

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambar Objek Penelitian**

Berdasarkan apa yang telah peneliti dapatkan di lapangan, maka peneliti dapat mendeskripsikan hasil perolehan penelitian sebagai berikut.

##### **1. Sejarah Berdirinya BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan**

Dikeluarkannya Undang-undang No. 22 tahun 1999 tentang pemerintah Daerah dan Peraturan Pemerintah No. 25 tentang Kewenangan Pemerintah dan Kewenangan Provinsi sebagai daerah otonomi, maka kewenangan otonomi saat ini telah diserahkan kepada daerah. Kewenangan tersebut mencakup penanganan segala urusan rumah tangga daerah sebagai lembaga berikut perangkatnya. Serta untuk meningkatkan dan mendayagunakan potensi ekonomi daerah dalam rangka meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD).

Untuk memenuhi maksud dan tujuan di atas Pemerintah Kabupaten Sumenep melakukan akuisisi bank Perkreditan Rakyat yang berdomisili di Sidoarjo yaitu PT. BPR DANA MERAPI untuk kemudian di relokasi ke Kabupaten Sumenep. Untuk melakukan akuisisi terhadap PT. BPR Dana Merapi Pemkab Sumenep membuat Momerandum of Understanding (MOU) dan surat Perjanjian Kerja Sama Pendirian Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) di Kabupaten Sumenep Nomor 910/608b/435.304/200-1011/BM/PKS/XII/2001 yang ditandatangani oleh Bupati Sumenep dan PT Bank Syariah Muamalat Indonesia, Tbk pada tanggal 27 Desember 2001. Dalam MOU tersebut pihak PT Bank Muamalat sebagai pelaksana dalam proses pengambilalihan BPR serta bertanggung jawab terhadap pemberian konsultasi untuk perijinan, rekrutmen, pelatihan dan pembinaan.

BPRS Bhakti Sumekar (dahulu bernama BPRS Bhakti Sumekar) adalah sebuah Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) Kabupaten Sumenep. Bank ini didirikan pada tanggal 16 September 2002 dengan bentuk perseroan terbatas (PT), kemudian dalam perkembangannya berubah status menjadi Badan Usaha Milik Daerah (BUMD). BPRS Bhakti Sumekar berkantor pusat di Sumenep dengan satu cabang di Pamekasan dan Layanan kantor kas yang tersebar di seluruh kabupaten Sumenep.

Untuk meningkatkan dan mendayagunakan potensi ekonomi daerah dalam rangka meningkatkan pendapatan Asli Daerah (PAD), Pemerintah Kabupaten Sumenep sangat memerlukan peran lembaga keuangan yang diharapkan dapat memenuhi tujuan tersebut. Dimana pada gilirannya Lembaga Keuangan tersebut diharapkan dapat meningkatkan dan mendayagunakan perekonomian daerah guna mencapai kesejahteraan masyarakat daerah secara merata. Untuk memenuhi maksud dan tujuan tersebut diatas Pemerintah Kabupaten Sumenep melakukan akuisisi bank Perkreditan Rakyat yang berdomosili di Sidoarjo yaitu PT.BPR DANA MERAPI untuk kemudian direlokasi ke Kabupaten Sumenep.

Dalam perkembangannya PT. BPR Dana Merapi telah mengalami perubahan nama menjadi PT. BPR Bhakti Sumekar dengan Akta Nomor 24 tanggal 16 September 2002 oleh Notaris Karuniawan Surjanto, SH notaris di Sidoarjo dan Persetujuan dari Bank Indonesia no.04/8/KEP/PBI/sb/2002 tanggal 11 Nopember 2003. Dan mendapat pengesahan Departemen Kehakiman RI dan HAM RI, No. C-19351 NT.01.04 tahun 2002 tanggal 08 Oktober 2002 tentang Persetujuan Akta Perubahan Anggaran Dasar Perseroan Terbatas. Selanjutnya untuk mengukuhkan pendirian PT. BPRS Bhakti Sumekar – Sumenep, Pemerintah kabupaten Sumenep telah mengesahkan dalam sebuah Peraturan Daerah (PERDA) Nomor 6 Tahun 2003 Tanggal 31-07-2003 tentang Pendirian PT. Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah Bhakti Sumekar.

## **2. Visi dan Misi BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan**

### **a. Visi**

Terwujudnya masyarakat yang makin sejahtera dengan dilandasi nilai-nilai agama dan budaya.

### **b. Misi**

1. Intermediasi antar pelaku ekonomi yang berlebih dengan yang kurang dalam permodalan berdasarkan syariah
2. Membanbtu melaksanakan pemberdayaan pengusaha ekonomi kecil dan menengah
3. Mengupayakan peningkatan pendapatan asli daerah

### **3. Motto:**

“Mitra Bermuamalah Dengan Syariah”.

#### **4. Budaya Perusahaan BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan**

##### a. Berkembang

Dengan etos kerja yang kuat serta memiliki ide kreatif yang tinggi dan pengebangan ke masa yang akan data, mengantisipasi tantangan dan kesempatan untuk berkembang melakukan inovasi-inovasi.

##### b. Harmonis

Rasa persaudaraan. Rasa kebersamaan menjadi pedoman hidup. Menjadikan kenyamanan dan kekompakan dalam bermitra.

##### c. Amanah

Konsisten dan bertindak adil, bersikap tegas dengan rasa tanggung jawab yang besar dengan amanah nasabah.

##### d. Kepuasan

Memenuhi kebutuhan nasabah dengan memberikan pelayanan yang terbaik, dengan tetap memperhatikan kepentingan perusahaan, dengan dukungan SDM yang terampil, ramah, senang, melayani dan didukung teknologi unggul.

##### 1) Transparan

salin terbuka demi membangun kepercayaan dan keyakinan dengan menjunjung tinggi pelayanan yang terbaik sehingga terbentuk suasana bersih dan berwibawa.

##### 2) Integritas

Bertaqwa, penuh dedikasi, jujur, selalu mengaja nama baik, serta taat pada peraturan yang berlaku.

#### **5. Bentuk / Badan Hukum BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan**

PT. BPR DANA MERAPI didirikan berdadarkan akta notaris Yanita Poerbo SH No 64 tanggal 30 Juli 1992 dantelah disahkan oleh Mentari Kehakiman Republik Indonesia dan surat

Keputusan nomor C2-392.HT.01.01.TH 1993 tanggal 22 Januari 1993. Rencana akuisisi dari pemerintah kabupaten sumenep telah memperoleh rekomendasi dan persetujuan dari Dewan Perwakilan Rakyat Daerah (DPRD) Kabupaten Sumenep Tanggal 19 November 2001 dengan nomor 910/953/435.040/2001.

Dan telah disetujui pula oleh Bank Indonesia pada tanggal 20 Februari 2002. Dalam perkembangan PT. BPR Dana Merapi telah mengalami perubahan nama menjadi PT. BPR Bhakti Sumekar dengan Akte Nomor 24 tanggal 16 September 2002 oleh Notaris Karuniawan Surjanto, SH dan Persetujuan dari Bank Indonesia nomor 04/8/KEP/PBI/sb/2002 tanggal 11 November 2003. Pemerintah kabupaten sumenep telah mengesahkan dalam sebuah peraturan daerah (PERDA) Nomor 6 Tahun 2003 31-07-2003 tentang pendirian PT. Bank Perkreditan Rakyat Syariah Bhakti Sumekar.

Perusahaan sistem Konvensional menjadi Syariah dan perusahaan nama PT. BPRS Bhakti Sumekar menjadi PT. BPRS Bhakti Sumekar dalam akte notaris Sukarini SH notaris Sidoarjo No. 1 tanggal 1 November 2003 telah mendapat pengesahan Departemen Kehakiman RI dan HAM RI, No. C-01389 HT.01.04.TH.2004 tanggal 19 Januari 2004 dan persetujuan izin prinsip Bank Indonesia Cabang Surabaya No.6/353/DPBPR/IDBPR/Sb tanggal 22 Januari 2004.

Dan ijin perusahaan kegiatan usaha konvensional menjadi kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah dan Gubernur Bank Indonesia No.6/74/KEP.GBI/2004 tanggal 22 September 2004 dan beroperasi secara prinsip syariah mulai 22 Oktober 2004.

**Tabel 4.1**

**Daftar Pengurus BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan**

No	Nama	Pendidikan	Jabatan
1.	Bakhtiar Ismanto, S.E	S-1	Kepala Cabang
2.	Raden Basuki Rahmad, SE	S-1	Bagian Pembiayaan

3.	Abdul Kadir, S.E	S-1	Bagian Keuangan
4.	Hilwah, S.E	S-1	Bagian Tabungan
5.	Nafisah, S.E	S-1	Teller

**Sumber:** Data Pengurus yang didapatkan dari CS BPRS Bhakti Sumekar KCM

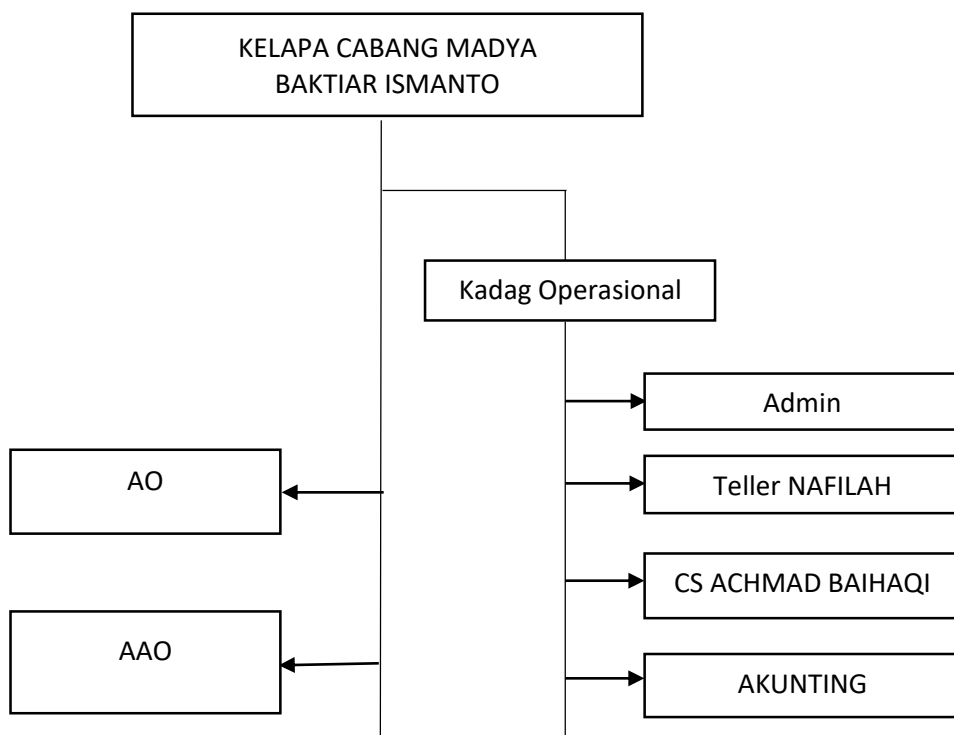
Pamekasan

## 6. Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah suatu jenjang urutan dalam pendelegasian wewenang yang ada di dalam organisasi. Struktur organisasi mutlak diperlukan untuk mencapai hasil optimal karena dengan struktur organisasi akan memperlancar tugas dan pendelegasian wewenang pada seluruh bagian dalam perusahaan atau organisasi. Adapun struktur organisasi koperasi BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan dapat digunakan sebagai berikut:

**Gambar 4.2**

### Struktur pengelolaan BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan





## **7. Produk Tabungan Syariah**

### **a. Tabungan Barokah**

Tabungan Barokah ini dapat sebagai sarana simpanan dana masyarakat untuk hari esok dengan akad wadi'ah yad dhamanah atau sebagai titipan murni di BPRS Bhakti Sumekar.

- 1) Syarat dan Ketentuan
  - a) Dipergunakan bagi perorangan dan badan usaha.
  - b) Mengisi formulir pembukaan Tabungan Barokah.
  - c) Fotokopi tanda pengenal; KTP, SIM, Paspor (untuk perorangan) dan fotokopi Akta Pendirian beserta Anggaran Dasar dan Perubahannya (bagi Badan Hukum).

- d) Setoran awal minimal Rp. 10.000,- dengan saldo tabungan minimal Rp. 10.000,- dan dana dapat diambil sewaktu-waktu.

b. Tabungan SIMPEL (Simpanan Pelajar)

Tabungan Simpel ini dikhususkan bagi pelajar atau siswa di sekolah atau lembaga pendidikan, mulai dari TK sampai SD.

1) Ketentuan Tabungan SIMPEL :

- a) Setoran awal mulai dari Rp. 1.000,- dan setoran selanjutnya terserah tetapi setoran minimal Rp. 1.000,-
- b) Dana bisa diambil sewaktu-waktu dan sisa saldo tabungan minimal Rp. 1.000,-
- c) Manfa'at Tabungan SIMPEL :
  - a. Edukasi anak gemar menabung sejak usia dini.
  - b. Tabungan terencana untuk persiapan masa depan siswa/pelajar.
  - c. Bebas biaya bulanan dan dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan

2) Deposito

Deposito merupakan investasi yang menguntungkan dengan menggunakan akad Mudharabah Mutlaqah atau bagi hasil sesuai dengan syari'at islam.

1. Syarat dan Ketentuan :

- a) Nilai nominal deposito Rp. 1.000.000,-
- b) Jangka waktu simpanan; 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan. Jika ingin menarik deposito sebelum jangka waktu yang telah ditentukan, maka nasabah tidak mendapat denda atau sanksi apapun akan tetapi bagi hasil yang diterima tidak akan terealisasi sebelum waktu yang telah ditentukan.
- c) Deposito Mudharabah tidak dapat dipindah tangankan.



- d) Fotokopi identitas diri (bagi perorangan) dan fotokopi Akta Pendirian beserta Anggaran Dasar dan Perubahannya (bagi Badan Hukum), serta fotokopi izin usaha dan NPWP (bagi Badan Hukum).
  - e) Bagi hasil dapat diambil tunai, melalui transfer atau pemindahbukuan.
2. Tabungan Tahara

Tahara merupakan simpanan berencana yang dipuntukkan bagi masyarakat yang memang ingin menyiapkan dananya untuk hari Raya Idul Fitri dengan lebih dini dan terencana. Tabungan tahara ini aman, halal dan menguntungkan.

1. Ketentuan Tahara

- a) Setoran awal mulai dari Rp. 100.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 50.000,- dan wajib dilakukan setiap bulan.
- b) Dana bisa diambil 2 minggu menjelang Hari Raya Idul Fitri dan sisa saldo tabungan minimal Rp. 10.000,-

1) Manfa'at Tahara

- a) Bebas biaya administrasi bulanan dan hasil yang lebih besar. Jadi tidak membebankan kepada nasabah malah membantu nasabah untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar.
- b) Sebagai tabungan terencana dan dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan

2. Tabungan Qurban

Tabungan Qurban ini digunakan untuk masyarakat yang ingin mempersiapkan dana qurban di Hari Raya Idul Adha seperti halnya Tabungan Tahara yang telah terencana dengan keuntungan bagi hasil sesuai dengan syari'at islam.

1. Syarat dan Ketentuan:

- a) Diperuntukkan bagi perorangan
- b) Fotokopi identitas diri, KTP, SIM, atau Paspor yang masih berlaku.
- c) Setoran awal minimal Rp.100.000,- dengan saldo tabungan minimal Rp. 50.000,-
- d) Dapat diambil menjelang Hari Raya Idul Adha dan tabungan ini bebas biaya administrasi.

## **8. Produk Pembiayaan Syariah**

### **a. Pembiayaan Mudharabah**

Mudharabah adalah akad kerjasama usaha/perniagaan antara pihak pemilik dana (shahibul maal) sebagai pihak yang menyediakan modal dana sebesar 100% dengan pihak pengelola modal (mudharib), untuk diusahakan dengan porsi keuntungan akan dibagi bersama (nisbah) sesuai dengan kesepakatan di muka dari kedua belah pihak. Sedangkan kerugian (jika ada) akan ditanggung pemilik modal, kecuali jika ditemukan adanya kelalaian atau kesalahan oleh pihak pengelola dana (mudharib), seperti penyelewengan, kecurangan, dan penyalahgunaan dana.

#### **1. Rukun Mudharabah:**

##### **a) Pihak yang berakad:**

- 1) Pemilik Modal (Shahibul Mal)
- 2) Pengelola Modal (Mudharib)

##### **b) Obyek yang diakadkan**

- 1) Modal
- 2) Kegiatan Usaha/Kerja
- 3) Keuntungan

##### **c) Sighat/Akad:**

- 1) Serah
- 2) Terima

#### **2. Syarat Mudharabah:**

- a) Pihak yang berakad, kedua belah pihak harus mempunyai kemampuan dan kemauan untuk bekerjasama mudharabah.
- b) Obyek yang diakadkan:
  - 1) Harus dinyatakan dalam jumlah/nominal yang jelas

- 2) Jenis pekerjaan yang dibiayai, dan jangka waktu kerjasama pengelolaan dananya
- 3) Nisbah (porsi) pembagian keuntungan telah disepakati bersama, dan ditentukan tata cara pembayarannya

c) Sighat/Akad:

- 1) Pihak-pihak yang berakad harus jelas dan disebutkan.
- 2) Materi akad yang berkaitan dengan modal, kegiatan usaha/kerja dan nisbah telah disepakati bersama saat perjanjian (akad).
- 3) Risiko usaha yang timbul dari proses kerjasama ini harus diperjelas pada saat ijab qabul, yakni bila terjadi kerugian usaha maka akan ditanggung oleh pemilik modal dan pengelola tidak mendapatkan keuntungan dari usaha yang telah dilakukan.
- 4) Untuk memperkecil risiko terjadinya kerugian usaha, pemilik modal dapat menyertakan persyaratan kepada pengelola dalam menjalankan usahanya dan harus disepakati secara bersama

b. Akad kerjasama Mudharabah dibedakan dalam 2 jenis:

- a) Mudharabah Muthlaqah, akad ini adalah perjanjian mudharabah yang tidak mensyaratkan perjanjian tertentu (investasi tidak terikat), misalnya dalam ijab si pemilik modal tidak mensyaratkan kegiatan usaha apa yang harus dilakukan dan ketentuan-ketentuan lainnya, yang pada intinya memberikan kebebasan kepada pengelola dana untuk melakukan pengelolaan investasinya
- b) Mudharabah Muqayyadah, akad ini mencantumkan persyaratan-persyaratan tertentu yang harus dipenuhi dan dijalankan oleh si

pengelola dana yang berkaitan dengan tempat usaha, tata cara usaha, dan obyek investasinya (investasi yang terikat).

c. Piutang Musyarakah

Piutang Musyarakah (syirkah), adalah suatu bentuk akad kerjasama perniagaan antara beberapa pemilik modal untuk menyertakan modalnya dalam suatu usaha, di mana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta dalam pelaksanaan manajemen usaha tersebut. Keuntungan dibagi menurut proporsi penyertaan modal atau berdasarkan kesepakatan bersama. Musyarakah dapat diartikan pula sebagai pencampuran dana untuk tujuan pembagian keuntungan.

1) Rukun Musyarakah:

a) Pihak yang berakad (para mitra)

b) Obyek yang diakadkan:

(1) Modal

(2) Kegiatan Usaha/Kerja

(3) Keuntungan

c) Sighat:

(1) Serah

(2) Terima

2) Syarat Musyarakah

a) Pihak yang berakad:

(1) Para pihak yang melakukan akad musyarakah harus dalam kondisi cakap hukum

(2) Kompeten dalam memberikan atau diberikan kekuasaan perwakilan

b) Obyek yang diakadkan:

- (1) Modal diberikan dalam bentuk uang tunai, emas, perak atau yang nilainya sama
- (2) Modal dapat pula berupa aset perdagangan, yakni;
  - Barang-barang, property, perlengkapan dan ebagainya termasuk pula asset tidak berwujud
  - Hak paten dan lisensi

c) Sighat:

- (1) Berbentuk pengucapan yang menunjukkan tujuan
- (2) Akad dianggap sah jika diucapkan secara verbal, atau dilakukan secara tertulis dan disaksikan

d. Piutang Murabahah

Murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati antara penjual dan pembeli.

1) Syarat-Syarat Murabahah

a) Syarat penyerahan barang

- (1) Saat akad, barang harus sudah ada (diserahkan saat akad jual beli).

b) Syarat pembayaran

- (1) Tunai
- (2) Tangguh/angsuran

2) Aset Murabahah

- a) Aset Murabahah adalah aset yang diperoleh dengan tujuan untuk dijual kembali dengan menggunakan akad murabahah

- b) Harga perolehan adalah harga beli barang oleh bank sebelum dikurangi uang muka dari nasabah.
- 3) Ketentuan Murabahah Kepada Nasabah (Fatwa DSN: 04/DSN-MUI/IV/2000)
- a) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat mendatangi kesepakatan awal pemesanan.
  - b) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
  - c) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, maka bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
  - d) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, maka ia tinggal membayar sisa harga perolehan. ( tidak diperkenankan dijasikan sebagai pembayaran angsuran).
  - e) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank, maksimal sebesar kerugian yang ditanggung bank akibat pembatalan tersebut. Dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.
- 4) Pengakuan Diskon Pembelian Aset (PSAK 102, Pg 20, Papsi 2013)
- a) Sebelum akad, pengurangan biaya perolehan aset murabahah
  - b) Setelah akad:
    - (1) Sesuai akad yang diperjanjikan, hak nasabah, menerima diskon, hak bank, tambahan keuntungan murabahah.
    - (2) Tidak diperjanjikan, pendapatan operasi lain bank.

e. Pembiayaan Al-Qardhul Hasan

Pinjaman Qardh adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu atau kesepakatan antara peminjam dan pihak yang dipinjamkan yang mewajibkan peminjam melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu.

1) Syarat dan Ketentuan Al-Qardhul Hasan

- a) Nasabah adalah kelompok usaha mikro atau perorangan
- b) Mengajukan permohonan pinjaman dengan dilampiri KTP dan KSK pengurus dan anggota, serta keterangan kegiatan usaha.
- c) Jangka waktu 12 bulan dengan masa tenggang angsuran selama 2 bulan

2) Tujuan/Manfa'at

a) Bagi nasabah

- (1) Sumber pinjaman yang bersifat non komersial
- (2) sumber pembiayaan bagi nasabah yang membutuhkan dana talangan antara lain terkait dengan garansi dan pengambilalihan kewajiban

b) Bagi bank

- (1) Sebagai salah satu bentuk penyaluran dana termasuk dalam rangka pelaksanaan fungsi sosial bank.
- (2) Peluang bank untuk mendapatkan fee dari jasa lain yang disertai dengan fasilitas qardh.

f. Pembiayaan Talangan Pendaftaran Haji

Pembiayaan Talangan Pendaftaran Haji ini dimaksudkan untuk lebih mempermudah masyarakat yang ingin menunaikan ibadah haji yang memiliki



ekonomi rendah/kekurangan biaya untuk berangkat haji. Pembiayaan ini dapat digunakan oleh masyarakat yang ingin menunaikan ibadah haji.

1) Syarat dan Ketentuan

- a) Mengajukan surat permohonan pinjaman dana talangan haji.
- b) Mendapat persetujuan suami/istri.
- c) Fotokopi KTP yang masih berlaku sebanyak 16 lembar.
- d) Fotokopi KK sebanyak 5 lembar.
- e) Surat nikah atau sSK cerai atau SK meninggal dunia (bagi duda/janda)  
= 5 lembar
- f) s foto ukuran 4x6 cm sebanyak 2 lembar
- g) Jumlah pinjaman maksimal Rp. 25.000.000,-
- h) Jangka waktu 5 tahun, dapat dilunasi lebih awal
- i) Jasa pengelolaan/ujrah @ Rp. 225.000,- setiap bulan dibayar sampai dengan pinjaman dana talangan pendaftaran haji lunas sepenuhnya.
- j) Membuka tabungan Berencana Haji untuk jangka waktu 5 tahun, dengan jumlah setoran setiap bulan Rp. 100.000,- dan membayar biaya administrasi Rp. 650.000,-
- k) Membuka tabungan pendaftaran haji dengan saldo minimum Rp. 100.000,-
- l) Fotokopi surat kesehatan dari puskesmas setempat sebanyak 4 lembar (setelah pembiayaan dana talangan pendaftaran haji disetujui Bank).

2) Manfaat

- a) Membantu dan mempermudah masyarakat dalam menunaikan haji bagi yang kekurangan biaya.
- b) Memfasilitasi nasabah dengan pembiayaan ini, karena yang akan mengurus kepada Kemenag adalah Bank.

g. Pembiayaan Talangan Umrah

Pembiayaan ini dimaksudkan bagi masyarakat yang ingin melakukan ibadah umrah.

1) Syarat dan Ketentuan

- a) Mengajukan surat permohonan pembiayaan yang diketahui istri/suami.
- b) Bagi PNS menyerahkan Surat Kuasa Potong gaji dan SK pegawai asli. Bagi pensiunan menyerahkan Surat Kuasa Potong Gaji dari PT Pos Indonesia dan SK Pensiun Asli.
- c) Bagi non PNS/Pensiunan menyerahkan jaminan berupa benda bergerak/tidak bergerak.
- d) Fotokopi KTP yang masih berlaku sebanyak 2 lembar dan Fotokopi KK 2 lembar.
- e) Pas foto 4x6 cm dan 3x4 cm sebanyak 10 lembar.
- f) Membuka tabungan umroh.

2) Manfaat

- a) Mempermudah bagi masyarakat yang memiliki dana namun masih kurang cukup untuk melakukan ibadah umrah.
- b) Memberi peluang kepada masyarakat atau instansi

h. Pembiayaan Pensiunan

Pembiayaan ini diberikan BPRS Bhakti Sumekar kepada para pensiunan untuk keperluan renovasi rumah, biaya pendidikan, modal kerja atau keperluan lainnya sesuai prinsip syari'ah hingga Rp. 100.000.000,- secara mudah, praktis dan cepat.

1) Syarat dan Ketentuan

- a) Mengisi formulir permohonan pembayaan
- b) Fotokopi KTP, KSK, Karip.
- c) Asli slip gaji bulan terakhir dan asli SK Pensiunan.
- d) Surat kuasa memotong penerimaan pension dari Kantor Pos.

2) Keuntungan bagi Nasabah

- a) Kesepakatan margin tidak berubah selama periode pembiayaan
- b) Pelunasan dipercepat tidak dikenakan pinalti
- c) Proses mudah dan cepat serta cicilan ringan

i. Pembiayaan Serba Guna

Pembiayaan ini diperuntukkan bagi PNS/Karyawan Swasta yang berpenghasilan tetap dengan menggunakan akad murabahah hingga Rp. 150.000.000,-

1) Syarat dan Ketentuan:

- a) Mengisi formulir pembiayaan
- b) Fotokopi KTP, KSK, Surat Nikah
- c) Asli slip gaji bulan terakhir dan SK PN/Swasta pertama dan terakhir, serta Taspen dan karpeg
- d) Menyerahkan surat kuasa potong gaji yang dikeluarkan oleh bendahara dan diketahui oleh Pimpinan Unit kerja.

j. Pembiayaan Usaha Kecil Menengah

Pembiayaan UKM diberikan untuk modal kerja atau menengah bagi perorangan yang memiliki usaha kecil, menengah dengan akad Murabahah atau bagi hasil (Mudharabah/Musyarakah).

1) Syarat dan Ketentuan

- a) Fotokopi KTP suami dan istri dan fotokopi KSK.
- b) Fotokopi surat nikah dan legalitas usaha (SIUP, TDP, NPWP).
- c) Asli Jaminan BPKB/Sertifikat serta SK Usaha dari Kepala Desa.

## 9. Sop (Standar Operating Prosedure)

*Standart Opeating Procedur* (SOP) adalah suatu standar/pedoman tertulis yang dipergunakan untuk mendorong dan menggerakkan suatu kelompok untuk mencapai tujuan organisasi. SOP merupakan tata cara atau tahapan yang dibakukan dan yang harus dilalui untuk menyelesaikan suatu proses kerja tertentu.

Adapun tujuan dari *Standart Operating Procedur* (SOP) adalah:

1. Agar petugas/pegawai menjaga menjaga konsistensi dan tingkat kinerja petugas/pegawai atau tim dalam organisasi atau unit kerja.
2. Agar mengetahui dengan jelas peran dan fungsi tiap-tiap posisi dan organisasi.
3. Memperjelas alur tugas, wewenang dan tanggung jawab dari petugas/pegawai terkait.
4. Untuk menghindari kegagalan/kesalahan, keragunan, duplikasi dan inefisiensi.

Sedangkan fungsi dari *Strandart Operating Precedur* (SOP) itu sendiri adalah:

1. Memperlancar tugas petugas/pegawai atau tim/unit kerja.
2. Sebagai dasar hukum bila terjadi penyimpangan.
3. Mengetahui dengan jelas hambatan-hambatannya dan mudah dilacak.

4. Mengarahkan petugas/pegawai untuk sama-sama disiplin dalam bekerja.

Adapun *Standart Operating Prosedur* (SOP) bagian/ defisi BPRS Bhakti Sumekar adalah sebagai berikut:

1). Dewan pengawas

- a. Memberikan saran dan nasehat kepada Direksi.
- b. Mengawasi kegiatan operational bank agar sesuai dengan prinsip syariah.
- c. Mengkaji, menilai, dan memberikan opini terhadap kesuaian antara pedoman operasional dan produk bank dengan fatwa DSN.
- d. Bertanggung tanggung kepada RUPS.

2). Internal Audit

- a. Diangkat oleh direksi serta mempunyai hubungan fungsional dengan Dewan Komisaris.
- b. Koordinasi pelaksanaan tugas dan tanggung jawab dengan Direktur Utama.
- c. Memeriksa dan melaporkan hasil pengawasan *intern* atas posisi keuangan bank serta semua aktivitas hasil operasional bank.
- d. Mengadakan pemeriksaan secara berkala atau sesuai kebutuhan ke setiap bagian dan/atau unit kerja untuk menghasilkan laporan hasil audit yang menyangkut kebenaran data-data lainnya yang terkait dengan aktivitas bank.
- e. Menjalankan proses audit internal bank secara menyeluruh dan berkelanjutan
- f. Merumuskan dan memberikan masukan pemecahan masalah hasil temuan audit kepada masing-masing bagian dan/atau unit kerja untuk menghasilakn suatu siste pengawasa *intern* yang *akuntable* dan *responsible*.
- g. *Mereview* dan memastikan bahwa hasil temuan audit ditindak lanjuti oleh bagian dan/atau unit kerja yang diaudit.

- h. Berkoordinasi dengan pihak-pihak lain terkait dalam mempersiapkan implementasi pemenuhan laporan hasil audit.
- i. Menjalankan tugas-tugas audit lainnya dalam upaya pencapaian target-target audit.
- j. Bertanggung jawab kepada Direktur Utama.

3). Kabag Operasional

- a. merencanakan, mengarahkan, mengawasi serta mengevaluasi seluruh kegiatan operasional bank.
- b. Bertanggung jawab kepada Drektur Operasional.

4). Kabag Pemasaran

- a. Merencanakan, mengkoordinir, mengarahkan, mengevaluasi dan mengawasi target *funding* dan *financing* serta penyelesaian pembiayaan bermasalah.
- b. Bertanggung jawab kepada Direktur pemasaran.

5). Kabag Umum & personalia

- a. Merencanakan, mengkoordinir dan mengavaluasi kinerja dan pengembangan pegawai.
- b. Bekerja sama dengan bagian atau unit kerja lain melakukan analisa kebutuhan anggaran untuk pengadaan seluruh sarana dan prasarana bagi kelancaran operasional bank serta pemeliharannya.
- c. Merencanakan mengkoordinir dan mengevaluasi kegiatan bidang umum baik internal maupun eksternal.
- d. Mengembangkan dan membina hubungan dengan *supplier* rekanan bank.
- e. Lampiran Surat No. 435.800.00 B.939OPS/BPRS-BS/XII/2012.

6). A.O Pendanaan

- a. Melakukan promosi produk-produk pendanaan.
- b. Menjaga kualitas layanan prima.

- c. Menghimpun dana masyarakat, institusi dan lembaga-lembaga sosial kemasyarakatan.
- d. Membina dan mengaja kerja sama terhadap nasabah kelolaannya serta mengembangkan kerja sama dengan nasabah-nasabah potersial.
- e. Melakukan monitoring atas semua rekening aktif yang menjadi kelolanya.
- f. Bertanggung jawab kepada Kabag Pemasaran.

#### 7). A.O Pembiayaan

- a. Melakukan promosi produk-produk pembiayaan.
- b. Menjaga kualitas layanan prima.
- c. Mengelola nasabah pembiayaan kantor Pusat:
  - a) Mencari nasabah pembiayaan potensial.
  - b) Membuat summay dan rekomendadi atas nasabah yag akan dibiyai dan diserahkan kepada analis pembiayaan untuk dinilai kelayakannya.
  - c) Melakukan pengawan dan pembinaan terhadap nasabah-nasabah kelolaannya.
  - d) Bertanggung jawab atas kelancaran pengambilan dana yang telah disalurkan.
  - e) Bertanggung jawab terhadap penyemalatan dan penyeleaian pembiayaan tergolong kurang lancar.

#### 8). Analisis Pembiayaan UMKM & Dana Komersial

- a. Melakukan kegiatan menilai seluruh aspek terkait dengan permohonan pembiayaan yang diajukan oleh AO Kantor Pusat, kantor Cabang, dan Kanto Kas guna memperoleh gambaran kelayanaan kondisi nasabah yang akan dibiyai.
- b. Memberikan rekomendasi yang benar dan obyektif kepada komite pembiayaan.
- c. Bertanggung jawab kepada Kabag Pemasaran.

#### 9). Petugas Gadai Emas



- a. Menerima permohonan pembiayaan dan melakukan kegiatan menilai seluruh aspek terkait dengan suatu permohonan pembiayaan dengan jaminan emas memperoleh gambaran kelayakan kondisi nasabah.
- b. Memberikan rekomendasi yang benar dan obyektif kepada komite pembiayaan.
- c. Menata usahakan seluruh kegiatan pemberian pembiayaan dengan jaminan emas, meliputi:
  - a) Bertanggung jawab menyaipkan dokumen perjanjian pembiayaan dan assesorisnya.
  - b) Mencatat semua transaksi pembiayaan.
  - c) Membebaskan biaya-biaya terkait dengan persetujuan pembiayaan.
  - d) Bertanggung jawab atas kelancaran pengembalian dana yang telah disalurkan.
  - e) Melakukan pengawasan dan pembinaan terhadap nasabah-nasabah kelolaannya.
  - f) Mengajukan lelang apabila nasabah wan prentasi.
  - g) Bertanggung jawab kepada kepala kantor Kas atau kabag Pemasaran.

10). A. O Penagihan & Remedial

- a. Bertanggung jawab terhadap pengelolaan pembiayaan bermasalah kategori diragukan dan macet dan hapus buku (*write off*), yang kegiataannya terdiri atas.
- b. Penagihan, yaitu segala usaha untuk menarik kembali pembiayaan yang telah disalurkan.
- c. Penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan bermasah, yaitu tindakan-tindakan yang dilakukan apabila penagihan tidak dapat dipenuhi oleh nasabah, yang meliputi:
  - a) Penyelamatan (*recheduling, restrukturisasi, rekondisi*).
  - b) Penyelesaian inovasi (pengalihan).

c) Likuidasi jaminan (Meminta nasabah untuk menjual sendiri, atau bank melakukan penjualan dengan surat kuasa dari nasabah untuk menjualkan jaminan, atau Penjualan melalui BPUPLN).

d) Bertanggung jawab kepada Kabag Pemasaran.

#### 11). CS Pembiayaan Analisis pembiayaan Konsumtif

- a. Memberikan informasi kepada setiap nasabah yang membutuhkan keterangan tentang produk-produk dan syarat-syarat permohonan pembiayaan.
- b. Menerima permohonan pembiayaan konsumtif serta melakukan kegiatan menilai seluruh aspek terkait dengan permohonan pembiayaan guna memperoleh gambaran kelayakan kondisi nasabah.
- c. Memberikan rekomendasi yang benar dan obyektif kepada komite pembiayaan.
- d. Mengarahkan permohonan pembiayaan non konsumtif kepada A.O.Pembiayaan.
- e. Bertanggung jawab kepada Kabag Pemasaran.

#### 12). CS tabungan & Deposito

- a. Memberikan informasi produk pendanaan dan syarat-syarat pembiayaan rekening tabungan/deposito.
- b. Membantu nasabah dalam pembukaan dan penutuoan rekening tabungan / deposito.
- c. Menyiapkan buku tabungan / blyet depositi.
- d. Menata usahakan seluruh berkasdata pembukaan rekening tabungan / deposito.
- e. Bertanggung jawab kepada kabag Operasional.

#### 13). Teller

- a. Mengatur dan bertanggung jawab atas posisi dana / kas.
- b. Memberikan pelayanan transaksi tunai (penyetoran dan pencairan).

- c. Bertanggung jawab kepada kabag Operasioanal.

#### 14). Legal

- a. Tugas dan Tanggung jawab unit kerja Legal meliputi:
  - a) Pemeriksaan Dokumen, yaitu memeriksa kelengkapan legalitas data jaminan dan memeriksa legalitas data nasabah.
  - b) Taksasi jaminan, melakukan *survey* untuk mengecek kebenaran agunan pembiayaan.
- b. Membuat dan menyampaikan opini legal data jaminan dan data nasabah serta taksasi nilai jaminan kepada analis pembiayaan.
- c. Bertanggung jawab kepada Kabag Operasioanal.

#### 15) admin Pembiayaan

- a. Mengumpulkan informasi / data nasabah pembiayaan, emliputi; Akses SID dari laman bank Indonesia sehingga diperoleh informasi kolektibilitas pembiayaan nasabah dan verifikasi data nasabah pembiayaan (PNS) dari laa BAKN dan atau BKD.
- b. Kegiatan Administrasi pembiayaan:
  - a) Memeriksa dan meneliti kelengkapan dokume yang terkait dengan pembiayaan, antara agunan lain, dan data-data lainnya.
  - b) Bertanggung jawab menyiapkan dokumen perjanjian pembiayaan dan assesorisnya.
  - c) Mencatat atas semua transaksi pembiayaan dan/ atau piutang.
  - d) Bertanggung jawab menyiapkan berkar pembiayaan.
  - e) Menghitung, mencatat, memblokir dan melakukan pembayaran atas biaya biaya admi istrasi, asuransi, notaris dan biaya terkait lainnya.

- f) Menyiapkan pencairan pembiayaan.
- g) Membuat tagihan / angsuran setiap bulan.
- h) Mengamati posisi pembiayaan yang mengalami keterlambatan oembayaran angsuran dan melaporkan kepada *account officer* yang bertanggung jawab atas nasabah tersebut.
- i) Menata usahakan seluru berkas data pembiayaan.

#### 16). Akunting

- a. Mencatat dan mengkoordinasikan semua hasil kegiatan operasional bank.
- b. Memeriksa kelengkapan bukti-bukti traksaksi pembukaan.
- c. Melakuakn proses distribusi pendapatan bulanan dan menetapkan bagi hasil tabungan dan deposito.
- d. Menyusun laporan keuangan berkala dan laporan keuangan lainnya.
- e. Melakukan dan mencatat traksasi/transfer ke bank lain.
- f. Melakukan dan mecatat pembayaran kewajiban bank.

#### 17). Pengolahan data Elektronik & IT

- a. Melakukan kegiatan pemprisesan data dari seluruh bagian/unit kerja dan pengintergrasian data tersebut menjadi suatu informasi berbaris kompoter yang dapat digunakan oleh manajemen untuk oengambilan suatu kebijakan dan berbagai fungsi manajemen lainnya.
- b. Membangun, memelihara dan mengembangkan sistem informasi sesuai dengan kebutuhan organisasi.
- c. Memelihara dan mengembangkan hubungan dengan provider IT yang menjadi rekanan bank.

#### 18). Asuransi

- a. Mengajukan penutupan asuransi pembiayaan kepada provide asuransi.

- b. Menata usahakan administrasi penutupan asuransi.
- c. Memindah bukukan premi asuransi kepada provider asuransi.
- d. Mengajukan klain aseuransi.

19). Pemberkasan

Menata usahakan berkas pembiayaan.

20). Sistem dan Prosedur

- a. Membuat dan mengembangkan sistem dan prosedur operasional bank.
- b. Menciptakan dan/atau mengembangkan produk-produk bank.
- c. Mengikut dan mereview perkembangan kebijakan operasioanl industri perbankan serta memberikan masukan dan rekomendasi kepada direksi.
- d. Bertanggung jawab kepada Kabag Operasional.

21). Personalia

- a. Mengatur dan mengawasi semua aktivitas dan administrasi kepegawaian.
- b. Melaksanakan seleksi penerimaan pegawai baru sesuai kebutuhan dari masing-masing unit kerja.
- c. Mengatur penempatan dan pemindahan pegawai.
- d. Menyusun dan melaksanakan pelatihan dan pendidikan pegawai baik intern maupun bekrja sama dengan pihak lain.
- e. Mengurus perusahaan stratus/jabatan dan pemberhentian pegawai.
- f. Menyusus penghitungan gaji dan hal-hal lainnya yang terkait dengan gaji, seperti; jasa produksi, lembur, penggantian antuan keehatan, dll.
- g. Bertanggung jawab dalam upaya meningkata kualitas SDI>
- h. Memberikan informasi kepegawaian dan menampung kekuhan0keluhan yang diajukan oleh pegawai da menguslnkan jalan keluarnya.
- i. Membuat dan melakukan pembayaran pajak pagawai.

- j. Bertanggung jawab kepada kabag Umum & personalia.

## 22). Logistik & Umum

- a. Menguapayakan tersdianya peralatan dan perlengkapan kantor guna mendukung kelancaran operaional bank.
- b. Mengurus pembelian ATK serta perlatan dan perlengkapan kantor.
- c. Mengelola dan mengawasi pemakain ATK, peralatan dan perlengkapan kantor.
- d. Mengelola dan mencatat pengeluaran penyustan dan amortisasi sesuai dengan prosedur akuntansi.
- e. Membuat dan melakukan pemabayaran pajak yang terkait dengan pembelian barang dan jasa.
- f. Mengasuransi harta benda milik bank.
- g. Menata usahakan berkar-berkas yang terkait dengan aspek legal bank, bukti kepemilikan harta bank dan berkas lainnya yang bersifat rasahasi.
- h. Menata usahakan surat-surat masuk dan keluar baik internal maupun eksternal.
- i. Menjalankan kegiatan yang bersifat internal dan eksternal berkaitan dengan fungsi SCR bank.

## **B. Paparan Data**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti lakukan di lapangan baik dengan cara observasi, wawancara maupun dokumentasi maka peneliti dapat memaparkan data dari peneliti tersebut sebagai berikut:

### **1. Bagaimana strategi pemasaran tabungan umroh dalam meningkatkan minat nasabah di masa pandemi Covid-19 di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan**

Strategi pemasaran prosuk yang ada pada BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan sudah efektif, dan efisien. Menurut salah satu karyawan BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan bapak baihaki selaku CS mengemukakan bahwa (bauran pemasaran)

“Strategi pemasaran yang digunakan di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan itu ada dua, yang pertama pihak marketing bisa masuk ke perorangan artinya memasukan setiap rumah jelaskan kepada nasabah yang ingin menabung tabungan umroh, yang kedua strategi pemasaran yang sudah ada atau yang mengorganisasi dalam produk, harga, promosi dan tempat yang mana dengan menggunakan perumusan strategi pemasaran tersebut bertujuan untuk menarik dan mempertahankan para nasabah. dan pemberangkatan umroh, dan juga memasarkan kepada setiap sekolah untuk menawarkan kepada guru”.<sup>1</sup>

Ditambah lagi oleh salah satu karyawan BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan bagian ibu Vela selaku Teller mengemukakan bahwa:

“strategi pemasaran umroh di masa pandemi kita bisa menginformasikan ke lembaga atau ke perorangnya ke warga ke teman, dan kita bisa kerja sama kepada PT yang memberangkatkan umroh itu bisa juga, kalau kita sudah kerja sama dengan PT, pasti ada nasabah yang minat kepada tabungan umroh. Dan bisa di promosikan lewat sosial media, atau secara langsung kepada nasabah atau terjun langsung ke lapangan”.<sup>2</sup>

Pemetaan dilanjutkan oleh bapak ismanto selaku Kepala Cabang Di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan

“strategi pemasaran ini dimasa pandemi covid-19, melakukan dua cara yang pertamanya itu dulu langsung memasarkan langsung ke masyarakat yang mempunyai penghasilan atau yang mempunyai umkm, tetapi sekarang udah memasarkan kepada guru-guru yang mempunyai gaji atau pendapatan tetap, jadi ada produk untuk PNS untuk pembiayaan guru yang sudah mendapatkan sirvikasi. Dan kita sudah kerja sama dengan dinas, jadi kita menawarkan tabunan umroh atau produk lainnya yang diinginkan guru-guru, dan disyaratkan untuk membuat tabungan di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan”.<sup>3</sup>

Hal serupa dikatakan oleh helwah terkait dengan bagi tabungan yang ada di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan berikut wawancaranya : (price)

---

<sup>1</sup> Baihaki, CS BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan Wawancara Langsung (18 maret 2022 jam 09.34)

<sup>2</sup> Vela, Teller BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan Wawancara langsung (18 maret 2022 jam 09.45)

<sup>3</sup> Ismanto, kepala cabang BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan wawancara langsung (21 maret 2022 jam 10.10)

“strategi pemasaran ini saya selalu bagi tabungan melakukan sosialisasi kepada sekolah-sekolah ,menawarkan ke guru-guru. Dan kemudian kita turun ke toko-toko untuk menawarkan tabungan umroh dengan adanya covid-19”.<sup>4</sup>

Seperti yang dikatakan ibu yani mengenai produk tabungan umroh berikut hasil wawancara:

“strategi pemasaran untuk tabungan umroh ini sangatlah membingungkan kepada nasabah lainnya, soalnya dengan adanya covid-19 ini. banyak yang sangat di ragukan kepada nasabah. seharusnya tiap bulan sudah berangkat sekarang dengan adanya covid-19 harus ditunda. Dan banyak syarat untuk berangkat umroh di haruskan vaksin”.<sup>5</sup>

Seperti sama halnya yang dikatakan raji mengenai produk tabungan umroh berikut hasil wawancara:

“strategi pemasaran ini dengan adanya covid-19 , untuk saya sendiri bingung karena semakin susah untuk berangkat umroh. Banyak syarat yang harus di selesai termasuk vaksin untuk pemberangkatan jemaah umroh”.<sup>6</sup>

Seperti sama halnya yang dikatakan Ibu Siti mengenai produk tabungan umroh berikut

hasil wawancaranya:

“alasanya saya mengapa menabung di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan dengan keadaan pandemi covid-19 dengan menggunakan tabungan umroh yaitu yang paling utama karena keamanan, karena kalau disimpan dirumah atau di titip ke orang atau di pinjam orang belum tentu aman dan banyak resiko dalam keamanan, resiko keamanan yang dimaksud bukan hanya sekedar resiko kejahatan melainkan juga seperti musibah kebaran dan lain-lainnya. Selain itu saya tidak perlu datang ke kantor secara langsung tiap harinya, tetapi setiap hari kerja staf melakukan sistem jemput bola yaitu dengan cara mendatangi rumah nasabah”.<sup>7</sup>

BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan merupakan salah satu yang menawarkan fasilitas produk tabungan umroh. Produk ini hadir mengingat tidak semua warga muslim tidak memiliki kemampuan finansial untuk membayar biaya pemberangkatan umroh BPRS Bhakti

---

<sup>4</sup> Helwah, Bagi Tabungan BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan Wawancara Langsung (17 maret 2022 jam 08.11)

<sup>5</sup> Yani, nasabah Tabungan Umroh di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan Wawancara Langsung ( 18 maret 2022 jam 10. 10)

<sup>6</sup> Raji, nasabah Tabungan Umroh di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan Wawancara langsung ( 18 maret 2022 jam 11.22)

<sup>7</sup> Siti, Nasabah Tabungan Umroh di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan (18 Maret 2022 jam 11.45)



Sumekar KCM Pamekasan berdasarkan prinsip islam yang tidak terlepas dari persaingan-persaingan antar bank konvensional. Untuk itu BPRS Bhakti Sumekar KCM pamekasan perlu melakukan adanya strategi pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan minat nasabah salah hal yang paling mendasar sangat diperlukan dalam strategi pemasaran adalah bagaimana cara dan upaya menarik minat nasabah agar dapat bertahan ataupun jumlahnya meningkat dengan adanya covid-19 ini.

## **2. Bagaimana peluang dan tantangan strategi pemasaran tabungan umroh dalam meningkatkan minat nasabah di masa pandemi Covid-19 di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan ?**

Pada dasarnya seorang dalam meningkatkan strategi pemasaran tabungan umroh di masa pandemi covid -19 ini merupakan bagian terpenting yang ada di dalam perbankan. Oleh karena itu seorang strategi pemasaran itu harus mempunyai kecekapan yang memadai dalam menjelaskan tugasannya supaya nasabah bisa mengerti dengan adanya covid -19.

Peluang dan tantangan strategi pemasaran sangat dibutuhkan di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan, sebagaimana yang dijelaskan oleh Helwah sebagai juru dan promosi tabungan atau pemasaran.

“peluang dan tantangan yang sudah paham dengan strategi pemasaran di BPRS dan yang sudah paham dengan akad yang digunakan. Jadi strategi pemasaran harus menguasai bahasa yang mudah di mengerti dan memahami agar mudah dipasarkan produknya. Agar mudah dipasarkan produk, agar dapat meningkatkan produktivitas dan maminalisis terjadinya covi- 19”.<sup>8</sup>

Koperasi BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan dalam melakukan strategi pemasaran menggunakan Bauran Pemasaran (produk, price, promosi, place). Hasil wawancara

---

<sup>8</sup> Helwah, Bagian Tabungan di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan ( 17 Maret 2022 jam 11.34)

tersebut sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan bapak kholil berikut hasil wawancaranya.

“Didalam adanya prosuk umroh ini bisa membantu atau memudahkan masyarakat dalam mengumpulkan dana untuk melakukan ibadah umroh, dengan adanya covid-19 ini nasabah yang ingin menabung di tabungan umroh sangatlah memikirkan masa datang , dan tabungan umroh ini tidak bisa ditarik sebelum jangka waktu yang sudah ditentukan dari pihak BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan”.<sup>9</sup>

Dari hasil wawancara proses untuk menjadi nasabah di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan harus mencapai target yang telah ditentukan yang sudah dihimpun dan terlaksana, sehingga dapat melakukan ibadah umroh sesuai proses di tabungan umroh untuk nasabah di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan.

Hal serupa yang dikatakan oleh bapak kholil terkait dengan promosi yang ada di BPRS Bhakti Sumeka KCM Pamekasan:

“Dalam melakukan promosi di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan dengan adanya pandemi covid-19 ini cara promosi yang digunakan sangat do too dor ( secara langsung ) atau bisa dikatakan dengan tatap muka, adanya brosur juga dan bisa juga lewat via whatsapp, karena nasabah sangatlah tidak bisa di temui secara langsung , kalau tidak membuat perjanjian dari awal. Dan karena begitu banyaknya nasabah sekitar yang masih rawan dengan adanya pandemi covid-19 untuk melakukan transaksi dalam menabung. Sistem yang kami gunakan yaitu sistem jemput bola, setiap harinya tabungan umroh tersebut kami jemput”.<sup>10</sup>

Hal ini dengan hasil observasi yang peneliti lakukan dilapangan bahwa BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan dalam melakukan promosi lebih menggunakan tatap muka secara langsung karena masih banyak masyarakat khususnya daerah BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan sangat rawan dalam melakukan transaksi tabungan umroh. Oleh sebab itu agar terhindar dari pengaruh proses dari nasabah yang tercapai sesuai keinginan secara aman dan terkendali.

---

<sup>9</sup> Kholil, Bagian Tabungan di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan (17 Maret 2022 jam 11. 59)

<sup>10</sup> Kholil, Bagian Tabungan Umroh di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan (18 maret 2022 jam 12.33)

Hal seupa di katakan oleh bapak kholil terkait dengan tempat yang ada di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan dari hasil wawancara:

“ Dalam strategi pemasaran tempat atau lokasi kami memilih tempat yang sangat strategis degan melakuakn survei tempat karena untuk mengetahui seberapa dekat lokasi tersebut. Dimana tempat lokasi di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan sekarang berada di utaranya masjid jami , dekat dengan alun-alun di jalan masigit”.<sup>11</sup>

Hal ini dari hasil observasi yang peneliti lakuka di lapangan bahwa pemilihan tempat untuk suatu lembaga juga memiliki peluang dan tantangan yang pertama. Karena pemilihan tempat sudah strategis dan bisa mempermudah jangkauan atau mudah terlihat banyak orang sehingga dapat menarik konsumen serta menekan biaya promosi.

Tabungan nasabah dana umroh di angkat sebagai harga pokok utama di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan dengan adanya pandemi covid-19 yang menjadi dasar jaminan nasabah untuk menabung di produk tabungan umroh. Setiap perbulannya tabungan umroh di BPRS ini sudah menjadi acuan dalam puhak nasabah untuk mengembangkan produk tabungan umroh di BPRS . dari pihak BPRS mengadakan sistem promosi di setiap nasabah atau para pendaftar yang akan menabung di BPRS dan tempat di kabupaten pamekasan mejadi tempat strategis untuk menampug tabungan umroh di daerah kabupaten pamekasan dan di sekitarnya untuk peminat nasabah di tabungan umroh dengan adanya pandemi covid-19.

Bauran pemasaran yang di lakukan di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan sudah sangat efektif dalam meningkatkan minat nasabah pengguna tabungan umroh. Seperti yang dilakukan saat ini dengan adanya pandei covid-19 peneliti dalam melakukan wawancara ebagai berikut:

“Menurut ibu Durriyatul mengatakan bahwa tabungan umroh di masa pandemi covid-19 ini merupakan tabunagan yang banyak diminati oleh banyak nasabah serta ada bagi

---

<sup>11</sup> Kholil, Bagian tabungan Umroh di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan (18 maret 2022 jam 01.10)

hasilnya dalam menabung di tempat tersebut dan layanan yang sangat mudah dilakukan yakni di jemput bola”.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Durriyatul, Nasabah Tabungan Umroh di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan (21 maret 2022 jam 08.21)

Seperti yang dikatakan ibu Lilyana mengenai tabungan umroh berikut hasil wawancaranya:

“Menurut Lilyana bahwa tabungan umroh di masa pandemi covid-19 sangat membantu saya dalam menabung pada tabungan umroh, dimana saya selaku nasabah sangat tertarik pada tabungan umroh. Proses yang sangat mudah dan bisa bertransaksi sesuai dengan minat nasabah. Strategi pemasaran yang dilakukan pihak lembaga pun sangat menarik”.<sup>13</sup>

Dikarenakan bagi nasabah menjadi acuan sebagai nasabah yang diminati untuk menabung di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan, dan juga membantu nasabah lebih aman lagi untuk menyimpan dana umroh di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan, sehingga nasabah dapat memudahkan berangkat umroh melewati tabungan umroh dengan adanya masa pandemi covid-19 yang ditersebut dalam penyimpanan dengan sesuai minat nasabah di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan.

### **C. Temuan Penelitian**

Berdasarkan paparan data yang diperoleh peneliti dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan terkait dengan strategi pemasaran tabungan umroh dalam meningkatkan minat nasabah dalam beberapa temuan-temuan yang dilakukan peneliti sebagai berikut:

#### **1) Bagaimana strategi pemasaran tabungan umroh dalam meningkatkan minat nasabah di masa pandemi Covid-19 di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan?**

Hasil temuan peneliti dari strategi pemasaran dalam meningkatkan minat nasabah di masa pandemi Covid-19 di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan

- a. Produk, yang disediakan oleh BPRS Bhakti Sumekra KCM Pamekasan adalah produk yang sangat unggul dan produk tersebut yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat seperti tabungan umroh.

---

<sup>13</sup> Lilyana, Nasabah Tabungan Umroh di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan ( 21maret 2022 jam 09. 00)

- b. sosialisasi kepada sekolah-sekolah ,menawarkan ke guru-guru. Dan kemudian kita turun ke toko-toko untuk menawarkan tabungan umroh dengan adanya covid-19.
- c. Lokasi yang didirikan BPRS Bhakti Sumekra KCM Pamekasan sudah sangat strategis, berada di tempat yang mudah biaya tabungan umroh. (price)
- d. Brosur di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan dicetak sedetail mungkin terkait penjelasan mengenai seluruh produk yang ditawarkan, nasabah bisa mengetahui dengan sedetail mungkin dari produk BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan, dengan mudah mengetahui adanya produk apa saja yang ditawarkan maupun jasa layanan khusus untuk pemberangkatan ibadah umroh, broser tersebut memuat langkah-langkah persyaratan, ketentuan dalam menyeter, dan fasilitas yang diberikan. Promosi juga dibenarkan melalui cara yang bertujuan untuk memberikan pengetahuan dalam penjelaskan produk pada masyarakat biasanya diadakan melalui event khusus.
- e. Jemput bola, yang dilakukan BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan merupakan sitem untuk memanjakan calon ataupun nasabah layanan jemput bola memberikan kemudahan dan keuntungan kepada BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan.

**2. Bagaimana peluang dan tantangan strategi pemasaran tabungan umroh dalam meningkatkan minat nasabah di masa pandemi Covid-19 di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan ?**

- a. Dapat membantu dan mempermudah masyarakat dalam menabung produk tabungan umroh, karena harga murah, dan dilakukan door to door dalam layanan antar jemput yang dinamakan (bola).
- b. Produk tabungan umroh BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan menjadi daya tarik minat umat muslim yang ingin menjalankan ibadah Umroh melalui lembag BPRS Bhakti Sumekar ini sangat membantu untuk menunaikan ibadah umroh

dan dalam melakukan simpanan yang sangat mempermudah serta ada sistem bagi hasil.

#### **D. Pembahasan**

Dari paparan data dan temuan peneliti diatas selanjutnya dilakukan pembahasan sesuai dengan fokus penelitian, adapun pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### **1. Strategi pemasaran tabungan umroh dalam meningkatkan minat nasabah di masa pandemi Covid-19 di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan?**

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu dibidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan.<sup>14</sup>

Bauran pemasaran, merupakan konponen dari elemen-elemen yang membentuk strategi pemasaran campuran pemasaran di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan, yang BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan ingin mendesain dengan maksud untuk menghasilkan respon yang BPRS Bhakti Sumekar inginkan dari pasar sasaran. Terfokus pada informasi yang di inginkannya dari BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan memasukkan berkenaan dengan elemen dalam rencana pemasaran yang sangat formal.

###### **a. Produk (*Product*)**

Produk acual meliputi aspek fitur, nama, mutu, gaya (*stly*), desain dan kemasan yang terkait dengan produk, produk tambahan merujuk pada setiap tambahan fitur, objek atau jasa-jasa yang akan mencangkup dan akan menambah nilai pemahaman pada transaksi.

Jadi BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan dalam menjalankan aktivitas usaha, memerlukan strategi pemasaran yang menunjukkan bagaimana sasaran pemasaran dari produk

---

<sup>14</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Pamasaran Dasar, Konsep & Strategi* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), hlm 167-168

yang dihasilkan tersebut adar dapat tercapai. Produk adalah hal yang sangat perlu diperhatikan dalam strategi bauran pemasaran, sehingga dapat ditawarkan kesuatu pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan. Produk, yang disediakan oleh BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan adalah produk yang sangat unggul dan produk yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat seperti tabungan umroh. dan karyawan atau bagi tabungan menjadi tantangan karena masyarakat sangat ragu untuk menabung , karena perekonomian sangat menurun dengan ada pandemi covid-19 ini, karyawan mendatangi salah satu warga dan menjelaskan produk yang sudah ada, dan meminta warga untuk mengumpulkan sejumlah tiga sampai lima orang.

b. Harga (*Price*)

Menyebut setiap biaya moneter yang dikarenakan pada produk, program, dan jasa dan kalau ditawarkan insentif dalam bentuk uang akan menstimulir tindakan. Insentif tidak dalam bentuk uang seperti surat penghargaan sebagai karyawan terbaik. Bagi karyawan rendah sebaiknya insentif berupa uang baik tunai maupun dalam bentuk tabungan.

Dalam penetapan harga jasa yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan di dasarkan pada konsep harga islami dalam antrian harga yang ditetapkan memberatkan nasabah, disamping itu penetapan harga dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar dari praktek kecurang dan kexoloman seperti mengeksploitasi kebutuhan nasabah dengan menerapkan harga yang tinggi ketika jasa tersebut sangat dibutuhkan oleh para nasabah, apabila simpanan nasabah umroh telah tercapai biaya umroh atau target maka tidak dapat diambil, sebab dalam simpanan umroh kini hanya dapat diambil dalam satu kali pengambilan saja dan kemudahan dalam transaksi tabungan umroh.

c. Tempat (*Place*)

Keputusan tentang tempat berkaitan dengan alamat atau saranan dimana masyarakat harus mengakses. BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan harus menggambarkan



apa yang akan BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan akan digunakan. Memelih diantara menyalurkan, menyebarkan, serta menyampaikan produk yang akan ditawarkan kepada nasabah. bisa nasabah itu datang ke tempat yang sudah ada atau tabungan tersebut bisa di jemput oleh karyawan atau bagi tabungan BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan. Nasabah bisa lihat promosi yang sudah ada di *story*.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan kegiatan marketing mix yang terakhir, kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan lainnya, baik produk harga dan distribusi.<sup>15</sup> Dalam kegiatan ini setiap bank atau perusahaan untuk mempromosikan seluruh produk atau jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung.<sup>16</sup>

Promosi yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar KCM pamekasan pada produk simpanan tabungan umroh adalah dengan cara menggunakan jemput bola yaitu sebuah pelayanan yang dilakukan dengan bertatap muka dengan para nasabah agar mudah dipahami dan mengerti sehingga produk yang ditawarkan berhasil dipasarkan.

Promosi ini dengan adanya pandemi covid-19 tabungan umroh dipromosikan karena untuk memberangkatan ke tanah suci sementara di tutup, jadi tabungan umroh di saat ini menjadi target dalam pemasarannya. Dan promosi itu di promosikan lewat sosial media, seperti WhatshApp, Fecebook, Instagram, dll. Nasabah bisa chat lewat WhatsApp dan karyawan mendatangi nasabah, produk yang dipromosikan lewat Facebook, Instagram, melalui *story*.

---

<sup>15</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran, dasar konsep dan strategi* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), Edisi 1, Cet. 7 h. 223-234

<sup>16</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003) edisi 1, Cet 4 h. 213

## **2. Peluang dan tantangan strategi pemasaran tabungan umroh dalam meningkatkan minat nasabah di masa pandemi Covid-19 di BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan ?**

Peluang yang didapatkan BPRS Bhakti Sumekar KCM Pamekasan untuk meningkatkan nasabah khususnya tabungan umroh dapat dibuktikan dengan banyaknya nasabah setiap tahunnya. Sehingga hal ini dijadikan peluang dengan memanfaatkan jumlah nasabah untuk memasarkan atau menarik minat nasabah dalam menabung. Untuk daerah madura khususnya Pamekasan, sisi religusnya masih tinggi., sehingga dalam memasarkan tabungan umroh bisa terjangkau. Tantangan yang akan dihadapi oleh BPRS Bhakti Sumekar KM Pamekasan salah satunya adalah apabila ada penurunan dalam terhadap kelancaran pembiayaan, bahkan bisa berpotensi terhambat karena kelangkaan bahan pokok dan harga kebutuhan. Maka dari itu strategi yang dilakukan BPRS untuk meningkatkan menyikapi tantangan tersebut dengan masyarakat dalam mendapatkan minat nasabah, salah satunya menyikapi tantangan melalui promosi yang sudah ada atau bisa dicicil apabila nasabah tersebut tidak mampu dengan perekonomian saat ini.