi oleh anggota/mitra pembiayaan mudharabah, terkait besar kecilnya angsurandapat diketahui melalui pernyataan yang dipaparkan oleh IbuTitinMusyarrofah selaku Bagian KeuangandanADUM, yaitu sebagai berikut:

”Pada saat pengajuan anggota pembiayaan, kami pasti mensosialisasikan tentang produk yang akan dipilih calon anggota baik persyaratan yang harus dilengkapi dan berapa besaran pembiayaan yang akan didapat, dan besar angsuran yang harus disetor. Untuk pembiayaan mudharabah sendiri, besaran setorannya yaitu modal penuh yang diberikan kepada anggota ditambah 20.000 jasa pembiayaan mudharabah diawal pendaftaran. Jadi misal jumlah pembiayaan yang didapat sebesar 1 juta dalam jangka waktu

---

<sup>23</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Titin Musyarrofah selaku Bagian Keuangan dan ADUM KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 05 Januari 2022

3 bulan, maka jumlah setorannya yaitu Rp.1.0000.000,00 +Rp. 20.000 = 1.020.000,00 : 3 bulan = 340.000/bulan”. Jadi kenapa tidak memberatkan karena untuk jasa pembiayaan sudah kami tetapkan diawal yaitu Rp. 20.000 perbulannya”.<sup>24</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada Ibu Titin Musyarrofah selaku Bagian Keuangandan ADUM, menjelaskan bahwa besar angsuran tidak memberatkan anggota hal ini dikarenakan jasa pembiayaan untuk setiap pembiayaan khususnya pembiayaan mudharabah sudah ditetapkan sebesar Rp. 20.000 diawal pendaftaran pengajuan pembiayaan mudharabah.

#### **d. Pembagian Keuntungan Produk Pembiayaan Mudharabah**

Dalam Pembiayaan mudharabah di kenal dengan istilah bagi hasil, seperti yang dipaparkan oleh Bapak Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

“Pembiayaan mudharabah merupakan kerja sama dengan pola bagi hasil sesuai kesepatan antara BMT dengan anggota atau calon anggota, semisal keuntungan yang diperoleh anggota pembiayaan sebesar 1 juta dengan sistem bagi hasil, maka jumlah keuntungan yang didapat masing-masing adalah Rp. 500.000”.<sup>25</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, menjelaskan bahwa pembagian keuntungan di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan berdasarkan prinsip bagi hasil sesuai kesepatan antara kedua belah pihak.

---

<sup>24</sup>Hasil Wawancara dengan Titin Musyarrofah selaku Bagian Keuangandan ADUM KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 05 Januari 2022

<sup>25</sup>Hasil Wawancara dengan Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 24 Desember 2021

#### **e. Kekuatan Modal Pembiayaan Mudharabah**

Modal merupakan suatu nilai yang mendukung kegiatan operasional suatu lembaga khususnya KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan. Terkait kekuatan modal yang di miliki KSPPS BMT Nuansa Umat dapat dilihat dari pernyataan yang di paparkan oleh Bapak Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

“Tabungan merupakan produk dalam rangka penguatan modal BMT, Modal awal BMT ditahun 2016 yaitu sebesar 5 juta dan ditahun 2021 yaitu sebesar 25 M, tentunya dari modal yang dimiliki BMT tentunya sangat memadai untuk kegiatan pembiayaan”.<sup>26</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, menjelaskan bahwa modal yang dimiliki oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan sangat memadai. Progres modal yang dimiliki juga sangat terlihat yaitu di tahun 2016 diawal berdirinya sebesar 5 Juta dan ditahun 2021 modal yang diimili sebesar 25 M. Hal ini menunjukkan bahwa modal tersebut sangat mendukung untuk kegiatan pembiayaan khususnya pembiayaan mudharabah.

#### **f. Pencairan Pembiayaan Mudharabah**

Pencairan pembiayaan mudharabah merupakan tahap terakhir setelah calon anggota melalui tahap administrasi dan verifikasi dari KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, terkait proses pencairan pembiayaan mudharabah dapat diketahui dari pernyataan yang dipaparkan oleh Bapak Moh. Zainulah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

---

<sup>26</sup>Hasil Wawancara dengan Moh. Zainullah Selaku Pengelola Bagian Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 24Desember 2021

“Maksud dari Cepat, BMT dituntut cepat dari proses pendaftaran sampai pencairan. Untuk pencairannya paling cepat 3-4 hari dan paling lambat satu minggu setelah pendaftaran. Produk Cepat merupakan brand produk yang dimiliki produk pembiayaan. Untuk kemudahannya, BMT memudahkan calon anggota atau anggota dalam proses pengajuan anggota pembiayaan, dimana mereka hanya perlu datang ke BMT, mengisi formulir, melengkapi persyaratan menjadi anggota pembiayaan mudharabah, dan kami juga memudahkan anggota mendaftar pengajuan anggota pembiayaan menggunakan aplikasi BMT NU-Q. Sehingga dengan kemudahan pengajuan anggota pembiayaan mempermudah pencairan pembiayaan kepada anggota”.<sup>27</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Moh. Zainullah selaku pengelola Bagian Pembiayaan, menjelaskan bahwa pencairan pembiayaan mudharabah dilakukan dengan cepat dan Mudah. Proses Cepat dapat dilihat dari jangka waktu pencairannya yaitu paling cepat 3-4 hari dari proses pengajuan atau pendaftaran anggota pembiayaan dan paling lambat 1 minggu dari proses pengajuan. Sedangkan kemudahannya, dilihat dari proses pengajuan menjadi anggota pembiayaan diantaranya: Mendatangi BMT, Mengisi formulir pengajuan, Melengkapi persyaratan pengajuan.

#### **g. Besarnya Pencairan Uang yang Didapatkan Anggota Pembiayaan Mudharabah**

Besarnya pencairan uang diputuskan berdasarkan rapat komite KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dan berdasarkan pada kebutuhan anggota/mitra dengan nominal sedikit maupun nominal banyak sekalipun, seperti yang dipaparkan oleh Bapak Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

“Di BMT sendiri bisa menerima pencairan lebih dari 500 juta, bahkan lebih dari itu juga bisa 1 Milyar atau bahkan 5 Milyar, kami siap

---

<sup>27</sup>Hasil Wawancara dengan Moh. Zainullah Selaku Pengelola Bagian Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 24Desember 2021

membantu meringankan kebutuhan modal mitra sehingga kami harus melihat karakteristik dari calon mitra agar orang yang diberikan pembiayaan memang orang yang benar-benar tepat, karena yang BMT pikirkan adalah resiko yang akan terjadi pada BMT ataupun orang yang bersangkutan, karena jika uang terhenti /mandek disatu orang, kerugian BMT dan permasalahan ke orang yang bersangkutan akan berkepanjangan, bisa-bisa BMT harus terpaksa melalui jalur hukum untuk mengatasinya jika tidak bisa diatasi secara kekeluargaan”.<sup>28</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, menjelaskan bahwa KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pameksan siap membantu meringankan kebutuhan modal mitra pembiayaan mudharabah berapapun jumlahnya, atau bahkan lebih dari 500 juta.

#### **h. Fasilitas Bina Usaha Mitra dan Jasa Jemput Setoran Pembiayaan Mudharabah**

Setelah KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pameksan memberikan pencairan pembiayaan kepada anggota, maka pelayanan yang diberikan selanjutnya adalah Bina Usaha mitra dan jasa jemput setoran, seperti yang dipaparkan oleh Bapak Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

“Istilah untuk nasabah pembiayaan disebut mitra, sehingga di BMT ada Bina Usaha Mitra yang dilakukan oleh Kepala Cabang atau bagian pembiayaan kepada mitra pembiayaan mudharabah. Bina usaha mitra biasanya dilakukan pada mitra dengan jumlah pencairan yang cukup besar, BMT mengunjungi mitra setiap 1 bulan atau 2 bulan terkait progres usahanya, selanjutnya mitra juga di datangi oleh BMT pusat terkait perkembangannya, ada kendala atau tidak, siapa tahu BMT bisa membantu pemasaran usahanya. Selain itu untuk pembiayaan sendiri terdapat jasa jemput setoran untuk anggota yang tidak bisa datang langsung ke BMT”.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup>Hasil Wawancara dengan Moh. Zainullah Selaku Pengelola Bagian Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pameksan, 24Desember 2021

<sup>29</sup>Hasil Wawancara dengan Moh. Zainullah Selaku Pengelola Bagian Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pameksan, 24Desember 2021

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, menjelaskan bahwa KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan memberikan pelayanan kepada anggota/mitra pembiayaan mudharabah berupa jasa Bina Usaha Mitra dan jasa jemput setoran, Bina Usaha Mitra diwujudkan dalam bentuk mengunjungi usaha mitra dan menanyakan perkembangan, progres usaha, dan kendala dari usaha mitra tersebut. Selain itu, KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan juga memberikan jasa jemput setoran untuk anggota yang tidak bisa datang ke KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan.

Wawancara diatas didukung dengan data hasil observasi. Observasi dilakukan pada kegiatan Bina usaha mitra yang dilakukan Bapak Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan terhadap usaha anggota/mitra.



Gambar 4.3 Observasi Bina Usaha Mitra Terhadap Usaha Cemilan Mitra

Berdasarkan data hasil observasi terhadap kegiatan Bina Usaha Mitra, Bina Usaha Mitra yang dilakukan oleh Bapak Zainullah untuk kedua kalinya pada anggota/mitra terkait kendala apa yang dihadapi oleh anggota/mitra pada saat pemasaran produk usahanya. Ibu Ani yang menjual cemilan olahan rumahan



menjelaskan bahwa tidak ada kendala yang serius dalam pemasaran produknya. Di awal pertama membuka tokonya masih sedikit orang yang mengunjungi dan membeli produk Ibu Anis. Namun semakin hari sampai 2 bulan terakhir ini alhamdulillah sedikitnya banyaknya pasti ada pembeli dan kadang terjual sekitar 30 bungkus cemilan dalam 1 hari.

Kemudian Bapak Zainullah menambahkan penjelasan terkait keikutsertaan KSPPS BMT NU Jawa Timur dalam Bina Usaha Mitra seperti yang dipaparkan oleh Bapak Moh. Zainullah yaitu sebagai berikut:

“Setelah anggota mendapatkan pembiayaan atau pencairan dari BMT, setelah 1 bulan pihak BMT memberikan bina usaha mitra terhadap usaha milik anggota. Kami melakukannya 1 bulan sekali atau 2 bulan sekali. Pelaksanaan Bina Usaha Mitra tidak hanya dilakukan oleh BMT Galis sebagai lembaga yang memberikan pembiayaan pada masyarakat disekitar BMT, akan tetapi juga dilakukan oleh KSPPS BMT NU Jawa Timur, KSPPS BMT NU Jawa Timur melakukan bina usaha mitra kembali terhadap usaha milik anggota yang sebelumnya sudah dilakukan bina usaha oleh Kami Pihak BMT”.<sup>30</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, menjelaskan bahwa masih ada campur tangan BMT Pusat dalam Bina Usaha Mitra, hal ini dapat dilihat dari adanya peninjauan kembali terhadap usaha yang sebelumnya sudah dilakukan bina usaha mitra oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan.

Selanjutnya Bapak Moh. Zainullah menjelaskan terkait pelaporan keuntungan dalam bina usaha mitra, yaitu sebagai berikut:

---

<sup>30</sup>Hasil Wawancara dengan Moh. Zainullah Selaku Pengelola Bagian Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 24Desember 2021

“Terkadang kami mendapatkan pertanyaan terkait produk pembiayaan, lalu kami menjelaskan apa itu pembiayaan mudharabah dan bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan, hanya saja ketika dijelaskan bahwa untuk pembiayaan mudharabah anggota harus melaporkan keuntungan yang diperoleh dari usaha yang mereka jalani, paling tidak 1 bulan sekali, mereka mengatakan hal itu terlalu ribet bagi anggota untuk melakukan pencatatan tersebut”.<sup>31</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Moh.Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, menjelaskan bahwa masyarakat masih merasa ribet dengan adanya pelaporan yang harus dilakukan oleh anggota pembiayaan mudharabah yang mendapat pembiayaan mudharabah tersebut.

Selanjutnya Bapak Imam Maulidi juga menambahkan terkait dua posisi kerja di bagian pembiayaan yang dirangkap satu orang, seperti yang dipaparkan oleh Bapak Imam Maulidi selaku Kepala Cabang yaitu sebagai berikut:

“Di BMT kami masih kekurangan karyawan khususnya juru tagih pembiayaan dan juru lasisma. Saat ini Bagian Pengelola Pembiayaan dan juru tagih pembiayaan dirangkap oleh satu orang, dan Bagian Lasisma dan Juru Lasisma dirangkap oleh satu orang ”.<sup>32</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Imam Maulidi selaku Kepala Cabang, menjelaskan bahwa terdapat dua posisi kerja yang dirangkap satu orang yaitu pada posisi bagian pengelola pembiayaan dan juru tagih bagian pembiayaan.

#### **i. Brand/Tagline Produk Pembiayaan Mudharabah**

Brand produk merupakan value added dapat menjadi kekuatan dalam menarik simpati masyarakat terhadap produk. Di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, keberadaan brand/tagline produk dapat diketahui

---

<sup>31</sup>Hasil Wawancara dengan Moh. Zainullah Selaku Pengelola Bagian Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 24 Desember 2021

<sup>32</sup>Hasil Wawancara dengan Bapak Imam Maulidi selaku kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 22 Desember 2021

daripernyataan yang dipaparkan oleh Bapak Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan yaitu sebagai berikut:

“Kalau pembiayaan sendiri memang ada tagline khusus yaitu “Produk Pembiayaan, Proses Cepat No Riba” dan termasuk juga pembiayaan mudharabah. Maksud dari Cepat, BMT dituntut cepat dari proses pendaftaran sampai pencairan. Untuk pencairannya paling cepat 3-4 hari dan paling lambat satu minggu setelah pendaftaran. Dan maksud dari No riba, setiap orang yang akanmendapatkan pembiayaanharus di akad dulu pada waktu pengajuan pembiayaan”.<sup>33</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, menjelaskan bahwa dalam produk pembiayaan mudharabah memiliki brand/tagline produk pembiayaan yaitu “Produk Pembiayaan, Proses Cepat, No Riba”.

#### **j. Penggunaan Aplikasi BMT NU-Q Bagi Anggota Pembiayaan Mudharabah**

Aplikasi BMT NU-Q diharapkan bisa memberikan kemudahan bertransaksi, di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan kemudahan aplikasi tersebut dapat diketahui dari pernyataan yang di paparkan oleh Bapak Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

“BMT NU-Q sebenarnya tidak hanya dapat melihat saldo calon anggota atau anggota yang ada di BMT ini, tapi juga bisa digunakan untuk transaksi misal transaksi antar BMT, bisa top up di Shopeey, dll. Untuk layanan Pembiayaan, anggota bisa melihat saldo, mendaftar, dan membayar angsuran di BMT NU-Q”.<sup>34</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, menjelaskan bahwa aplikasi BMT NU-Q

---

<sup>33</sup>Hasil Wawancara dengan Moh. Zainullah Selaku Pengelola Bagian Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 24Desember 2021

<sup>34</sup>Hasil Wawancara dengan Moh. Zainullah Selaku Pengelola Bagian Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 24Desember 2021

menawarkan kemudahan bertransaksi setiap anggota khususnya anggota pembiayaan mudharabah seperti melihat saldo dan menyetorkan angsuran. kemudahan ini juga tercantum dalam brosur KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan yang menjelaskan bahwa aplikasi BMT NU-Q menawarkan kemudahan anggota melihat informasi saldo dan Melakukan registrasi tabungan dan permohonan pembiayaan secara online.

Kemudian Bapak Moh. Zainullah menambahkan terkait jumlah pengguna Aplikasi BMT NU-Q, seperti yang dipaparkan oleh Bapak Bapak Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

“Mungkin karena aplikasi BMT NU-Q masih terbilang baru sehingga jumlah pengguna aplikasih masih sedikit. Apalagi anggota kami berasal dari kalangan menengah kebawah atau dari desa sehingga mayoritas masyarakat minim pengetahuan tentang penggunaan teknologi khususnya aplikasi BMT NU-Q”.<sup>35</sup>

Berdasarkan wawancara kepada Bapak Bapak Moh.Zainullah selaku pengelola bagian pembiayaan, menjelaskan bahwa pengguna aplikasi BMT NU-Q masih sedikit, hal ini dikarenakan masyarakat masih minim pengetahuan tentang penggunaan aplikasi BMT NU-Q.

#### **k. Daya Saing Produk Pembiayaan Mudharabah**

Daya saing dapat menjadi ancaman bagi KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan jika tidak diatasi dengan baik. Daya saing Produk pembiayaan produk pembiayaan mudharabah dengan produk pembiyaan lembaga keuangan lainnya dapat dilihat pada tabel 4.3 dibawah ini.

---

<sup>35</sup>Hasil Wawancara dengan Moh. Zainullah Selaku Pengelola Bagian Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 24Desember 2021

**Tabel 4.3**  
**Jumlah Anggota/Mitra/Nasabah Produk Pembiayaan, *Market Share* Produk**  
**Pembiayaan dan Kemampuan Lembaga Keuangan Menguasai Pasar di**  
**Kecamatan Galis Tahun 2019-2021**

NO	Nama Lembaga Keuangan	Jumlah Anggota/Mitra/Nasabah Pembiayaan			<i>Market share</i> Produk %			Kemampuan lembaga Keuangan menguasai Pasar		
		2019	2020	2021	2019	2020	2021	2019	2020	2021
		1	KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan	28	40	110	0,48%	0,46%	0,95%	0,09%
2	BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Pagendingan, Galis	15	43	120	0,25%	0,50%	1,03%	0,05%	0,14%	0,40%
3	Bank BRI Unit Ponteh	2.402	3.564	5.220	41,4%	41,7%	45,1%	8,06%	11,97%	17,53%
4	Bank Jatim Cabang Pembantu Galis	3.350	4.896	6.120	57,8%	57,3%	52,8%	11,25%	16,44%	20,55%
<b>Total</b>		5.795	8.543	11.570	100%	100%	100%	19,45%	28,68%	38,84%

Sumber: Admin Lembaga Keuangan Kecamatan Galis Pamekasan

Berdasarkan tabel 4.3 Jumlah Anggota/Mitra/Nasabah dan *Market share* Produk Pembiayaan di Lembaga Keuangan di Kecamatan Galis Tahun 2019-2021, dapat diketahui bahwa daya saing produk pembiayaan mudharabah masih lemah dibandingkan dengan produk pembiayaan lembaga keuangan lainnya. Hal

ini dapat dilihat dari *market share* produk pembiayaan mudharabah yang menunjukkan persentase *market share* yang paling rendah diantara persentase *market share* produk pembiayaan lembaga keuangan lainnya.

Di tahun 2021 *market share* KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan sebesar 0,95%, *market share* BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Pagendingan Galis sebesar 1,03%, *market share* Bank BRI Unit Ponteh sebesar 45,1%, dan *market share* Bank Jatim Cabang Pembantu Galis sebesar 52,8%. Sedangkan kemampuan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan menguasai pasar sebesar 0,36%, kemampuan BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Pagendingan Galis menguasai pasar sebesar 0,40%, kemampuan Bank BRI Unit Ponteh sebesar 17,53%, dan kemampuan Bank Jatim Cabang Pembantu Galis menguasai pasar sebesar 20,55%.

Daya saing terjadi salah satunya karena faktor adanya pesaing, seperti yang dipaparkan oleh Imam Maulidi selaku Kepala Cabang, yaitu sebagai berikut:

“Tentunya yang menjadi hambatan BMT, pertama adalah banyaknya pesaing. Pesaing disini bukan berarti musuh akan tetapi motivasi bagi BMT untuk semakin lebih baik kedepannya. Kami tidak berharap lebih, bisa melebihi lembaga konvensional dimana saat ini ketertarikan masyarakat masih banyak berfokus di lembaga konvensional, kami tetap optimis dengan mengedepankan kesejahteraan masyarakat, nantinya BMT bisa menjadi lembaga yang keberadaannya benar-benar dibutuhkan oleh masyarakat. Dengan mengedepankan kesejahteraan, Target kami jelas yaitu mereka yang merupakan masyarakat menengah kebawah yang sangat membutuhkan pembiayaan”.<sup>36</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Imam Maulidi selaku Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, menjelaskan bahwa hambatan yang dihadapi KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis

---

<sup>36</sup>Hasil Wawancara dengan Imam Maulidi selaku Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 22 Desember 2021

Pamekasan adalah banyaknya pesaing. Banyaknya pesaing bukan berarti menjadi ajang untuk saling bersaing, akan tetapi keberadaan pesaing haruslah menjadi motivasi untuk lebih KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis pamekasan harus lebih baik dari sebelumnya.

Daya saing juga mempengaruhi cakupan produk pembiayaan mudharabah saat ini. Terkait cakupan produk pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, dapat diketahui dari pernyataan yang dipaparkan oleh Bapak Imam Maulidi selaku Kepala Cabang, yaitu sebagai berikut:

“Produk pembiayaan mudharabah memang kurang diminati oleh masyarakat luas, alasannya mungkin karena masyarakat tidak mengetahui adanya produk pembiayaan mudharabah atau sudah tahu tapi tidak berminat di BMT. Jadi, untuk produk ini, anggotanya mayoritas berasal dari masyarakat Desa Ponteh”.<sup>37</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Imam Maulidi selaku Kepala Cabang, menjelaskan bahwa anggota produk pembiayaan mudharabah mayoritas hanya dalam lingkup masyarakat Desa Ponteh, sedangkan minat Masyarakat diluar Desa Ponteh terhadap produk pembiayaan mudharabah sangat minim dikarenakan karena ketidaktahuan masyarakat terhadap produk pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan atau karena minimnya informasi terkait produk-produk tersebut.

Selain itu, adanya daya saing sedikit banyaknya berdampak besar bagi KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan. Seperti yang dipaparkan oleh Bapak Imam Maulidi selaku Kepala Cabang, yaitu sebagai berikut:

---

<sup>37</sup>Hasil Wawancara dengan Bapak Imam Maulidi selaku kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 22 Desember 2021

“Kita tidak bisa menuntut anggota untuk selalu loyal terhadap produk BMT, kadang anggota hanya sekali melakukan pembiayaan dengan akad mudharabah setelah itu berganti dengan pembiayaan akad lain atau bahkan tidak sama sekali”.<sup>38</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Iman Maulidi selaku Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, menjelaskan bahwa kebutuhan dan keinginan anggota maupun calon anggota akan berubah setiap saat sesuai kebutuhan.

Bapak Imam Maulidi juga menambahkan terkait dengan strategi, substansi produk lembaga keuangan lain, minat masyarakat, konsep syariah yang masih belum maksimal dalam kehidupan masyarakat, ketidakjujuran anggota, dan aplikasi BMT NU-Q yang kurang diminati oleh anggota, seperti yang dipaparkan oleh Bapak Imam Maulidi selaku Kepala Cabang, yaitu sebagai berikut:

“Kami hanya menawarkan produk yang memang ada di BMT dan di lembaga keuangan lainnya juga menawarkan produk yang hampir sama, antara produk pembiayaan mudharabah di BMT, Pegadaian dengan produk Gadai/Rahn, dan lembaga lainnya dengan produk pembiayaan yang dimiliki, dan tidak menutup kemungkinan terdapat produk substansi baru dari lembaga keuangan lain, sehingga masyarakat lebih tertarik terhadap produk yang lembaga lain miliki. Di brosur BMT juga dijelaskan semua jenis produk meskipun tidak secara detail, dan terkait konsep syariah, produk-produk di BMT sudah mencerminkan konsep syariah, tinggal bagaimana masyarakat secara sadar bahwa masyarakat sangat perlu beralih pada pembiayaan berbasis syariah. Kami juga menawarkan kemudahan bertransaksi untuk semua produk di BMT menggunakan aplikasi BMT NU-Q, hanya saja aplikasi tersebut kurang diminati oleh anggota”.<sup>39</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Imam Maulidi, menjelaskan bahwa *market share* produk pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat memiliki hambatan yaitu adanya substansi produk baru yang ditawarkan

---

<sup>38</sup>Hasil Wawancara dengan Imam Maulidi selaku Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 22Desember 2021

<sup>39</sup>Hasil Wawancara dengan Imam Maulidi selaku Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 22Desember 2021



lembaga keuangan lain, masyarakat minim informasi terhadap produk pembiayaan, masyarakat masih belum mengaplikasikan konsep syariah dalam kehidupan mereka secara maksimal, ketertarikan terhadap pembiayaan masih berfokus pada lembaga lain, dan masyarakat yang kurang *welcome* dengan aplikasi BMT NU-Q.

Selanjutnya, Bapak Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan juga menambahkan adanya ketidakjujuran anggota dan memperkuat pernyataan dari Bapak Imam Maulidi tentang ketidakjujuran anggota, yaitu sebagai berikut:<sup>40</sup>

“Ini yang menjadi kekhawatiran kami, ketika kami memberikan pembiayaan kepada anggota, terkadang ada anggota yang tidak jujur terhadap keuntungan yang mereka peroleh dari hasil usaha mereka, yang biasanya keuntungan yang mereka peroleh 1 juta hanya dilaporkan 500 ribu”.<sup>41</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan, menjelaskan bahwa terdapat anggota yang tidak jujur dalam perolehan keuntungan hasil usaha, sehingga *feedback* dari pembiayaan yang diberikan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan kepada anggota tidak maksimal.

---

<sup>40</sup>Hasil Wawancara dengan Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 24 Desember 2021

<sup>41</sup>Hasil Wawancara dengan Moh. Zainullah selaku Pengelola Bagian Pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, 24 Desember 2021

### C. Temuan Penelitian

#### 1. Strategi *Market share* Produk Pembiayaan Mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

Dari hasil paparan diatas, maka peneliti merumuskan temuan-temuan strategi *market share* produk pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, antara lain sebagai berikut:

- a. Strategi *market share* produk pembiayaan mudharabah yang diterapkan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan diantaranya menerapkan *marketing strategis*, melakukan kerjasama dalam pendistribusian Ziswak, dan sinergitas antar lembaga keuangan syariah dan lembaga MWC NU
- b. Dalam penerapan *marketing strategis*, KSPPS menambahkan *value added* pada produk pembiayaan mudharabah berupa tagline produk “Produk Pembiayaan, Proses Cepat No Riba” sebagai nilai tambah produk pembiayaan mudharabah dengan tujuan untuk menarik simpati masyarakat dan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap produk pembiayaan umumnya dan produk pembiayaan mudharabahkhususnya.
- c. Dalam penerapan *marketing strategis*, KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan memperluas cakupan brand produk pembiayaan mudharabah atas asas kesejahteraan dengan cara menggiatkan keunggulan-keunggulan brand produk pembiayaan umumnya dan produk pembiayaan mudharabahkhususnya.

- d. Dalam penerapan *marketing strategis*, KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan memanfaatkan platform BMT NU-Q untuk memudahkan transaksi khususnya penggunaan aplikasi BMT NU-Q bagi anggota/mitra pembiayaan mudharabah.
- e. KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan bekerja sama dengan MWC NU Galis dan KSPPS BMT NU Jawa Timur melakukan kegiatan pendistribusian Ziswak berupa santunan anak yatim, santunan ke dhuafa, masjid, dan Guru Ngaji. Dana yang disalurkan berasal dari hasil atau jasa pembiayaan mudharabah.
- f. KSPPS BMT NU Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan melakukan Sinergitas Antar antar lembaga BMT melalui studi banding untuk memperoleh wawasan tentang bagaimana keberhasilan pemasaran produk pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Gapura.
- g. Daya saing produk pembiayaan mudharabah masih lemah dibandingkan dengan produk pembiayaan lembaga keuangan lainnya. Hal ini dapat dilihat dari *market share* produk pembiayaan mudharabah yang menunjukkan persentase *market share* yang paling rendah di antara persentase *market share* produk pembiayaan lembaga keuangan lainnya. Di tahun 2021 *market share* KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan sebesar 0,95%, *market share* BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Pagendingan Galis sebesar 1,03%, *market share* Bank BRI Unit Ponteh sebesar 45,1%, dan *market share* Bank Jatim Cabang Pembantu Galis sebesar 52,8%.

## **2. Strategi *Market share* Produk Pembiayaan Mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dalam Perspektif Analisa SWOT**

Dari hasil paparan diatas, maka peneliti merumuskan temuan-temuan strategi *market share* produk pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dalam perspektif analisa SWOT, antara lain sebagai berikut:

- a. Kekuatan produk pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, antara lain:
  - 1) Usaha yang dijalankan anggota tidak dibatasi
  - 2) Besar angsuran tidak memberatkan anggota
  - 3) Pembagian keuntungan sesuai dengan prinsip syariah islam
  - 4) Modal memadai untuk pembiayaan mudharabah
  - 5) Pencairan pembiayaan dilakukan dengan cepat dan mudah
  - 6) Anggota pembiayaan mudharabah bisa menerima pembiayaan lebih dari 500 juta
  - 7) Terdapat Bina Usaha Mitra dan jasa jemput setoran
  - 8) Terdapat brand/tagline produk pembiayaan mudharabah
  - 9) Aplikasi BMT NU-Q memudahkan mitra pembiayaan mudharabah melihat saldo dan menyetor angsurannya
- b. Kelemahan produk pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, antara lain:
  - 1) Produk pembiayaan mudharabah kurang diminati masyarakat
  - 2) Kurangnya promosi tentang produk pembiayaan mudharabah

- 3) Penjelasan terkait produk pembiayaan mudharabah kurang mendetail pada brosur
  - 4) Lemahnya daya saing produk pembiayaan mudharabah dengan produk pembiayaan lembaga lainnya
  - 5) Anggota Produk pembiayaan mudharabah mayoritas hanya dalam lingkup masyarakat Desa Ponteh
  - 6) Produk pembiayaan Mudharabah masih terkesan ribet bagi calon anggota maupun calon anggota
  - 7) Anggota/mitra masih sedikit yang menggunakan aplikasi BMT NU-Q
  - 8) Wilayah kerja yang kurang efektif dalam kegiatan pembiayaan
  - 9) Jasa produk pembiayaan mudharabah mahal
  - 10) Masih ada campur tangan BMT Pusat dalam bina usaha mitra
- c. Peluang produk pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, antara lain:
- 1) Pertumbuhan usaha masyarakat yang terus meningkat
  - 2) Kebutuhan calon anggota maupun anggota akan modal usaha mereka
  - 3) Terbukanya kepercayaan masyarakat terhadap produk pembiayaan mudharabah
  - 4) Kebutuhan masyarakat terhadap konsep syariah yang semakin meningkat
  - 5) Brand produk pembiayaan mudharabah yang semakin dikenal oleh masyarakat
  - 6) Adanya aplikasi BMT NU-Q sebagai teknologi baru

- 7) Pertumbuhan tren hijrah dikalangan masyarakat
  - 8) Anggota tidak pernah telat membayar angsuran
  - 9) Adanya hubungan yang baik antara BMT dengan anggota
  - 10) Penolakan substansi produk pembiayaan mudharabah
- d. Ancaman *market share* produk pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT

Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, antara lain:

- 1) Banyaknya pesaing
- 2) Perubahan kebutuhan dan keinginan calon anggota maupun anggota
- 3) Pengenalan produk substansi baru
- 4) Informasi produk pembiayaan mudharabah yang diperoleh masyarakat sangat minim
- 5) Strategi *market share* produk lembaga keuangan lain yang semakin baik
- 6) Pengaplikasian konsep syariah dalam kehidupan masyarakat kurang maksimal
- 7) Terdapat anggota yang tidak jujur dalam perolehan keuntungan hasil usaha
- 8) Masyarakat masih tertarik dengan produk pembiayaan di lembaga konvensional
- 9) Masyarakat kurang welcome dengan aplikasi BMT NU-Q sebagai aplikasi yang menawarkan kemudahan
- 10) Produk Halal No Riba tentang kurang mendapat perhatian dari masyarakat

- e. Adanya kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman produk pembiayaan mudharabah, KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan perlu melakukan pengevaluasian strategi dengan menggunakan instrumen analisis strategi yaitu analisis SWOT guna menentukan strategi *market share* produk pembiayaan mudharabah yang tepat melalui mekanisme Strategi SWOT diantaranya: matriks Faktor Internal (IFAS) dan Faktor Eksternal (EFAS), Diagram Analisis SWOT, dan Tabel Matriks SWOT

#### **D. Pembahasan**

##### **1. Strategi *Market share* Produk Pembiayaan Mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan**

*Market share* berkenaan dengan kemampuan perusahaan menguasai pasar dan kedudukan/posisi perusahaan di pasar persaingan. Strategi *market share* penting untuk diterapkan dalam rangka meningkatkan *core competencies* lembaga keuangan islam sehingga pada akhirnya meningkatkan daya saing. Strategi *market share* produk pembiayaan mudharabah merupakan strategi yang digunakan oleh suatu lembaga keuangan untuk meningkatkan *market share* (pangsa pasar) produk pembiayaan mudharabah suatu lembaga atau perusahaan. KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan sebagai salah satu lembaga lembaga keuangan syariah non bank sudah pasti menerapkan strategi *market share* tersebut dalam rangka memajukan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan utamanya *market share* produk pembiayaan mudharabah baik jangka pendek maupun jangka panjang.

Hal tersebut sesuai dengan penelitian terdahulu yaitu skripsi penelitian yang dilakukan oleh Liana Rusmala Dewi (2018) dengan judul “Strategi *Market share* dalam Peningkatan Jumlah Nasabah Pada Perbankan Syariah (Studi Pada Bank BRISyariah KCP Bandar Sribhawono Lampung Timur) yang menjelaskan bahwa dalam peningkatan jumlah nasabah, Bank BRISyariah KCP Bandar Sribhawono Lampung Timur menerapkan strategi *market share* dengan mengkombinasikan dengan strategi lain dan hasil penelitian menjelaskan bahwa strategi *market share* sangat membantu dalam peningkatan jumlah nasabah . Hal ini mengidentifikasi bahwa strategi *market share* merupakan salah satu strategi yang penting untuk diterapkan karena berpengaruh positif terhadap kemajuan suatu lembaga, perusahaan maupun produk-produk yang ditawarkan suatu lembaga maupun perusahaan tertentu.

Dalam penerapannya, strategi *market share* produk pembiayaan mudharabah yang diterapkan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan sudah cukup baik, namun ada beberapa strategi *market share* produk pembiayaan mudharabah yang masih perlu di maksimalkan. Adapun strategi *market share* produk pembiayaan mudharabah yang diterapkan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan adalah sebagai berikut:

**a. Menerapkan *Marketing strategis***

*Marketing strategis* yang diterapkan oleh KSPSS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, yaitu sebagai berikut:



### **1) Menambah *Value added* Brand Produk Pembiayaan Mudharabah**

*Value added* merupakan nilai tambah dari suatu produk sehingga berbeda dari produk lainnya atau dengan produk lembaga keuangan syariah lainnya. Baik berupa brand produk/tagline produk, edukasi tentang bahaya riba, edukasi tentang prinsip bagi hasil yang dapat menguatkan peranan lembaga keuangan syariah, edukasi tentang lembaga keuangan syariah yang pro terhadap keadilan sehingga tercipta kesejahteraan yang merata, dan lain-lain. Sehingga dengan menambah *value added* pada suatu produk akan dapat menarik simpati masyarakat sehingga kepercayaan masyarakat terhadap suatu produk meningkat, dengan kepercayaan itu akan mampu meningkatkan *market share* produk pembiayaan itu sendiri.

KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan memiliki *value added* berupa Brand/Tagline produk pembiayaan mudharabah yaitu “Produk Pembiayaan, Proses Cepat No Riba” yang memiliki arti bahwa KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dalam kegiatan pembiayaan, dituntut cepat pada saat kegiatan pembiayaan dan tanpa riba. Proses cepat dapat dilihat dari jangka waktu pencairan, paling cepat 3 sampai 4 hari dari waktu pendaftaran dan paling lambat 7 hari. Sedangkan No Riba berarti produk pembiayaan tanpa adanya unsur riba atau dalam artian melakukan tahapan-tahapan akad sebelum menjadi anggota/mitra pembiayaan pada saat pengajuan pembiayaan misal terkait akad produk pembiayaan yang akan dipilih, besaran biaya pendaftaran, jasa pembiayaan dan bagi hasil yang akan di peroleh.

Jadi, *value added* atau nilai tambah dari produk pembiayaan mudharabah, ada pada pemberian pelayanan terbaik dari KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan kepada anggota/mitra maupun masyarakat berupa proses cepat dalam kegiatan pembiayaan dan edukasi tentang bahaya riba yang semuanya tercermin dalam brand/tagline produk yaitu “Produk Pembiayaan, Proses Cepat No Riba”.

Menambah *value added* berupa brand produk pembiayaan mudharabah merupakan strategi *market share* produk yang baik diterapkan oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, hal ini sesuai dengan penelitian terdahulu yaitu skripsi penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Azis (2018) dengan judul "Analisis SWOT pada Strategi Pemasaran Produk Tabungan Sutura Mudharabah Bank BPD DIY Syariah" yang menjelaskan bahwa dalam memasarkan produk tabungan sutera mudharabah, strategi yang diterapkan yaitu dengan menggunakan kekuatan bank yaitu citra bank. Brand/tagline produk pembiayaan serta keunggulan yang ditawarkan dari produk pembiayaan merupakan kekuatan dari produk pembiayaan umumnya maupun produk pembiayaan mudharabah khususnya. Hal ini mengidentifikasi bahwa brand/tagline produk merupakan salah satu strategi yang penting untuk diterapkan karena berpengaruh positif terhadap kemajuan suatu lembaga ataupun perusahaan maupun produk-produk yang ditawarkan suatu lembaga ataupun perusahaan tersebut.

## **2) Memperluas Cakupan Brand Produk Pembiayaan Mudharabah Atas Asas Kesejahteraan**

Memperluas cakupan brand produk pembiayaan merupakan usaha yang dilakukan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dalam upaya meningkatkan *market share* produk pembiayaan mudharabah. Adanya *value added* berupa brand produk pembiayaan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan tentunya dimungkinkan bisa menarik simpati masyarakat agar tertarik dan diminati oleh masyarakat. Namun, hanya memiliki brand produk saja tidak cukup untuk menarik simpati masyarakat, KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan selalu menggiatkan bagaimana brand produk pembiayaan yang dimiliki bisa benar-benar terasa kehadirannya sebagai produk yang memang memfokuskan pada kesejahteraan masyarakat.

Asas kesejahteraan yang dibangun KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan anggota/mitra maupun masyarakat sehingga menuai kesejahteraan, misal adanya keunggulan-keunggulan produk pembiayaan mudharabah cukup memberikan angin segar bagi anggota/mitra dalam membantu kesulitan anggota/mitra maupun masyarakatnya. Sehingga produk pembiayaan Tidak hanya memiliki brand, tetapi produk pembiayaan perlu menawarkan keunggulan-keunggulannya untuk memperluas cakupan brand produknya.

Adapun keunggulan-keunggulan produk pembiayaan mudharabah, diantaranya: usaha yang dijalankan anggota tidak dibatasi, besar angsuran tidak memberatkan anggota, pembagian keuntungan sesuai dengan prinsip syariah

islam, modal memadai untuk pembiayaan mudharabah, pencairan pembiayaan dilakukan dengan cepat dan mudah, anggota pembiayaan mudharabah bisa menerima pembiayaan lebih dari 500 juta, terdapat Bina Usaha Mitra dan jasa jemput setoran.

Keunggulan-keunggulan produk pembiayaan mudharabah yang berasaskan kesejahteraan diterapkan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan anggota/mitra maupun masyarakat. Masyarakat dan anggota/mitra sebagai sasaran strategis dalam perluasan brand produk pembiayaan mudharabah, maka produk yang ditawarkan harus sesuai dengan kebutuhan dan keinginan anggota/mitra maupun masyarakatnya.

### **3) Memanfaatkan Platform Aplikasi BMT NU-Q Untuk Memudahkan Transaksi**

Memanfaatkan Platform Aplikasi BMT NU-Q sebagai kemudahan bertransaksi anggota/mitra adalah fasilitas yang diberikan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan kepada anggota/mitra. Anggota/mitra dapat bertransaksi dan mengakses informasi terkait produk-produk KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan di Aplikasi BMT NU-Q.

BMT NU-Q merupakan aplikasi terbaru yang dimiliki oleh BMT NU Jawa Timur dan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan saat ini juga menggunakan aplikasi BMT NU-Q untuk memudahkan transaksinya. Meskipun masih sedikit masyarakat mengenal dan menggunakan aplikasi BMT NU-Q, namun tidak bisa dipungkiri keberadaannya akan sangat membantu dan memudahkan transaksi anggota khususnya anggota/mitra produk

pembiayaan mudharabah misal mendaftar pengajuan anggota/mitra pembiayaan mudharabah dan membayar angsuran di BMT NU-Q. Namun untuk layanan pendaftaran jarang orang menggunakannya karena keterbatasan kemampuan anggota menggunakan aplikasi dan resiko bagi BMT jika memberikan pembiayaan tanpa mengetahui orangnya secara langsung, sehingga anggota lebih diarahkan untuk melakukan pendaftaran langsung ke KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan. Kemudahan lainnya yang ditawarkan oleh aplikasi BMT NU-Q ini diantaranya: Anggota dapat melihat saldo, transaksi antar BMT, top up di Shopeey, pembayaran tagihan listrik, BPJS, dan melakukan registrasi Tabungan, dll.

Strategi memanfaatkan platform aplikasi BMT NU-Q sebagai aplikasi yang memberikan kemudahan dalam bertransaksi ternyata cukup baik diterapkan oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan melihat peluang masyarakat yang selalu menginginkan kemudahan dalam transaksinya, kemajuan teknologi yang semakin pesat dan mayoritas masyarakat yang menggunakan teknologi saat ini.

#### **b. Adanya Kerjasama dalam Pendistribusian ZISWAK**

Strategi *market share* produk pembiayaan mudharabah yang diterapkan oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan adalah melakukan kerjasama dalam pendistribusian Ziswak (Sedekah/Infaq). Dalam melakukan pendistribusian ZISWAK, KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan bekerja sama dengan MWC NU Galis dan KSPPS BMT NU Jawa Timur. KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan hanya fokus pada pendistribusian

ZISWAK. Sedangkan untuk pengelolaan dan berapa nominal yang akan diberikan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan mengikuti kebijakan dari KSPPS BMT NU Jawa Timur. Selama inifokus pendistribusian ZISWAK yang dilakukan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan hanya dalam bentuk sedekah/Infak kepada anak yatim, dhuafa, Guru di Masjid dan fakir miskin. Sebesar Rp.7.000.000,- pernah disalurkan kepada anak yatim, dhuafa, Guru di Masjid dan fakir miskin. Pendistribusian yang dilakukan oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan tidak lain tidak bukan adalah dari adanya peran produk-produk BMT umumnya dan produk pembiayaan mudharabah khususnya yang diperoleh dari adanya jasa pembiayaan maupun keuntungan yang diperoleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan.

**c. Sinergitas Antar Lembaga Keuangan Syariah dan Lembaga MWC NU Galis**

Sinergitas merupakan hubungan kerja sama antar suatu lembaga untuk menghasilkan tujuan yang lebih baik untuk kemajuan lembaga keuangan syariah. KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan menjalin hubungan yang baik dengan kantor cabang yang ada di Pamekasan maupun di Sumenep seperti melakukan studi banding. Studi banding pertama kali dilakukan di KSPPS BMT NU Cabang Pragaan dan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan mendapat sambutan yang baik disana. Setelah berdirinya KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, sinergitas antar lembaga keuangan syariah dan lembaga MWC NU tetap terjalin dengan baik. Studi banding selanjutnya dilakukan di KSPPS BMT NU Cabang Gapura terkait sistem *market share* produk

pembiayaan mudharabah dimana produk tersebut banyak diminati masyarakat gapura disana.

Sinergitas yang terjalin dengan baik antara KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dan lembaga keuangan syariah lainnya serta lembaga MWC NU Galis dimaksudkan dengan tujuan untuk memajukan lembaga keuangan syariah umumnya dan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan khususnya agar semakin lebih baik kedepannya. Hal ini mengidentifikasi bahwa adanya sinergitas yang baik merupakan salah satu strategi yang penting untuk diterapkan karena berpengaruh positif terhadap kemajuan suatu lembaga ataupun perusahaan maupun produk-produk yang ditawarkan suatu lembaga ataupun perusahaan tertentu.

Strategi market share produk pembiayaan mudharabah yang sudah diterapkan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan yaitu menerapkan marketing strategis, adanya kerjasama dalam pendistribusian ZISWAK, adanya sinergitas antar Lembaga Keuangan Syariah dan Lembaga MWC NU Galis, ternyata tidak membuahkan hasil yang maksimal dan dapat dikatakan daya saing produk pembiayaan mudharabah masih lemah dibandingkan dengan produk pembiayaan lembaga keuangan lainnya. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan *market share* produk pembiayaan pada masing-masing lembaga keuangan diketahui bahwa produk pembiayaan mudharabah menunjukkan persentase *market share* yang paling rendah diantara persentase *market share* produk pembiayaan lembaga keuangan lainnya. Di tahun 2021 *market share* KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan sebesar 0,95%, *market share* BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Pagendingan Galis sebesar 1,03%,

*market share* Bank BRI Unit Ponteh sebesar 45,1%, dan *market share* Bank Jatim Cabang Pembantu Galis sebesar 52,8%

## **2. Strategi *Market share* Produk Pembiayaan Mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dalam Perspektif Analisis SWOT**

*Market share* produk pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat cabang Galis Pamekasan yang menunjukkan persentase *market share* paling rendah diantara *market share* produk pembiayaan lembaga keuangan lainnya. Hal ini menunjukkan kelemahan-kelemahan dari penerapan strateginya. Kelemahan strategi *market share* harus segera diatasi agar tidak menimbulkan hambatan jangka panjang bagi KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan yaitu dengan menggunakan instrumen analisis strategi sebagai solusinya. Salah satu instrumen analisis strategi yang dapat digunakan adalah Analisis SWOT. Dengan menggunakan analisis SWOT, nantinya dapat ditemukan alternatif strategi yang tepat dalam menerapkan strategi *market share* produk pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan. Analisis SWOT memiliki komponen-komponen yang terdiri dari *Strenght* (Kekuatan), *Weaknesses* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang), dan *Threats* (Ancaman).

*Strenght* (Kekuatan) merupakan karakteristik yang berkaitan dengan keunggulan-keunggulan. Adapun keunggulan produk pembiayaan mudharabah diantaranya: usaha yang dijalankan anggota tidak dibatasi, besar angsuran tidak memberatkan anggota, pembagian keuntungan sesuai dengan prinsip syariah



islam, modal memadai untuk pembiayaan mudharabah, pencairan pembiayaan dilakukan dengan cepat dan mudah, anggota pembiayaan mudharabah bisa menerima pembiayaan lebih dari 500 juta, terdapat Bina Usaha Mitra dan jasa jemput setoran, terdapat brand/tagline produk pembiayaan mudharabah, dan aplikasi BMT NU-Q memudahkan nasabah pembiayaan melihat saldo dan menyetor angsurannya.

*Weaknesses* merupakan karakteristik yang berkaitan dengan kelemahan. Adapun kelemahan produk pembiayaan mudharabah diantaranya: produk pembiayaan mudharabah kurang diminati masyarakat, kurangnya promosi tentang produk pembiayaan mudharabah, penjelasan terkait produk pembiayaan mudharabah kurang mendetail pada brosur, lemahnya daya saing produk pembiayaan mudharabah dengan produk pembiayaan lainnya, anggota produk pembiayaan mudharabah mayoritas hanya dalam lingkup masyarakat Desa Ponteh, produk pembiayaan Mudharabah masih terkesan ribet bagi anggota maupun calon anggota, anggota/mitra masih sedikit yang menggunakan aplikasi BMT NU-Q, wilayah kerja yang kurang efektif dalam kegiatan pembiayaan, jasa pembiayaan mudharabah mahal, dan masih ada campur tangan BMT Pusat dalam bina usaha mitra

*Opportunities* merupakan kesempatan atau peluang-peluang yang berasal dari luar suatu bisnis yang sifatnya menguntungkan. Adapun peluang produk pembiayaan mudharabah diantaranya: Pertumbuhan usaha masyarakat yang terus meningkat, kebutuhan calon anggota maupun anggota akan modal usaha mereka, terbukanya kepercayaan masyarakat terhadap produk pembiayaan masyarakat, kebutuhan masyarakat terhadap konsep syariah yang semakin meningkat, brand

produk pembiayaan yang semakin dikenal oleh masyarakat, adanya aplikasi BMT NU-Q sebagai teknologi baru, pertumbuhan tren hijrah dikalangan masyarakat, anggota tidak pernah telat membayar angsuran, adanya hubungan yang baik dengan antara BMT dengan anggota, dan penolakan substansi produk pembiayaan mudharabah.

*Threats* merupakan ancaman yang datang dari luar bisnis yang dapat menjadi hambatan jangka pendek maupun jangka panjang. Adapun ancaman bagi produk pembiayaan mudharabah diantaranya: Banyaknya pesaing, perubahan kebutuhan dan keinginan calon anggota maupun anggota, pengenalan produk substansi baru, informasi produk pembiayaan mudharabah yang diperoleh masyarakat sangat minim, strategi *market share* produk lembaga keuangan lain yang semakin baik, pengaplikasian konsep syariah dalam kehidupan masyarakat kurang maksimal, terdapat anggota yang tidak jujur dalam perolehan keuntungan hasil usaha, masyarakat masih tertarik dengan produk pembiayaan di lembaga konvensional, masyarakat kurang *welcome* dengan aplikasi BMT NU-Q sebagai aplikasi yang menawarkan kemudahan, dan produk Halal No Riba tentang kurang mendapat perhatian dari masyarakat.

Adanya kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman tersebut, KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan perlu melakukan pengevaluasian strategi dengan menggunakan instrumen analisis strategi yaitu analisis SWOT guna menentukan strategi *market share* produk pembiayaan mudharabah yang tepat melalui mekanisme Strategi SWOT diantaranya: matriks Faktor Internal (IFAS) dan Faktor Eksternal (EFAS), Diagram Analisis SWOT, dan Tabel Matriks SWOT

a. Faktor Internal (IFAS) dan Faktor Eksternal (EFAS)

**Tabel 4.4**  
**Faktor Internal (IFAS)**

<b>Faktor-Faktor Strategi Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot X Rating</b>
<b>Kekuatan:</b>			
1. Usaha yang akan dijalankan anggota tidak dibatasi	0,15	4	0,60
2. Besar angsuran tidak memberatkan anggota	0,15	3	0,45
3. Pembagian keuntungan sesuai prinsip syariah islam	0,15	4	0,60
4. Modal Memadai untuk pembiayaan	0,05	4	0,20
5. Pencairan pembiayaan dilakukan dengan cepat dan mudah	0,15	4	0,60
6. Anggota Pembiayaan bisa menerima pembiayaan lebih dari 500 jt	0,15	4	0,60
7. Terdapat Bina Usaha Mitra dan jasa jemput tagihan setoran	0,05	3	0,15
8. Ada tagline khusus terkait produk pembiayaan	0,10	4	0,40
9. Aplikasi BMT NU-Q memudahkan nasabah pembiayaan melihat saldo dan menyetor angsurannya	0,05	3	0,15
<b>Total</b>	1,00		3,75

<b>Kelemahan:</b>			
1. Produk pembiayaan mudharabah kurang diminati masyarakat	0,15	- 2	- 0,30
2. Kurangnya promosi tentang produk pembiayaan	0,15	-3	- 0,45
3. Penjelasan terkait produk pembiayaan mudharabah kurang mendetail pada brosur	0,10	-3	- 0,30
4. Lemahnya daya saing produk pembiayaan mudharabah dengan produk pembiayaan lainnya	0,05	-2	- 0,10
5. Anggota Produk pembiayaan mudharabah mayoritas hanya dalam lingkup masyarakat Desa Ponteh	0,15	- 3	- 0,45
6. Produk pembiayaan Mudharabah masih terkesan ribet bagi calon anggota maupun calon anggota	0,15	- 2	- 0,30
7. Anggota/mitra masih sedikit yang menggunakan aplikasi BMT NU-Q	0,05	-3	- 0,15
8. Wilayah kerja yang kurang efektif dalam kegiatan pembiayaan	0,05	-2	-0,10
9. Jasa pembiayaan yang mahal	0,10	-2	-0,20
10. Masih ada campur tangan BMT Pusat dalam Bina Usaha Mitra	0,05	-3	-0,15
<b>Total</b>	1,00		-2,50

**Tabel 4.5**  
**Faktor Eksternal (EFAS)**

Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
<b>Peluang:</b>			
1. Pertumbuhan usaha masyarakat yang terus meningkat	0,15	4	0,60
2. Kebutuhan calon anggota maupun anggota akan modal usaha mereka	0,05	3	0,15
3. Terbukanya kepercayaan masyarakat terhadap produk pembiayaan masyarakat	0,10	3	0,30
4. Kebutuhan masyarakat terhadap konsep syariah yang semakin meningkat	0,15	3	0,45
5. Brand produk pembiayaan yang semakin dikenal oleh masyarakat	0,05	3	0,15
6. Adanya aplikasi BMT NU-Q sebagai teknologi baru	0,15	3	0,45
7. Pertumbuhan tren hijrah dikalangan masyarakat	0,15	4	0,60
8. Anggota tidak pernah telat membayar angsuran	0,05	3	0,15
9. Adanya hubungan yang baik dengan antara BMT dengan anggota	0,10	4	0,40
10. Penolakan substansi produk pembiayaan mudhaharabah	0,05	3	0,15
<b>Total</b>	1,00		3,40

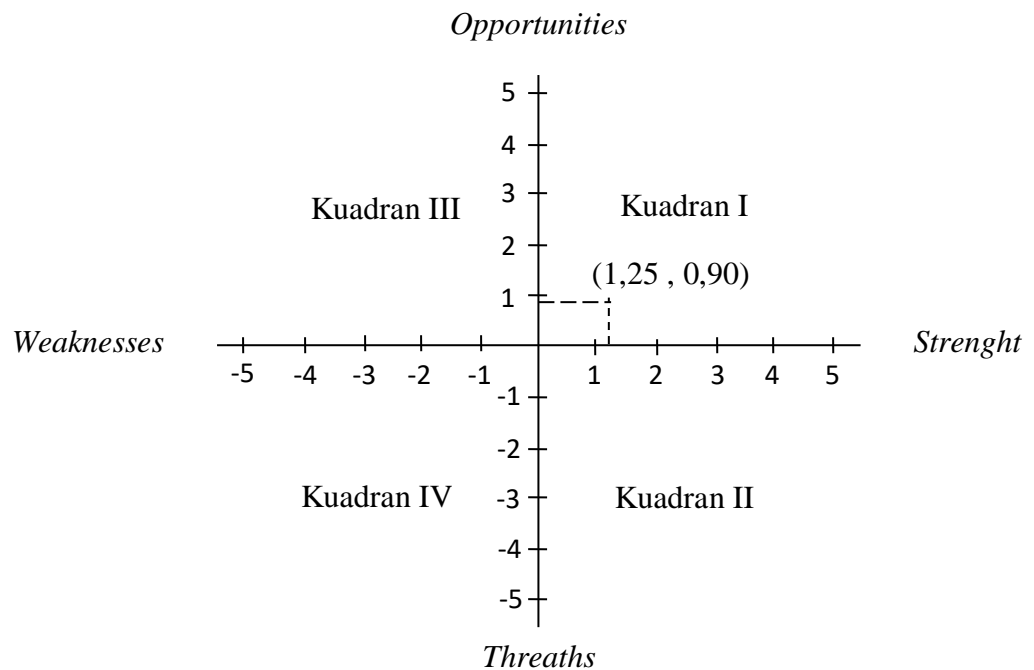
<b>Ancaman:</b>			
1. Banyaknya pesaing	0,05	-3	-0,15
2. Perubahan kebutuhan dan keinginan konsumen	0,15	-2	-0,30
3. Pengenalan produk substansi baru	0,05	-3	-0,15
4. Informasi produk pembiayaan yang diperoleh masyarakat sangat minim	0,15	-2	-0,30
5. Strategi <i>market share</i> produk lembaga keuangan lain yang semakin baik	0,05	-3	-0,15
6. Pengaplikasian konsep syariah dalam kehidupan masyarakat kurang maksimal	0,15	-3	-0,45
7. Terdapat anggota yang tidak jujur dalam perolehan keuntungan hasil usaha	0,10	-3	-0,30
8. Masyarakat masih tertarik dengan produk pembiayaan di lembaga konvensional	0,10	-2	-0,20
9. Masyarakat kurang welcome dengan aplikasi BMT NU-Q sebagai aplikasi yang menawarkan kemudahan	0,10	-2	-0,20
10. Produk Halal No Riba tentang kurang mendapat respon yang baik dari masyarakat	0,10	-3	-0,30
<b>Total</b>	1,00		-2,50

Berdasarkan tabel 4.4 menunjukkan bahwa *strengths* (kekuatan) memiliki nilai 3,75, *weaknesses* (kelemahan) memiliki nilai -2,50, dan berdasarkan tabel 4.5 menunjukkan bahwa *opportunities* (peluang) memiliki nilai 3,40 dan *threats* (ancaman) memiliki nilai -2,50.

$$\begin{aligned} & \underline{S - W} \text{ dan } \underline{O - T} \\ & \quad 2 \quad \quad 2 \\ & = \underline{3,75 - 2,50} \text{ dan } \underline{3,40 - 2,50} \\ & \quad 2 \quad \quad \quad 2 \\ & = 1,25 \text{ dan } 0,90 \text{ (Kuadran I)} \end{aligned}$$

#### b. Diagram Analisis SWOT

**Gambar 4.4**  
**Diagram Analisis SWOT *Market share* Produk Pembiayaan Mudharabah**



Dari hasil analisis menggunakan Faktor Internal (IFAS) dan Faktor Eksternal (EFAS) dan berdasarkan diagram analisis SWOT pada gambar 4.4 diatas,dapat diketahui posisi strategi *market share* produk pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan yaitu berada di Kuadran I. Kuadran I merupakan situasi yang sangat menguntungkan. KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat dimanfaatkan. Strategi yang diterapkan harus mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*)

### c. TabelMatrik SWOT

Tabel matrik SWOT Merupakan alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategi *market share* produk pembiayaan mudharabah. Adapun strategi *market share* produk pembiayaan mudharabah dalam perspektif analisa SWOT, yaitu sebagai berikut:

**Tabel 4.6**  
**Matriks SWOT**

	<b><i>Strengths (S)</i></b>	<b><i>Weaknesses (W)</i></b>
<b>IFAS</b>	1) Usaha yang dijalankan Anggota Tidak Dibatasi 2) Produk Pembiayaan Tersedia dengan Banyak Variasi 3) Besar angsuran tidak memberatkan Anggota 4) Pembagian Keuntungan Sesuai	1) Produk pembiayaan mudharabah kurang diminati masyarakat 2) Kurangnya promosi tentang produk pembiayaan mudharabah 3) Penjelasan terkait produk pembiayaan mudharabah kurang mendetail pada brosur



<p style="text-align: center;">EFAS</p>	<p>dengan Prinsip Syariah Islam</p> <p>5) Modal memadai untuk pembiayaan mudharabah</p> <p>6) Pencairan pembiayaan dilakukan dengan Cepat dan mudah</p> <p>7) Anggota pembiayaan mudharabah bisa menerima pembiayaan lebih dari 500 juta</p> <p>8) Terdapat Bina Usaha Mitra dan Jasa Jemput Setoran</p> <p>9) Terdapat Brand/Tagline Produk Pembiayaan mudharabah</p> <p>10) Aplikasi BMT NU-Q memudahkan mitra pembiayaan mudharabah melihat saldo dan menyetor angsurannya</p>	<p>4) Lemahnya daya saing produk pembiayaan mudharabah dengan produk pembiayaan lainnya</p> <p>5) Anggota Produk pembiayaan mudharabah mayoritas hanya dalam lingkup masyarakat Desa Ponteh</p> <p>6) Produk pembiayaan mudharabah masih terkesan ribet bagi mitra maupun calon mitra</p> <p>7) Anggota/mitra pembiayaan mudharabah masih sedikit yang menggunakan aplikasi BMT NU-Q</p> <p>8) Wilayah kerja yang kurang efektif dalam kegiatan pembiayaan</p> <p>9) Jasa pembiayaan mudharabah mahal</p> <p>10) Masih ada campur tangan BMT Pusat dalam bina usaha mitra</p>
<p style="text-align: center;"><b>Opportunities (O)</b></p> <p>1) Pertumbuhan usaha</p>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi SO</b></p> <p>1) Meningkatkan perluasan pangsa</p>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi WO</b></p> <p>1) Meningkatkan kegiatan promosi</p>

<p>masyarakat yang terus meningkat</p> <p>2) Kebutuhan calon anggota maupun anggota akan modal usaha mereka</p> <p>3) Terbukanya kepercayaan masyarakat terhadap produk pembiayaan mudharabah</p> <p>4) Kebutuhan masyarakat terhadap konsep syariah yang semakin meningkat</p> <p>5) Brand produk pembiayaan mudharabah yang semakin dikenal oleh masyarakat</p> <p>6) Adanya aplikasi BMT NU-Q sebagai teknologi baru</p> <p>7) Pertumbuhan tren hijrah dikalangan masyarakat</p> <p>8) Anggota/Mitra tidak pernah telat membayar angsuran</p> <p>9) Adanya hubungan yang baik antara BMT dan anggota</p> <p>10) Penolakan substansi produk pembiayaan mudharabah</p>	<p>pasar produk pembiayaan mudharabah</p> <p>2) Strategi jempot bola</p> <p>3) Memperkuat kerjasama dengan mitra pembiayaan mudharabah</p> <p>4) Menjalin kerjasama dengan pedagang pasar, dan muslimatan</p> <p>5) Meningkatkan loyalitas Anggota/Mitra pembiayaan mudharabah</p> <p>6) Mempertahankan kualitas produk pembiayaan mudharabah</p> <p>7) Menjaga hubungan yang baik dengan antara BMT dengan anggota/mitra pembiayaan mudharabah</p>	<p>produk pembiayaan mudharabah kepada masyarakat</p> <p>2) Meningkatkan kualitas produk pembiayaan mudharabah</p> <p>3) Memberikan sosialisasi terkait aplikasi dan kemudahan anggota/mitra pembiayaan mudharabah dalam bertransaksi</p> <p>4) Merekonstruksi organisasi dan memaksimalkan fasilitas Bina Usaha Mitra</p>
---	---	--

<b>Threats (T)</b>	<b>Strategi ST</b>	<b>Strategi WT</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Banyaknya pesaing</li> <li>2) Perubahan kebutuhan dan keinginan calon anggota maupun anggota</li> <li>3) Pengenalan produk substansi baru</li> <li>4) Informasi produk pembiayaan yang diperoleh masyarakat sangat minim</li> <li>5) Strategi <i>market share</i> produk lembaga lain yang semakin baik</li> <li>6) Pengaplikasian konsep syariah dalam kehidupan masyarakat kurang maksimal</li> <li>7) Terdapat anggota yang tidak jujur dalam perolehan keuntungan hasil usaha</li> <li>8) Masyarakat masih tertarik dengan produk pembiayaan di lembaga konvensional</li> <li>9) Masyarakat kurang welcome dengan aplikasi BMT NU-Q</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Meningkatkan produk pembiayaan mudharabah yang inovatif</li> <li>2) Tetap menjaga syariat islam agar usaha yang dijalankan anggota lebih barokah</li> <li>3) Meningkatkan sinergitas BMT bersama MWC NU Galis dalam membangun kesadaran syariat islam dalam kehidupan masyarakat</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Meningkatkan daya saing produk pembiayaan mudharabah</li> <li>2) Meningkatkan sinergitas antara KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dan MWC NU Galis dalam sosialisasi konsep syariah hubungannya dengan produk pembiayaan mudharabah</li> <li>3) Peningkatan promosi produk pembiayaan mudharabah melalui berbagai media</li> <li>4) Menetapkan strategi pemasaran yang efektif dan efisien</li> </ol>

<p>sebagai aplikasi yang menawarkan kemudahan</p> <p>10) Produk Halal No Riba tentang kurang mendapat perhatian dari masyarakat</p>		
---	--	--

### 1) Strategi SO

#### a) Meningkatkan Perluasan Pangsa Pasar Produk Pembiayaan Mudharabah

Memperluas pangsa pasar dapat dilakukan dengan melihat kemampuan maupun kekuatan yang dimiliki KSPPS BMT Nuansa Umat cabang Galis Pamekasandan memaksimalkan pengaplikasian kekuatan dengan peluang yang ada. Cara yang bisa dilakukan untuk memaksimalkan strategi tersebut yaitu mempertahankan dan meningkatkan strategi *market share* produk pembiayaan mudharabah yang sudah ada misal semakin menggiatkan sosialisasi keunggulan-keunggulan produk pembiayaan mudharabah kepada masyarakat dan menambah strategi *market share* pembiayaan mudharabah yang belum pernah diterapkan misal meningkatkan sinergitas dengan Pemerintah dalam memperluas cakupan industri lembaga keuangan islam dan meningkatkan SDM syariah.

Dengan strategi perluasan pangsa pasar tersebut, produk pembiayaan mudharabah tidak hanya dikenal oleh masyarakat Kecamatan Galis, tetapi KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis dapat melebarkan sayapnya kepada selain masyarakat Kecamatan Galis. Strategi ini digunakan untuk memaksimalkan

kekuatan-kekuatan *market share* produk pembiayaan mudharabah dengan memanfaatkan peluang terbukanya kepercayaan masyarakat terhadap produk pembiayaan mudharabah.

### **b) Strategi Jemput Bola**

Melihat keunggulan-keunggulan produk pembiayaan mudharabah dan peluang terbukanya kepercayaan masyarakat terhadap produk pembiayaan mudharabah, strategi yang bisa dilakukan adalah strategi jemput bola. Strategi jemput bola dilakukan dengan cara mencari nasabah sebanyak mungkin.

Sebagian besar masyarakat mungkin sudah percaya dengan produk-produk KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, namun sedikit masyarakat yang menjadi anggota pembiayaan mudharabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan. Oleh karena itu sangat perlu diterapkan strategi jemput bola untuk mempertahankan posisi pasar yang ada dan menambah jumlah anggota menjadi mitra KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan. Strategi ini digunakan untuk memaksimalkan kekuatan-kekuatan *market share* produk pembiayaan mudharabah dengan memanfaatkan peluang terbukanya kepercayaan masyarakat terhadap produk pembiayaan mudharabah.

### **c) Memperkuat Kerjasama dengan Mitra Produk Pembiayaan Mudharabah**

Strategi ini merupakan gabungan dari kekuatan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan berupa kepemilikan modal pembiayaan yang memadai bagi anggota/mitra pembiayaan mudharabah dan peluang kebutuhan calon anggota maupun anggota akan modal usaha mereka yang semakin

meningkat. Jaringan kerjasama yang sudah dibangun selama ini hendaknya dipertahankan. KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan perlu memelihara kerjasama yang baik, agar loyalitas menjadi anggota semakin meningkat. Cara yang bisa dilakukan untuk memperkuat kerjasama dengan mitra adalah dengan menawarkan pembiayaan kembali kepada anggota yang telah menyelesaikan angsurannya.

#### **d) Menjalin Kerjasama dengan Pedagang di Pasar dan Muslimatan**

Dengan kekuatan brand produk pembiayaan mudharabah dan peluang brand produk pembiayaan mudharabah yang semakin dikenal oleh masyarakat, maka KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan perlu mempertahankan dan memaksimalkan jaringan kerjasama dengan baik dengan calon anggota/mitranya. Kerjasama yang sudah terjalin dengan usaha-usaha mitra perlu dipertahankan, dan kerja sama dengan pihak lain perlu dimaksimalkan yaitu dengan menjalin kerja sama dengan pedagang di Pasar dan Muslimatan.

Pedagang di Pasar merupakan sasaran strategis, karena KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan berdekatan dengan pasar-pasar disekitarnya. Sedangkan muslimatan merupakan prospek mitra potensial yang bisa dituju oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan yang diharapkan bisa menjadi partner yang membantu dalam perkembangan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan.

**e) Meningkatkan Loyalitas Anggota/Mitra Produk  
Pembiayaan Mudharabah**

Peran mitra sangat berpengaruh terhadap kemajuan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan. Logikanya tidak ada anggota ataupun mitra tidak akan ada BMT. Dengan peluang Anggota/Mitra tidak pernah telat membayar angsuran, KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasa perlu meningkatkan loyalitas anggota maupun mitra dengan tetap memelihara rasa kekeluargaan dan kepercayaan dengan tetap memberikan pelayanan terbaik dan fasilitas yang memuaskan para anggota/mitra.

Keunggulan-keunggulan produk pembiayaan merupakan fasilitas terbaik yang harus dipertahankan oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan bahkan perlu ditingkatkan, sehingga anggota/mitra akan merasa puas dengan fasilitas produk dan loyalitas anggota/mitra pembiayaan mudharabah akan semakin meningkat.

**f) Mempertahankan Kualitas Produk Pembiayaan  
Mudharabah**

KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan sangat perlu mempertahankan kualitas produk pembiayaan mudharabah. Kekuatan produk berupa keunggulan-keunggulan yang ditawarkan produk pembiayaan mudharabah merupakan kualitas produk terbaik yang mampu menjawab kebutuhan anggota/mitra.

Keunggulan-keunggulan tersebut merupakan nilai lebih yang dimiliki oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan mungkin menjadi fasilitas

jarang diberikan oleh lembaga keuangan syariah lainnya, sehingga mempertahankan kualitas produk sangat perlu untuk dipertahankan atau bahkan ditingkatkan. Strategi ini digunakan untuk memaksimalkan kekuatan yang ada dengan memanfaatkan peluang yang ada.

**g) Menjaga Hubungan Yang Baik Antara KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dan Anggota/Mitra Produk Pembiayaan Mudharabah**

Hubungan baik yang sudah terjalin antara KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dan anggota/mitra pembiayaan mudharabah, hendaknya dipertahankan. Anggota yang tidak pernah telat membayar angsuran adalah bukti yang mencerminkan hubungan yang baik, kepercayaan, dan tanggung jawab anggota/mitra dalam memenuhi kewajibannya, dan kewajiban KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dalam membantu meringankan kebutuhan calon anggota/mitra maupun anggota/mitra.

Strategi ini digunakan untuk memaksimalkan kekuatan produk dengan memanfaatkan peluang hubungan yang baik antara kedua belah pihak dan peluang anggota/mitra pembiayaan mudharabah yang tidak pernah telat membayar angsuran.

**2) Strategi WO**

**a) Meningkatkan Kegiatan Promosi Produk Pembiayaan Mudharabah Kepada Masyarakat**

Strategi yang bisa dilakukan untuk memperkenalkan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dan produknya adalah strategi promosi. Banyak



media cetak maupun elektronik yang bisa dimanfaatkan, atau bisa dilakukan dengan kontak secara langsung. Misalnya, melalui muslimatan-muslimatan, komunitas, dan acara lainnya yang melibatkan masyarakat. Strategi ini berusaha meminimalisir kelemahan kurang promosi dan memanfaatkan peluang brand produk pembiayaan mudharabah yang semakin dikenal masyarakat dan adanya tren hijrah dikalangan masyarakat.

#### **b) Meningkatkan Kualitas Produk Pembiayaan Mudharabah**

Produk pembiayaan mudharabah yang ditawarkan oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, haruslah sesuai dengan kebutuhan dan keinginan anggota/mitra, sehingga produk pembiayaan tetap memiliki nilai jual kepada anggota/mitra. Misalnya jangka waktu dalam pelaporan hasil usaha produk pembiayaan mudharabah. KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dapat memberikan keleluasaan bagi anggota/mitra bisa melakukan pelaporan hasil usaha hanya 1 kali yaitu pada saat jatuh tempo pembiayaan, karena mungkin jangka waktu setiap 1 bulan sekali tidak memungkinkan anggota/mitra membuat pelaporan hasil usaha. Strategi ini untuk memperkecil kelemahan produk pembiayaan terkesan ribet dengan memanfaatkan peluang pertumbuhan usaha masyarakat yang terus meningkat, kebutuhan calon anggota maupun anggota akan modal usaha mereka, dan terbukanya kepercayaan masyarakat terhadap produk pembiayaan masyarakat.

**c) Memberikan Sosialisasi Terkait Aplikasi dan Kemudahan Anggota/Mitra Dalam Bertransaksi**

Aplikasi BMT NU-Q sebagai aplikasi yang memberikan kemudahan dalam bertransaksi, ternyata jumlah Anggota/mitra produk pembiayaan mudharabah yang menggunakan aplikasi BMT NU-Q masih sedikit, hal itu terjadi karena ketidaktahuan keberadaan aplikasi dan masyarakat yang tidak memiliki kemampuan menggunakan aplikasi. Oleh karena itu, KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan perlu menggiatkan sosialisasi terkait aplikasi BMT NU-Q dan kemudahannya terutama kemudahan dalam mendaftar dan penyetoran angsuran, sehingga masyarakat bisa mengenal dan menggunakan aplikasi BMTNU-Q.

Strategi ini untuk meminimalisir kelemahan jumlah anggota/mitra yang masih sedikit yang menggunakan aplikasi BMT NU-Q dan memanfaatkan peluang pertumbuhan teknologi yang semakin pesat adanya aplikasi BMT NU-Q sebagai aplikasi yang memberikan kemudahan bagi anggota/mitranya.

**d) Merekonstruksi Organisasi dan Memaksimalkan Fasilitas Bina Usaha Mitra**

Bagian terpenting dari sebuah organisasi adalah struktur organisasi dan keefektifan kerja suatu lembaga. Hal yang perlu dibenahi adalah Wilayah kerja pada organisasi yang masih kurang efektif karena memberikan posisi kerja yang berbeda kepada satu orang. KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan perlu merekonstruksi organisasi pada wilayah kerja pembiayaan dan Lasisma agar tercipta keefektifan dalam bekerja. Satu posisi kerja sebaiknya

hanya diisi satu orang dan diharuskan melakukan perekrutan karyawan untuk posisi kerja yang masih kosong. Adanya rekonstruksi organisasi akan sangat membantu dalam memaksimalkan fasilitas bina usaha mitra misal merekrut satu atau dua orang karyawan yang nantinya akan fokus pada pemberian fasilitas Bina Usaha Mitra pada anggota/mitra.

### **3) Strategi ST**

#### **a) Membuat Produk Pembiayaan Mudharabah Yang Inovatif**

Meskipun banyak variasi produk yang ditawarkan kepada anggota, tidak menjamin anggota akan memilih KSPPS BMT Nuansa Umat sebagai mitranya. Variasi produk banyak, sudah pasti tidak akan dipilih jika tidak sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Membuat produk inovatif merupakan salah satu solusinya. Membuat produk inovatif bisa dilakukan dengan memfasilitasi anggota dalam hal pemasaran produk usaha mitra.

Produk pembiayaan mudharabah yang inovatif misal Bina usaha mitra yang dilakukan KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan tidak hanya menanyakan progres, kendala, maupun memberikan saran bagaimana cara pemasarannya dari usaha yang dijalani oleh mitra, tetapi KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan bisa memfasilitasi dengan memberikan ruang kepada mitra untuk bisa menjual produk hasil usaha anggota misal di Swalayan Nu Galis milik KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan. Strategi ini memaksimalkan kekuatan adanya fasilitas bina usaha mitra untuk menekan adanya ancaman.

**b) Tetap Menjaga Syariah Islam Agar Usaha Yang dijalankan Anggota Lebih Barokah**

Kebutuhan masyarakat terhadap konsep syariah dan tren hijrah dikalangan masyarakat akan berdampak pada pertimbangan memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Produk-produk yang ada di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan menawarkan banyak variasi dan tidak mengesampingkan konsep syariah sebagai identitas produknya. Produk Pembiayaan, Proses Cepat No Riba merupakan Brand/Tagline Produk Pembiayaan mudharabah yang sudah memcerminkan konsep syariah sebagai identitas produk dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat dan tren hijrah yang semakin berkembang pesat saat ini.

Oleh karena itu, KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, perlu menjaga produk-produk KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan khususnya produk pembiayaan mudharabah tetap dalam koridor syariah islam, agar usaha yang dijalankan anggota lebih barokah. Strategi ini digunakan untuk memaksimalkan kekuatan produk pembiayaan yang bervariasi dengan tagline produk pembiayaan mudharabah “Produk Pembiayaan, Proses Cepat No Riba untuk menekan ancaman produk halal no riba yang kurang mendapat perhatian dari masyarakat.

**c) Meningkatkan Sinergitas BMT Bersama MWC NU Galis dalam Membangun Kesadaran Syariah Islam dalam Kehidupan Masyarakat**

Konsep syariah yang dimiliki produk pembiayaan mudharabah tidak akan menjadi manfaat bagi masyarakat, jika masyarakat tidak memiliki kesadaran dalam bersyariat islam utamanya dalam penggunaan produk berkonsep syariah. Masyarakat tidak boleh berhenti hanya dengan mengenal konsep syariah saja, tetapi harus mengaplikasikannya dalam kehidupannya.

Oleh karena itu, pentingnya menanamkan kesadaran bersama, salah satu cara yang bisa dilakukan oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan yaitu dengan cara meningkatkan sinergitas KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis bersama MWC NU Galis dalam membangun kesadaran syariat islam dalam kehidupan masyarakat. Peran serta MWC NU Galis sangat dibutuhkan dalam upaya memberikan pemahaman kesadaran bersyariat islam dalam setiap bidang kehidupan kita, apalagi mayoritas warga Galis adalah warga NU. Strategi ini meminimalisir ancaman pengaplikasian konsep syariah dalam kehidupan masyarakat kurang maksimal.

#### **4) Strategi WT**

##### **a) Meningkatkan Daya Saing Produk Pembiayaan Mudharabah**

Produk-produk lainnya menawarkan fasilitas yang memungkinkan anggota/mitra tertarik dengan produk-produk yang ditawarkan misal jasa pembiayaan sukarela atau jasa yang tidak mahal maupun fasilitas berhadiah bagi anggota/mitra yang melakukan pembiayaan berapa kali sesuai ketentuan atau anggota yang memiliki prestasi tidak pernah telat membayar angsuran.

Untuk meningkatkan daya saing produk pembiayaan mudharabah dengan produk lainnya, jika memungkinkan produk pembiayaan mudharabah bisa mengadopsi salah satu fasilitas yang ditawarkan oleh produk pembiayaan lainnya misal jasa yang diminimalkan menjadi Rp. 10.000 atau Rp. 15.000 dan bisa memberikan fasilitas berhadiah kepada anggota yang tidak pernah telat membayar angsuran. Strategi ini untuk meminimalisir lemahnya daya saing pembiayaan mudharabah dan jasa pembiayaan yang mahal dan meminimalkan ancaman dari banyaknya pesaing

**b) Meningkatkan Sinergitas Antara KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dan MWC NU Galis dalam Sosialisasi Konsep Syariah Hubungannya dengan Produk Pembiayaan Mudharabah**

Keberhasilan KSPPS BMT NU Cabang Utama yang memiliki banyak anggota pada produk pembiayaan mudharabah yaitu karena adanya sinergitas yang baik antara KSPPS BMT NU Cabang Utama dan MWC NU Gapura. KSPPS BMT NU Cabang Utama sebagai wadah lembaga keuangan bagi masyarakat Gapura ternyata mendapat dukungan penuh dari MWC NU Gapura. Melihat pengaruh MWC NU Gapura bagi masyarakat cukup besar, merupakan peluang bagaimana produk pembiayaan mudharabah dikenal dan diminati masyarakat. Melalui sosialisasi yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Gapura bersama MWC NU Gapura keinginan memiliki banyak anggota pembiayaan mudharabah dapat tercapai.

Melihat hal tersebut, maka KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan perlu meningkatkan sinergitas dengan MWC NU Galis yang selama ini juga sudah terjalin, namun perlu dimaksimalkan dalam upaya menggiatkan sosialisasi konsep syariah hubungannya dengan produk pembiayaan mudharabah. Strategi ini untuk menimalisir kelemahan produk pembiayaan mudharabah yang kurang diminati dan anggota produk pembiayaan mudharabah masih dalam lingkup masyarakat Kecamatan Galis dan meminimalisir ancaman ketertarikan masyarakat terhadap produk pembiayaan di lembaga konvensional dan menimalisir ancaman ketidakpedulian masyarakat terhadap produk pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat cabang Galis pamekasan.

**c) Peningkatan Promosi Produk Pembiayaan Mudharabah  
Melalui Berbagai Media**

Promosi merupakan kegiatan yang sangat penting untuk dilakukan oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan. Banyak media yang bisa dimanfaatkan baik media cetak, media online, dan melalui kontak secara langsung. Media cetak yang dimiliki KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan berupa brosur produk dan media online berupa web resmi. Untuk promosi produk pembiayaan mudharabah melalui kontak secara langsung perlu ditingkatkan misal melalui pengajian dan acara yang melibatkan masyarakat banyak, maupun melalui komunitas-komunitas yang ada di Kecamatan Galis dan sekitarnya.

Strategi ini berusaha meminimalisir kelemahan kurangnya promosi produk pembiayaan mudharabah serta untuk meminimalisir ancaman informasi produk pembiayaan mudharabah yang diperoleh masyarakat sangat minim.

#### **d) Menetapkan Strategi Pemasaran Yang Efektif dan Efisien**

KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan hendaknya menetapkan strategi pemasaran yang efektif dan efisien dalam rangka meminimalisir kelemahan dan menghindari ancaman. Artinya dalam menetapkan strategi harus disesuaikan dengan kekuatan maupun peluang yang dimiliki, jangan sampai kekuatan dan peluang yang dimiliki berubah menjadi ancaman bagi KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan. Misal peluang yang ada tidak digunakan semaksimal mungkin oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan, maka peluang tersebut dimungkinkan digunakan oleh lembaga keuangan lainnya sehingga menjadi ancaman bagi KSPPS BMT Nuansa Umat cabang Galis Pamekasan. Strategi ini berusaha meminimalisir kelemahan produk pembiayaan yang kurang diminati dan menghindari ancaman strategi *market share* produk lembaga lain yang semakin baik.