

## **BAB IV**

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

#### **A. Gambaran Umum BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan**

##### **1. Sejarah Singkat BMT UGT Nusantara**

Koperasi BMT Usaha gabungan terpadu Sidogiri di singkat “koperasi BMT UGT Sidogiri” mulai beroperasi 5 Rabiul awal 1421 H atau 6 juni 2000 M. di Surabaya. Dan kemudian mendapatkan badan hukum koperasi BMT dinas koperasi PK dan M provinsi Jawa timur dengan SK no: 09/ BH / KWK. 13 / VII/2000 tertanggal 2022 juli 2000.<sup>1</sup>

BMT UGT Nusantara didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam satu kegiatan urusan guru tugas pondok pesantren Sidogiri (urusan GTPPS) yang didalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pemimpin madrasah, alumni pondok pesantren Sidogiri Pasuruan dan para simpatisan yang menyebar diwilayah jawa timur.

Koperasi BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/ kota yang dinilai potensial. Alhamdulillah, pada saat ini BMT UGT Sidogiri telah berusia 19 tahun dan sudah memiliki 28 unit layanan BMT Jasa Keuangan Syariah.

Pengurus akan terus berusaha melakukan perbaikan dan pengembangan secara berkesinambungan pada semua bidang baik organisasi maupun usaha. Pengurus koperasi BMT UGT Sidogiri periode 2019-2022 telah merumuskan visi

---

<sup>1</sup> <https://bmtugtnusantara.co.id>. Diakses pada tanggal 02 April 2023 pukul 15.02 WIB.

dan misi baru yang lebih membumi dan sejalan dengan jatidiri santri. Visi baru yaitu koperasi yang amanah, Tangguh dan Bermartabat yang kami singkat MANTAB.

Selain itu, misi koperasi BMT UGT Sidogiri juga diperbarui yaitu mengelola koperasi yang sesuai dengan jatidiri santri, menerapkan system syariah yang sesuai dengan standart kitab salaf dan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN), menciptakan kemandirian likuiditas yang berkelanjutan, memperkokoh sinergi ekonomi antar anggota, memperkuat kepedulian anggota terhadap koperasi, memberikan khitmah terbaik terhadap anggota dan ummat dan meningkatkan kesejahteraan anggota dan umat-umat. Pada tanggal 31 desember BMT UGT Sidogiri melakukan perubahan nama lembaga menjadi BMT UGT Nusantara. Perubahan tersebut didasari beberapa alasan sesuai kesepakatan kepengurusan pusat. Salah satu hal yang mendasari perubahan nama lembaga ini yaitu untuk menjaga *image* dan nama baik pondok pesantren sidogiri sendiri. Selain itu dilihat dari wilayah kerja BMT UGT Sidogiri ini, yang dimana dahulunya hanya memiliki wilayah kerja jawa timur saja, namun sekarang sudah memiliki wilayah kerja secara nasional yaitu mencakup 11 Provinsi di Indonesia.<sup>2</sup>

## **2. Badan Hukum**

- a. Tanggal Berdiri : 5 Rabiul Awal 1421 H/6 Juni 2000
- b. Badan Hukum : 09/BH/KWK.13/VII/2000
- c. TDP : 13.26.2.64.001000
- d. SIUP : 517/099/424.061/2003

---

<sup>2</sup> Ibid.

- e. NPWP : 02.082.190.6-624.000
- f. Alamat : JL. Sidogiri Barat RT 03 rw 02 Kraton Pasuruan 67151 Jatim.
- g. Telp/fax : (0343)423521/(0343) 423571
- h. Email : [bmt.ugt.pusat@gmail.com](mailto:bmt.ugt.pusat@gmail.com)  
: [bmtugtpusat@yahoo.co.id](mailto:bmtugtpusat@yahoo.co.id)<sup>3</sup>

### **3. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian ini dilakukan di BMT UGT Nusantara capem Pagendingan kec. Galis kabupaten pamekasan. Alasan peneliti memilih lokasi ini, dikarenakan produk yang diteliti merupakan produk dari BMT UGT Nusantara, dan juga ada beberapa alasan diantaranya, tempat strategis dan merupakan tempat yang sudah diketahui atau dikenal banyak orang, sehingga menarik untuk dilakukan penelitian lebih lanjut.

### **4. Visi, Misi BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan**

#### **a. Visi**

Koperasi yang amanah, tangguh dan bermartabat (MANTAB)

#### **b. Misi**

1. Mengelola koperasi yang sesuai dengan jatidiri santri.
2. Menerapkan system syariah yang sesuai dengan kitab salaf dan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)
3. Menciptakan kemandirian likuiditas yang berkelanjutan
4. Memperkokoh sinergi ekonomi antar anggota
5. Memperkuat kepedulian anggota terhadap koperasi

---

<sup>3</sup> Ibid

6. Memberikan khidmah terbaik terhadap anggota dan umat
7. Meningkatkan kesejahteraan anggota dan ummat.<sup>4</sup>

## **5. Produk-Produk BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan**

### **a. Produk Simpanan**

### **b. Tabungan Umum**

Tabungan umum syariah yang setoran dan penerikanya dapat di lakukan setiap saat sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Akad: Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah dengan nisbah 30% Anggota : 70% BMT

Manfaat dan keuntungan:

- 1) Aman dan tranparan
- 2) Bebas riba, transaksi mudah dan sesuai syariah
- 3) Bagi hasil menguntungkan dan halal
- 4) Tanpa biaya administrasi bulanan
- 5) Ikut membantu sesame ummat (ta'awun)

Ketentuan:

- 1) Setoran awal minimal Rp. 10.000
- 2) Setoran berikutnya minimal Rp. 1.000
- 3) Administrasi pembukaan tabungan Rp. 5.000

---

<sup>4</sup> Junaidi, Kepala Cabang BMT UGT Nusantara, Wawancara langsung,(02 April 2023)

Persyaratan:

- 1) Foto copy kartu identitas (KTP/SIM)

### **c. Tabungan Haji**

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah haji. Akad: tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah. Dengan nisbah 50% BMT.

Manfaat dan keuntungan:

- 1) Kemudahan melakukan setoran tabungan setiap saat
- 2) Mudah memantau perkembangan dana dengan mendapatkan laporan mutasi transaksi berupa buku tabungan
- 3) Mendapatkan tambahan bagi hasil yang kompetitif
- 4) Ikjut membantu sesama ummat (ta'awun)
- 5) Aman, terhindar dari riba dan haram
- 6) Dapat mengajukan dana talangan bagi haji calon jama'ah haji yang ingin memperoleh porsi keberangkatan haji pada tahun yang direncanakan

Ketentuan:

- 1) Pembukaan rekening dikantor BMT UGT Nusantara sesuai domisili/tempat tinggal calon jamaah haji
- 2) Setoran awal minimal RP. 500.000 dan selanjutnya minimal RP. 100.000
- 3) Penarikan hanya untuk kebutuhan keberangkatan haji atau kjarena ada udzur syar'i

Ketentuan pendaftaran porsi keberangkatan haji:

- 1) Saldo tabungan Al Haromain minimal RP. 25.000.000
- 2) Menyerahkan 2 lembar fotocopy KTP suami, surat nikah, dan kartu keluarga

Persyaratan:

- 1) Menyerahkan fotocopy KTP yang masih berlaku

#### **d. Tabungan Umrah**

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umrah.

Akad: tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah dengan nisbah 40% untuk Anggota 60% untuk BMT.

Manfaat dan keuntungan:

- 1) Kemudahan melakukan setoran tabungan setiap saat
- 2) Mendapatkan tambahan bagi hasil yang kompetitif
- 3) Ikut membantu sesama ummat islam
- 4) Aman, terhindar dari riba dan haram
- 5) Dapat mengajukan dana talangan umrah maksimal 30% dari kekurangan biaya umrah dengan ketentuan pembiayaan yang berlaku

Ketentuan:

- 1) Setoran awal
- 2) Setoran berikutnya sesuai perencanaan keberangkatan. Ketentuan pemberangkatan adalah sesuai jadwal dari travel umrah:
  - a) Perencanaan keberangkatan minimal 3 bulan dan maksimal 36 bulan.

- a) Setoran dapat dilakukan setiap pekan, bulan, atau musiman.
- b) Dana dapat dicairkan hanya untuk keperluan keberangkatan ibadah umrah kecuali udzur syar'i.
- c) Administrasi pembukaan tabungan Rp 150.000.

**e. Tabungan Hari Raya Idul Fitri**

Tabungan umum berjangka untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri.

Akad: Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah. Dengan nisbah 40% Anggota: 60% BMT.

Keuntungan:

- 1) Transaksi mudah dan transparan sehingga memudahkan melihat perkembangan setiap saat.
- 2) Aman, terhindar dari riba dan haram.
- 3) Ikut membantu sesama ummat islam
- 4) Mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan atau dapat dirupakan Aman dan transparan sehingga dengan mudah memantau perkembangan dana setiap bulan
- 5) Transaksi mudah dan bebas dari riba
- 6) Pengurus lembaga tidak disibukkan dengan urusan keuangan terutama pada saat pembagian tabungan siswa di akhir tahun pendidikan
- 7) Mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan
- 8) Mendapatkan dana beasiswa untuk siswa tidak mampu sebesar Rp 150.000 sesuai kebijakan BMT UGT Nusantara

- 9) Gratis biaya administrasi
- 10) Barang untuk kebutuhan hari raya sesuai kebijakan BMT UGT Nusantara
- 11) Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.

Ketentuan:

- 1) Setoran awal minimal Rp 10.000.
- 2) Setoran berikutnya minimal Rp 1.000.
- 3) Biaya administrasi Rp 5.000.
- 4) Penarikan tabungan dapat dilakukan paling awal 15 hari sebelum hari Raya Idul Fitri.

Persyaratan:

- 1) Menyerahkan fotocopy identitas diri (KTP/SIM) yang masih berlaku

#### **f. Tabungan Pendidikan**

Tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa.

Akad:

Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musarakah.

Dengan nisbah 40% Anggota: 60% BMT.

Keuntungan:

- 1) Setoran awal Rp 100.000 dan setoran berikutnya minimal Rp 50.000.
- 2) Penarikan tabungan hanya boleh dilakukan di akhir tahun pelajaran.
- 3) Pengajuan beasiswa apabila dana simpanan mencapai saldo rata-rata Rp 5.000.000 dengan masa simpanan minimal 5 bulan.
- 4) Pengambilan bea siswa di akhir tahun pelajaran ketika tabungan akan diambil.



Persyaratan:

- 1) Fotocopi KTP/SIM.
- 2) Formulir pembukaan rekening ditandatangani oleh Pengurus lembaga CQ ketua dan bendahara serta dibubuhi setempel.
- 3) Rekening tabungan atas nama ketua/bendahara QQ nama lembaga.

#### **g. Tabungan Kurban**

Tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah kurban dan aqiqah.

Akad:

Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah.

Dengan nisbah 40% Anggota: 60% BMT.

Keuntungan:

- 1) Mempermudah perencanaan keuangan untuk pembelian hewan kurban dan aqiqah.
- 2) Mendapatkan Bagi hasil yang halal dan kompetitif.
- 3) Membantu sesama ummat (ta'awun).

Ketentuan:

- 1) Setoran awal minimal Rp 50.000.
- 2) Setoran berikutnya minimal Rp 25.000.
- 3) Saldo setelah pelaksanaan Aqiqah dan ibadah Kurban minimal Rp 50.000.
- 4) Hanya dapat diambil pada saat akan melakukan ibadah kurban atau aqiqah.

Persyaratan:

- 1) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- 2) Menunjukkan asli bukti identitas diri wali (KTP/SIM) dan menyerahkan fotocopy bukti identitas dimaksud.

Sesifikasi biaya:

- 1) Biaya administrasi dan tabarru' asuransi Rp. 15,000 (untuk kurban kambing) dan Rp 100.000,- (untuk kurban sapi).
- 2) Biaya penutupan rekening Rp. 10,000.

#### **h. Tabungan Tarbiyah**

Tabungan umum berjangka untuk keperluan pendidikan anak dengan jumlah setoran bulanan teta (installment) dan dilengkapi dengan asuransi.

Akad:

Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah. Dengan nisbah 25% Anggota 75% BMT.

Manfaat:

- 1) Kemudahan perencanaan keuangan masa depan untuk biaya pendidikan putra/putri
- 2) Mendapatkan perlindungan asuransi secara otomatis tanpa melalui pemeriksaan kesehatan.
- 3) Mendapatkan souvenir BMT UGT Nusantara sesuai persyaratan yang berlaku.

Ketentuan:

- 1) Periode Simpanan 1 tahun s/d 10 tahun.
- 2) Usia anggota penabung minimal 17 tahun dan maksimal 55 tahun saat jatuh tempo.
- 3) Setoran bulanan minimal Rp.50.000- s/d Rp 2 juta dengan kelipatan 50,000.
- 4) Jumlah setoran bulanan dan periode simpanan tidak bisa dirubah namun dapat dilakukan setoran tambahan diluar setoran bulanan.
- 5) Cover asuransi secara gratis dengan syarat memenuhi setoran awal simpanan sesuai ketentuan BMT UGT.
- 6) Memiliki Tabungan umum syariah sebagai rekening asal (source account) bila setoran bulanan tidak masuk selama tiga bulan berturut turut maka cover asuransi dihentikan,dan dana simpanan tazkia akan dipindah bukukan kesimpanan umum syariah secara otomatis.

Syarat:

Fotocopy kartu identitas (KTP/SIM). Contoh: Pilih paket setoran perbulan Rp 1 juta, Periode kontrak 60 bulan pada bulan ke 30 ternyata Nasabah meninggal dunia,maka dia akan mendapatkan asuransi pendidikan Rp100 juta dan pihak asuransi juga akan melanjutkan setoran simpanan bulanannya Rp1juta perbulannya yang sisa 30 bulan.

### **i. Tabungan Berjangka**

Tabungan Berjangka yang setoran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu.

Akad:

Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah dengan nisbah sebagai berikut:

- 1) Jangka waktu 1 Bulan Nisbah 50% Anggota: 50% BMT
- 2) Jangka waktu 3 Bulan Nisbah 52% Anggota: 48% BMT
- 3) Jangka waktu 6 Bulan Nisbah 55% Anggota: 45% BMT
- 4) Jangka waktu 9 Bulan Nisbah 57% Anggota: 43% BMT
- 5) Jangka waktu 12 Bulan Nisbah 60% Anggota: 40% BMT
- 6) Jangka waktu 24 Bulan Nisbah 70% Anggota: 30% BMT.

Keuntungan:

- 1) Mendapatkan bagi hasil yang lebih besar dan kompetitif.
- 2) Bisa dijadikan jaminan pembiayaan
- 3) Nisbah (proporsi) bagi hasil lebih besar daripada tabungan umum syariah

Ketentuan:

- 1) Setoran minimal Rp 500.000.
- 2) Jangka waktu yang fleksibel: 1, 3, 6, 9, 12 dan 24 bulan.

Persyaratan:

- 1) Mengisi formulir permohonan pembukaan tabungan berjangka ( Deposito )
- 2) Fotocopy identitas diri (KTP/SIM).

#### **j. Tabungan MDA Berjangka Plus**

Tabungan berjangka khusus dengan manfaat asuransi santunan kesehatan secara gratis. Akad: Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah. Dengan nisbah 50% Anggota: 50% BMT.

Manfaat dan keuntungan:

- 1) Mendapatkan santunan asuransi kesehatan sebagai berikut:
  - a) Rawat inap rumah sakit Rp.200.000. Perhari (maksimal 180 hari setahun)
  - b) Rawat ICU Rp.400.000.-perhari (maksimal 10 hari setahun)
  - c) Santunan biaya operasi Rp 2 juta (dalam setahun).
- 2) Mendapatkan santunan asuransi meninggal dunia sebagai berikut:
  - a) Santunan meninggal biasa Rp 5 juta
  - b) Santunan meninggal kecelakaan Rp 10 juta.

Ketentuan:

- 1) Jangka waktu deposito 36 bulan.
- 2) Nominal deposito mulai dari Rp 25 juta dan berlaku kelipatannya (santunan kesehatan dan kematian juga berlaku kelipatan)
- 3) Tidak boleh ditarik sebelum berakhirnya masa kontrak deposito kecuali ada udzur syar'i.

Persyaratan:

- 1) Harus menjadi anggota koperasi BMT UGT Nusantara.
- 2) Membuka rekening tabungan umum syariah.
- 3) Mengisi formulir deposito berasuransi.
- 4) Menyerahkan foto copy KTP.

Definisi Akad:

Mudharabah musyarakah adalah bentuk akad Mudharabah di mana pengelola (mudharib/BMT) menyertakan modalnya dalam kerjasama investasi tersebut.

Ketentuan Akad:

- 1) Akad ini merupakan perpaduan dari akad mudharabah dan akad musyarakah
- 2) BMT sebagai mudharib menyertakan modal atau dananya dalam investasi bersama Anggota.
- 3) BMT sebagai pihak yang menyertakan dananya (musytarik) memperoleh bagian keuntungan berdasarkan porsi modal yang disertakan.
- 4) Bagian keuntungan sesudah diambil oleh BMT sebagai musytarik dibagi antara BMT sebagai mudharib dengan anggota dana sesuai dengan nisbah yang disepakati.
- 5) Apabila terjadi kerugian maka BMT sebagai musytarik menanggung kerugian sesuai dengan porsi modal yang disertakan.
- 6) BMT boleh Tabarru' menanggung kerugian anggota sesuai porsi modal anggota.

## **1. Produk Pembiayaan**

### **a. UGT PAT (Pembiayaan Agunan Tunai)**

Adalah pembiayaan dengan agunan tunai (*cash collateral*) yang ada di BMT UGT dan diblokir sampai pembiayaan lunas.

#### Akad Pembiayaan:

- 1) Akad yang berbasis Bagi Hasil (Mudharabah) atau Murabahah untuk penggunaan modal usaha atau Investasi
- 2) Akad yang berbasis Jual beli (Murabahah) untuk penggunaan pengadaan barang
- 3) Akad yang berbasis Sewa (Multijasa) untuk penggunaan selain modal usaha atau pengadaan barang

#### Manfaat dan Keuntungan:

- 1) Pembiayaan langsung cair tanpa disurvey
- 2) Bagi Hasil atau Margin atau Ujrah paling murah
- 3) Membantu kebutuhan dana bagi anggota tanpa perlu mencairkan dana yang dimiliki
- 4) Bebas biaya asuransi dan biaya notaris
- 5) Jangka waktu dan sistem angsuran sesuai keinginan anggota

#### Ketentuan:

- 1) Agunan tunai terblokir sampai dengan pembiayaan dinyatakan lunas.
- 2) Tabungan berjangka dan simpanan mudharabah berjangka di BMT UGT hanya bisa dijadikan agunan di kantor yang sama
- 3) Sertifikat simpanan anggota bisa dijadikan agunan di kantor BMT UGT seluruh Indonesia
- 4) Agunan tunai milik orang lain, wajib melampirkan surat kuasa, foto copy identitas suami/istri dan ikut tanda tangan di perjanjian pembiayaan
- 5) Maksimum pencairan 90% dari nilai cash collateral yang diagunkan

Persyaratan Khusus:

- 1) Buku tabungan atau Warkat atau sertifikat yang asli
- 2) Harus mengisi dan menanda-tangani formulir pemblokiran tabungan/simpanan dan surat kuasa mencairkan tabungan/ simpanan.

**b. UGT PJE (Pembiayaan Jaminan Emas)**

Adalah fasilitas pembiayaan dengan jaminan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah.

Akad Pembiayaan:

- 1) Akad yang digunakan adalah akad Rahn Bil Ujrah

Keuntungan dan manfaat:

- 1) Transaksi sesuai syariah.
- 2) Gratis biaya taksir dan administrasi.
- 3) Perhitungan ujarah harian.
- 4) Proses cepat dan mudah.
- 5) Pembiayaan langsung cair tanpa survey.
- 6) Ujarah lebih murah dan kompetitif.

Ketentuan:

- 1) Jangka waktu maksimal 4 bulan dan bisa diperpanjang maksimal 2 kali.
- 2) Sistem angsuran sesuai kesepakatan.
- 3) Maksimal pembiayaan 10 rekening aktif

Persyaratan Khusus:

- 1) Jaminan berupa emas.



### **c. UGT MUB (Modal Usaha Barokah)**

Adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil.

Akad Pembiayaan:

Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis bagi hasil (Mudharabah/Musyarakah) atau jual beli (Murabahah)

Keuntungan dan Manfaat:

- 1) Membantu anggota untuk memenuhi kebutuhan modal usaha dengan sistem yang mudah, adil dan maslahah
- 2) Anggota bisa sharing risiko dengan BMT sesuai dengan pendapatan riil usaha anggota
- 3) Terbebas dari Riba dan Haram

Ketentuan:

- 1) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha komersial mikro dan kecil.
- 2) Jangka waktu pembiayaan maksimal 36 bulan.
- 3) Sistem angsuran pokok dan laba setiap bulan.
- 4) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 500 juta.

Persyaratan Khusus:

- 1) Anggota harus membuat laporan penggunaan dana setiap 1 (satu) bulan (khusus untuk akad yang berbasis bagi hasil).
- 2) Usaha sudah berjalan minimal 1 tahun.
- 3) Menyerahkan laporan perhitungan hasil usaha 3 bulan terakhir.
- 4) Menyerahkan Dokumen yang diperlukan:

- 5) Fotokopi rekening Tabungan 3 bulan terakhir.
- 6) Fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.
- 7) Fotokopi bukti kepemilikan Agunan (SHM/SHGB/BPKB).
- 8) Fotokopi legalitas Usaha; NPWP, TDP dan SIUP

**d. UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan)**

Adalah Fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota.

Akad pembiayaan:

- 1) Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah) atau berbasis sewa (Ijarah & Kafalah).

Penggunaan:

- 1) Modal usaha (Murabahah)
- 2) Biaya sekolah/pendidikan (Akad Kafalah)
- 3) Biaya rawat inap rumah sakit (Akad Kafalah)
- 4) Pembelian perabot rumah tangga (Akad Murabahah)
- 5) Pembelian alat-alat elektronik (akad Murabahah)
- 6) Melunasi tagihan Hutang (Kafalah)

Keuntungan dan Manfaat:

- 1) Membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana untuk modal usaha dan konsumtif dengan mudah dan cepat
- 2) Anggota tidak perlu menyerahkan agunan yang diletakkan di BMT

Ketentuan:

- 1) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha dan Konsumtif
- 2) Jangka waktu pembiayaan maksimal 1 tahun
- 3) Sistem angsuran pokok dan laba setiap bulan
- 4) Harus aktif menabung setiap hari.
- 5) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 1.000.000.

Persyaratan Khusus:

- 1) Fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.

**e. UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)**

Adalah merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor.

Akad Pembiayaan:

- 1) Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah).

Keuntungan dan Manfaat:

- 1) Membantu anggota dalam memiliki kendaraan bermotor dengan mudah dan barokah.
- 2) Bisa memilih kendaraan sesuai keinginan
- 3) Nilai angsuran tetap sampai berakhirnya fasilitas Pembiayaan KBB
- 4) Kendaraan di cover asuransi Syariah (Kehilangan dan Kerusakan diatas 75%)
- 5) Terbebas dari Riba dan Haram

Ketentuan:

- 1) Jenis pembiayaan adalah pembelian kendaraan berupa Mobil atau motor Baru maupun bekas

- 2) Jangka waktu pembiayaan maksimal 5 tahun (baru) sedangkan kendaraan bekas maksimal 3 tahun Sistem angsuran pokok dan laba setiap bulan
- 3) Umur kendaraan maksimal 10 tahun untuk mobil dan 5 tahun untuk motor pada saat jatuh tempo fasilitas KBB
- 4) Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan/atau pendapatan yang tetap.
- 5) Usia pemohon pada saat pengajuan KBB minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo fasilitas KBB
- 6) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 100 juta untuk kendaraan bekas dan Rp 200 juta untuk kendaraan baru
- 7) Uang muka minimal 15%

Persyaratan Khusus:

- 1) Fotokopi rekening Tabungan 3 bulan terakhir
- 2) Slip gaji yang disahkan oleh instansi/perusahaan tempat pemohon bekerja
- 3) Fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir
- 4) Keterangan mengenai kendaraan bermotor yang akan dibeli meliputi jenis kendaraan, tahun pembuatan, fotocopy BPKB, STNK, nama pemilik sebelumnya dan harga kendaraan (untuk kendaraan bekas)

**f. UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik).**

Adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik. Jenis barang elektronik yang bisa diajukan adalah:

- 1) Barang elektronik yang dijual secara legal (Baru atau bekas)
- 2) Bergaransi (Pabrik atau Toko)

- 3) Barangnya marketable seperti Laptop, Komputer, TV, Audio, Kulkas, dan lain-lain.

#### Akad Pembiayaan:

- 1) Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah) atau akad Ijarah Muntahiyah Bittamlik

#### Keuntungan dan Manfaat:

- 1) Membantu anggota dalam memiliki barang elektronik dengan mudah dan barokah
- 2) Bisa memilih barang elektronik sesuai keinginan
- 3) Nilai angsuran tetap sampai berakhirnya fasilitas Pembiayaan
- 4) Terbebas dari Riba dan Haram.

#### Ketentuan Umum:

- 1) Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan/atau pendapatan yang tetap.
- 2) Jangka waktu maksimal 12 bulan.
- 3) Sistem angsuran pokok dan laba setiap bulan.
- 4) Menyerahkan agunan berupa kendaraan, tanah dan atau bangunan.
- 5) DP atau uang muka 25% dari ketentuan harga.
- 6) Usia pemohon pada saat pengajuan minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo.
- 7) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 10 juta
- 8) Pengajuan dapat dilakukan sendiri-sendiri atau dikoordinir secara kolektif oleh instansi dimana pemohon bekerja.

**Persyaratan:**

- 1) Foto copy rekening Tabungan 3 bulan terakhir
- 2) Slip gaji yang disahkan oleh instansi/perusahaan tempat pemohon bekerja
- 3) Foto copy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir
- 4) Keterangan mengenai barang elektronik yang akan dibeli meliputi jenis, merk dan spesifikasi yang penting.

**g. UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)**

UGT PKH adalah fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kementerian Agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji

**Akad Pembiayaan:**

- 1) Akad yang digunakan adalah akad Kafalah bil Ujrah dan Wakalah bil Ujroh

**Penggunaan :**

- 1) Take Over talangan haji dari bank syariah (Kafalah bil Ujroh)
- 2) Talangan porsi ke BMT UGT (Kafalah bil Ujrah dan Wakalah bil Ujroh)

**Keuntungan dan Manfaat:**

- 1) Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah
- 2) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Layanan BMT UGT
- 3) Dapat dipenuhinya kebutuhan dana untuk menutupi kekurangan dana sebagai persyaratan dalam memperoleh porsi haji

- 4) Solusi terbaik serta lebih berkah untuk mewujudkan langkah ke Baitullah karena pembiayaan sesuai syariah
- 5) Pembiayaan tanpa agunan
- 6) Jangka waktu sampai 7 (tujuh) tahun
- 7) Proses pendaftaran ke kantor Kemenag didampingi oleh petugas BMT UGT.\

**Ketentuan:**

- 1) Biaya legalisasi surat kuasa pembatalan porsi di Notaris sebesar Rp100.000,- (tergantung masing2 notaris setempat)
- 2) Sistem Angsuran secara tetap (pokok + ujarah kafalah) setiap bulan Atau pokok kafalah secara musiman (panenan) dan Ujarah Kafalah dibayar diawal.

**Persyaratan Khusus:**

- 1) Telah memiliki rekening Tabungan Haji al-Haromain
- 2) Melampirkan surat kuasa pembatalan porsi haji dan surat kuasa debet rekening tabungan haji di Bank Syariah atas nama CJH.

**h. UGT MJB (Multi Jasa Barokah) UGT MJB**

Adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada anggota untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa fixed asset atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam.

**Akad Pembiayaan:**

- 1) Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli dan sewa (Bai` al Wafa atau Ba`i dan IMBT) atau berbasis sewa (Ijarah atau Rahn Tasjili)

Penggunaan:

- 1) Biaya sekolah/pendidikan, Biaya rumah sakit (Rahn Tasjili atau Bai` al Wafa` atau Bai` dan IMBT)
- 2) Biaya sewa tempat usaha (Akad Ijarah Paralel)
- 3) Biaya resepsi pernikahan atau lainnya (Multi Akad Murabahah & Ijarah parallel atau Bai` al Wafa` atau Bai` dan IMBT)
- 4) Melunasi tagihan Hutang (Rahn Tasjili, Bai` al Wafa` atau Bai` dan IMBT)

Manfaat:

- 1) Membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana konsumtif dengan mudah dan cepat
- 2) Akad sesuai syariah dan dijamin halal.

Ketentuan:

- 1) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan Konsumtif
- 2) Jangka waktu pembiayaan maksimal 36 bulan
- 3) Sistem angsuran pokok dan laba setiap bulan
- 4) Plafon pembiayaan mulai diatas Rp 1.000.000 sampai dengan Rp 500.000.000.

Persyaratan Khusus:

- 1) Fotocopy rekening Tabungan 3 bulan terakhir
- 2) Fotocopy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir
- 3) Fotocopy Agunan (SHM/SHGB/BPKB)



### **i. UGT MGB (Multi Griya Barokah)**

UGT MGB adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer) atau membangun rumah atau renovasi rumah.

Akad Pembiayaan:

- 1) Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah, Bai` Maushuf Fiddhimmah atau Istishna`) atau Multi Akad (Murabahah dan Ijarah Paralel)

Penggunaan:

- 1) Pembelian rumah jadi, baru atau bekas (Akad Murabahah)
- 2) Pembangunan rumah (Akad Istishna` atau Bai` Maushuf Fiddhimmah)
- 3) Beli tanah kavling dan bangun rumah (Murabahah dan Istishna`/Bai Maushuf Fiddhimmah)
- 4) Beli tanah kavling (Murabahah)
- 5) Renovasi rumah (Multi akad Murabahah dan Ijarah paralel)

Manfaat:

- 1) Membiayai kebutuhan anggota dalam hal pengadaan rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, membeli rumah jadi atau membangun sendiri
- 2) Membantu anggota yang ingin merenovasi rumah.
- 3) Anggota dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian
- 4) Proses permohonan yang mudah dan cepat.

**Ketentuan:**

- 1) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 500 juta
- 2) Jangka waktu pembiayaan maksimal 10 tahun
- 3) Sistem angsuran pokok dan laba setiap bulan
- 4) Usia minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan
- 5) DP atau uang muka 15%
- 6) Besar angsuran tidak melebihi 40% dari penghasilan bulanan bersih

**Persyaratan Khusus:**

- 1) Asli slip Gaji & Surat Keterangan Kerja
- 2) Fotocopy Tabungan 3 bulan terakhir
- 3) Fotocopy NPWP untuk pembiayaan di atas Rp 100 juta
- 4) Fotokopi rekening telepon dan listrik
- 5) Fotocopy SHM/SHGB
- 6) Fotocopy IMB dan Denah Bangunan.

**j. UGT MPB (Modal Pertanian Barokah)**

UGT MPB adalah fasilitas pembiayaan untuk modal usaha pertanian Akad

**Pembiayaan:**

- 1) Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah) atau multi akad (Murabahah dan Ijarah parallel atau Bai` al Wafa dan Ijarah).

**Penggunaan:**

- 1) Pembelian bibit, pupuk dan atu obat-obatan (Akad Murabahah)

- 2) Seluruh biaya pertanian yaitu biaya sewa tenaga kerja atau mesin dan pembelian bibit, pupuk dan obat-obatan (Multi akad Murabahah dan Ijarah Paralel atau bai` al Wafa)

Manfaat:

- 1) Membantu menanggulangi kesulitan anggota yaitu kebutuhan dana untuk modal pertanian
- 2) Anggota bisa mendapatkan kepastian atas penjualan hasil taninya.
- 3) Membantu mengembangkan usaha sektor pertanian

Ketentuan:

- 1) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal Usaha pertanian.
- 2) Merupakan pertanian produktif
- 3) Memiliki pengalaman dan kecakapan
- 4) Jangka waktu pembiayaan 6 bulan dan dapat diperpanjang maksimal 2 kali.
- 5) Sistem angsuran musiman sesuai jenis pertaniannya
- 6) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 20 juta

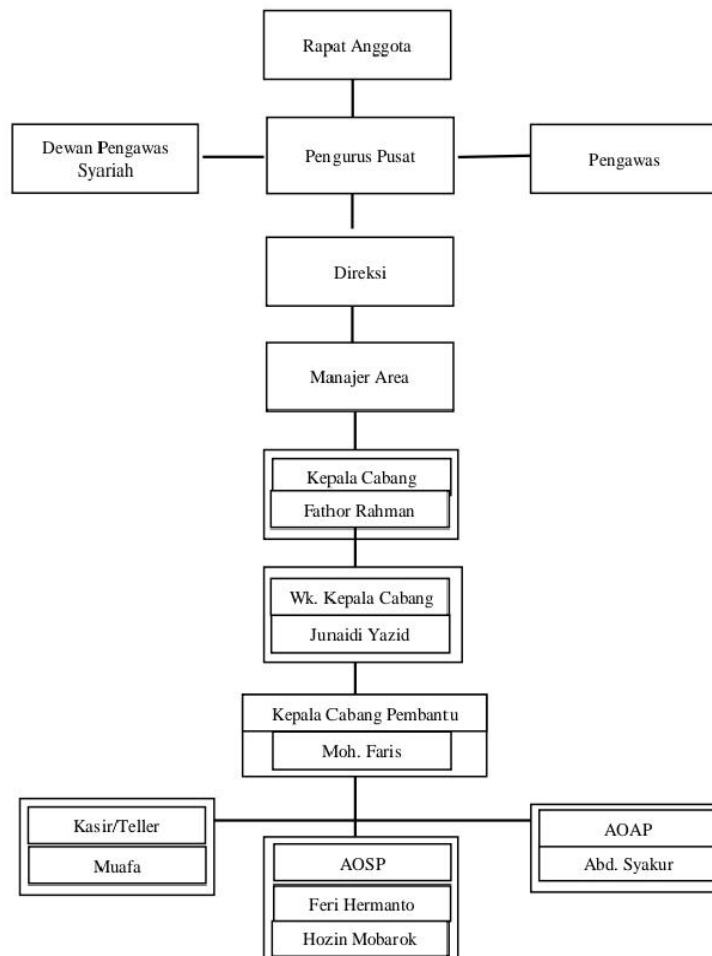
Persyaratan Khusus:

- 1) Fotocopy rekening telepon dan listrik
- 2) Fotocopy dan asli Sertifikat sawah atau lahan atau BPKB

## Struktur organisasi BMT UGT Nusantara

**Gambar 4.1**

### STRUKTUR PENGELOLA BMT UGT NUSANTARA KCP PAGENDINGAN



### B. Paparan Data

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, maka peneliti akan memaparkan hasil wawancara yang telah dilakukan terhadap karyawan beserta beberapa nasabah di BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan.

## **1. Strategi pemasaran produk MUB (Modal Usaha Barokah) pada BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan**

Strategi pemasaran sangat mampu memberikan suatu arahan atau dasar yang berkaitan dengan hal-hal penting didalam pasar. BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan yang merupakan anak cabang nampaknya tidak ingin kalah saing dengan lembaga keuangan lainnya dalam pemasaran produk. Alasannya, juga sangat mampu memberikan pelayanan yang terbaik yang tentunya sangat mudah serta sesuai dengan syariah bagi para anggotanya. Ketatnya sebuah persaingan saat ini membuat BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan untuk tetap mampu menggunakan strategi yang tepat dengan ukuran yang sangat sederhana.

Dalam mencapai sebuah tujuan tersebut BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan harus mampu menciptakan sebuah strategi pemasaran produk yang cukup baik dan mampu menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah dilembaga ini. Pemasaran juga dikatakan suatu aktivitas yang bisa dilakukan oleh lembaga keuangan manapun. Karena pemasaran adalah suatu kegiatan pokok yang harus dilakukan oleh setiap lembaga untuk mempertahankan kelngsungan hidupnya. Hal ini dilakukan oleh BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan, dimana secara langsung BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan berhubungan langsung dengan masyarakat. Adapun dalam memasarkan sebuah produk tertentu, terutama dalam memasarkan produk MUB (Modal Usaha Barokah) yaitu dapat dilakukan dengan beberapa langkah sebagai berikut:

Ungkapan bapak Junaidi menjelaskan bahwa apa yang dimaksud dengan produk MUB (Modal Usaha Barokah) sebagai berikut:

“produk MUB atau yang biasa dikenal dengan Modal Usaha Barokah ini merupakan produk pembiayaan dari BMT UGT Nusantara yang memberikan fasilitas pembiayaan modal usaha bagi anggota yang memiliki usaha mikro dan kecil menengah”<sup>5</sup>

Hal senada juga disampaikan oleh bapak Feri, mengenai penjelasan produk MUB (Modal Usaha Barokah)

“Produk MUB ini atau yang biasa anggota kenal yaitu Modal Usaha Barokah yang dimana dalam produk MUB tersebut BMT UGT Nusantara memberikan suatu pembiayaan modal usaha atau modal kerja bagi para masyarakat yang mempunyai usaha mikro dan kecil”.<sup>6</sup>

Dari paparan diatas dapat disimpulkan bahwa produk MUB (Modal Usaha Barokah) merupakan pembiayaan yang dikhususkan kepada para anggota yang membutuhkan dana untuk usaha dan para anggota yang benar memiliki sebuah usaha mikro dan kecil.

Adapun strategi pemasaran yang dilakukan BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan, yaitu disampaikan oleh bapak Junaidi:

“Caranya dengan bersosialisai, pertama, ketempat para pelaku bisnis yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Kedua, menawarkan keunggulan produk MUB (Modal Usaha Barokah) dengan cara membagikan brosur-brosur.”<sup>7</sup>

Hal senada juga disampaikan oleh bapak Feri mengenai strategi pemasaran yang dilakukan BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan, yaitu:

“caranya juga dengan bersosialisasi sesama pelaku bisnis yang mempunyai usaha mikro dan kecil, yang paling utama kepada para masyarakat pedagang pasar , disini BMT melakukan strategi pemasaran yang sederhana yaitu menggunakan sistem kuno atau jadul, yang artinya BMT memasarkan produk dengan sistem terjun langsung ke masyarakat para usaha mikro dan kecil untuk menawarkan, mengapa disebut demikian karena BMT tahu pasti karakter pedagang pasar yaitu merupakan orang-orang yang tidak mau

---

<sup>5</sup> Junaidi, kepala cabang, BMT UGT Nusantara, wawancara langsung, (Rabu, 29 Maret 2023)

<sup>6</sup> Feri, Account officer, BMT UGT Nusantara, (Rabu, 29 Maret 2023)

<sup>7</sup> Junaidi, kepala cabang, BMT UGT Nusantara, wawancara langsung, (Rabu, 29 Maret 2023)

ribet, jika BMT melakukan pemasaran dengan menggunakan sistem modern saat ini yang apa-apa menggunakan online para pedagang pasar tidak akan mengenal produk tersebut karena keterbatasan teknologi”.<sup>8</sup>

Peneliti menanyakan hal tersebut secara langsung kepada salah satu nasabah, apakah benar adanya jika BMT melakukan pemasaran dengan cara terjun langsung ke tempat untuk memasarkan sebuah produk MUB, yaitu peneliti bertanya kepada ibu Sumiyati yang merupakan anggota dari BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan, yaitu:

“Iya memang benar adanya, BMT melakukan sosialisasi kepada para pedagang di pasar dimana dalam hal ini saya ikut serta dalam sosialisasi tersebut, BMT juga melakukan pengenalan produk dengan cara menjelaskan kepada para pedagang di pasar dan saya yang sudah tahu sendiri dengan produk BMT tersebut juga ikut menawarkan kepada para teman-teman saya yang ada di pasar untuk menjadi anggota di BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan”.<sup>9</sup>

Dari paparan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam memasarkan atau mengenalkan produk MUB (Modal Usaha Barokah) dengan melakukan sosialisasi kepada para pedagang atau usaha mikro dan kecil . selebihnya dari itu akan mengalir dengan sendirinya masyarakat yang tidak tahu dan tidak ikut dalam sosialisasi akan mengetahui juga melalui informasi dari mulut ke mulut. Karena tidak sedikit dari anggota yang menggunakan produk pembiayaan MUB (Modal Usaha Barokah) mengetahui informasi tersebut dari orang lain.

Untuk menentukan sebuah segmentasi pasar dalam memasarkan produk MUB (Modal Usaha Barokah) dilembaga dilakukan dengan cara sebagai berikut seperti yang sudah disampaikan oleh bapak Junaidi:

---

<sup>8</sup> Feri, Account officer, BMT UGT Nusantara, (Rabu, 29 Maret 2023)

<sup>9</sup> Sumiyati, penjual pisang, BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan: Wawancara langsung, (Kamis, 10 April 2023)

“dalam menentukan sebuah segmen pasar di BMT UGT Nusantara ini dengan cara melihat sebuah keadaan dana yang masuk dalam lumbung itu?, yaitu disini kepada para pedagang yang memiliki usaha mikro atau para masyarakat yang memiliki usaha. Karena disini kita memberikan pembiayaan kepada para usaha-usaha mikro yang membutuhkan dana, jika pembiayaan ini berjalan maka semua produk juga akan ikut berjalan, mengapa demikian karena didalam sebuah lembaga keuangan ini saling berpengaruh terhadap produk lain”.<sup>10</sup>

Hal senada juga disampaikan oleh bapak Feri

“ya, banyak yang menggunakan produk MUB ini memang dari pedagang-pedagang di pasar yang kebanyakan dari mereka membutuhkan dana untuk memutar modal dagangannya lagi, dan dari sinilah produk MUB ini dikenal banyak masyarakat karena dengan prosesnya yang tidak begitu rumit kepada para anggotanya yang sedang kebingungan mencari modal usahanya.”<sup>11</sup>

Peneliti menanyakan kepada anggota yang pernah menggunakan produk MUB ini yaitu kepada Nur Hasanah, bagaimana tentang strategi pelayanan yang telah diberikan oleh BMT UGT Nusantara selama ini.

“saya menggunakan produk MUB (Modal Usaha Barokah) ini memang benar-benar dalam pelayanan strategi pemasarannya sangat baik, karena apa saya hanya duduk di pasar dan tidak perlu harus pergi ke kantor untuk mengurus syarat-syarat modal usaha ini modalnya sudah diantarkan langsung ke pasar, jadi saya yang tidak memiliki banyak waktu karena saya juga pedagang harus jualan setiap hari maka dari inilah BMT sangat meringankan beban kepada para usaha-usaha pedagang seperti saya ini”.<sup>12</sup>

Dalam memasarkan produk atau bahkan sikap pegawai terhadap masyarakat yang sudah menjadi anggota dilakukan dengan sebaik mungkin sebagaimana yang disampaikan oleh bapak Junaidi, yaitu:

“seperti biasa, sudah selalu diingatkan untuk semua pegawai di BMT untuk selalu memulainya dengan basmalah agar suatu pekerjaannya menjadi lebih berkah, menjaga setiap kata-kata agar dapat menarik minat nasabah dengan cara bertutur kata yang baik dan ber etika yang sopan dan santun, ya, meskipun di BMT dari segi penampilan seperti santri namun kami para

---

<sup>10</sup> Junaidi, kepala cabang, BMT UGT Nusantara, wawancara langsung, (Rabu, 29 Maret 2023)

<sup>11</sup> Feri, Account officer, BMT UGT Nusantara, (Rabu, 29 Maret 2023)

<sup>12</sup> Nur Hasanah, pedagang tahu dan tempe, BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan, wawancara langsung, (Kamis, 30 Maret 2023)



anggotanya tetap bergaul secara baik dengan masyarakat, dan dalam memperlakukan nasabahkan semisal dengan anggota yang membutuhkan modal usaha ini tidaklah kami bedakan semua diperlakukan secara baik dan adil”.<sup>13</sup>

Adapun kisaran ketentuan yang digunakan kepada para anggotanya untuk melakukan pengajuan pembiayaan MUB (Modal Usaha Barokah) yang jumlahnya cukup besar sebagaimana yang disampaikan oleh bapak Muafa, yaitu:

“dalam ketentuan ini di dalam produk MUB atau biasa dikenal Modal Usaha Barokah ini suatu jenis pembiayaan komersial mikro dan kecil, dan didalam produk MUB ini peruntukan pembiayaan disini bisa dilakukan dengan perseorangan atau badan usaha yang jangka waktu pembiayaanya 36 bulan dan maksimal plafon pembiayaan disini sampai dengan 500 juta.”<sup>14</sup>

Hal senada juga di sampaikan oleh bapak Khozein,yaitu:

“benar, disini jangka wakyunya 36 bulan, dan dalam produk MUB ini menggunakan akad yang berbasis bagi hasil mudharabah/musyarakah atau juga jual beli yang disebut dengan murabahah”.<sup>15</sup>

Adapun persyaratan khusus dalam produk MUB (Modal Usaha Barokah) yang disampaikan oleh bapak Abd.Syakur, yaitu:

“Disini anggota harus membuat laporan penggunaan dana setiap satu (khusus untuk akad yang berbasis bagi hasil) dan usahanya sudah berjalan minimal satu tahun, menyerahkan laporan perhitungan hasil usaha 3 bulan terakhir dan untuk dokumen yang diperlukan yaitu:

1. Fotocopi KTP pemohon
2. Fotocopi KTP suami/wali
3. Fotocopi kartu keluarga
4. Fotocopi surat nikah (bila sudah menikah)
5. Fotocopi rekening tabungan 3 bulan terakhir
6. Fotocopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir
7. Fotocopi agunan (SHM/SHGB/BPKB)

---

<sup>13</sup> Junaidi, kepala cabang, BMT UGT Nusantara, wawancara langsung, (Kamis, 30 Maret 2023)

<sup>14</sup> Muafa, Kasir, BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan, wawancara langsung: (Kamis, 30 Maret 2023)

<sup>15</sup> Khozein, Account officer, BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan, wawancara langsung: (Kamis,30 Maret 2023)

8. Fotocopi legalita usaha: NPWP,TDP dan SIUP (untuk badan usaha).”<sup>16</sup>

## **2. Keunggulan bersaing yang dimiliki dalam melakukan strategi pemasaran produk UGT MUB (Modal Usaha Barokah) di BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan**

Pemasaran yang dilakukan oleh lembaga tentunya sangat berharap suatu produk-produknya dikenal, dalam setiap lembaga keuangan pasti memiliki keunggulan bersaing masing-masing dalam melakukan pemasaran. Namun ada berbagai macam paparan dari setiap para karyawan di BMT UGT Nusantara capem Pagendingan yang telah disampaikan oleh bapak Junaidi, yaitu:

“kalau membahas tentang keunggulan bersaing yang dimiliki BMT ini, sudah terlihat tentunya dengan cara menggunakan prinsip syariah yang sudah kami tanamkan dilembaga kami, kami juga memberikan layanan yang terbaik sesuai dengan syariat islam, yaitu dengan beretika baik, jujur, amanah, sopan dan lain sebagainya”.<sup>17</sup>

Hal senada juga disampaikan oleh bapak Feri, bahwasanya sebagai berikut:

”keunggulan bersaing dilembaga ini juga berpengaruh pada konsep yang diterapkan yaitu bebas riba, yang dimaksud dengan riba yaitu tambahan nominal yang diperoleh untuk pemberi pinjaman dengan cara melebihi jumlah angka pinjaman yang harus dikembalikan oleh peminjam, maka dari itu anggota banyak membuka pikiranya jika para anggota melakukan pinjaman kepada bank konvensional yang pasti disetiap transaksinya terdapat bunga”.<sup>18</sup>

Juga disampaikan oleh anggota MUB (Modal Usaha Barokah) yaitu ibu

Mila Usmawati:

“benar, yang membuat saya tertarik dengan produk BMT ini yaitu setiap produknya bebas riba, jadi tidak banyak fikir lagi untuk menggunakan produk MUB ini yang dimiliki BMT, dan cara BMT menjelaskan

---

<sup>16</sup> Abd syakur, Account officer, BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan, wawancara langsung: (Kamis, 30 Maret 2023)

<sup>17</sup> Junaidi, kepala cabang, BMT UGT Nusantara, wawancara langsung, (02 April 2023)

<sup>18</sup> Feri, Account officer, BMT UGT Nusantara, (Rabu, 02 April 2023)

produknya juga sangat baik, penyampaianya sangat ramah sehingga banyak teman-teman yang lain tertarik”.<sup>19</sup>

Dari beberapa aparan diatas dapat disimpulkan bahwasanya keunggulan bersaing yang utama di BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan ini adalah dengan cara melakukan pelayanan yang baik untuk menarik minat anggota menggunakan produk MUB (Modal Usaha Barokah) ini, dan yang kedua konsep yang diterapkan yaitu bebas riba, yang membuat BMT ini semakin maju dan dikenal banyak masyarakat, dan yang ke tiga setiap sistemnya menggunakan sistem transparan, yang artinya tidak ada hal-hal yang di tutup-tutupi setiap transaksi yang di lakukan oleh anggotanya. Dan setiap ada para anggota yang belum tahu tentang produk ini pihak karyawan selalu menjelaskan produk dengan baik dan menyertai kelebihan-kelebihan yang dimiliki.

Observasi langsung juga peneliti lakukan pada saat peneliti mengikuti kegiatan bapak Feri yang bertugas dilapangan, pada saat memulai sosialisasi dengan pedagang-pedagang di pasar beliau pasti memulai perbincangannya dengan hangat, dan banyak juga dari para anggota menceritakan kesahriaan dari bapak Feri tentang bagaimana beliau menyikapi para anggotanya dengan pembicaraanya yang sangat baik.

Dari beberapa strategi pemasaran yang sudah dijalankan, bersaing bukanlah hal yang sangat sulit lagi bagi BMT, yang telah disampaikan juga oleh Junaidi, yaitu:

---

<sup>19</sup> Mila usmawati, BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan, pedagang Tahu dan Tempe, Wawancara langsung, (Minggu, 02 April 2023)

“mengapa saya mengatakan bersaing bukanlah hal yang begitu sulit, jika lembaga sudah menanamkan rasa percaya diri dan telah melakukan strategi pemasaran yang baik maka lembaga ini akan maju, dan juga didorong oleh teman-teman dan para anggota yang sangat antusias dengan keberadaan BMT ini”.<sup>20</sup>

Keunggulan bersaing yang disampaikan oleh bapak Feri, yaitu:

“ Semua perusahaan memiliki keunggulan bersaing masing-masing dalam lembaga keuangan, keunikan dari keunggulan bersaing yang dimiliki oleh BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan menerapkan sistem yang unik, yaitu dengan cara pemasaran yang masih menggunakan cara kuno, kita para BMT untuk pembiayaan produk MUB (Modal Usaha Barokah) tidak menggunakan pemasaran melalui online, maka dari sinilah keunikan yang BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan miliki selama melakukan persaingan terhadap pasar”.<sup>21</sup>

### **C. Temuan Penelitian**

Setelah peneliti melakukan penelitian dengan mengumpulkan data dan kemudian memaparkan sesuai dengan yang diperoleh dilapangan, sehingga peneliti menemukan beberapa hal sebagai bentuk temuan peneliti. Beberapa hasil temuan yang dilampirkan dalam bentuk tulisan sebagai berikut:

#### **1. Strategi pemasaran yang diterapkan BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan dalam memasarkan produk MUB (Modal Usaha Barokah)**

Strategi yang diterapkan BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan khususnya dalam memasarkan produk MUB (Modal Usaha Barokah) yang memiliki lumayan banyak peminat terutama oleh pedagang dan para usaha mikro dan kecil, temuan peneliti setelah melakukan penelitian dilapangan yaitu:

---

<sup>20</sup> Junaidi, kepala cabang, BMT UGT Nusantara, wawancara langsung, (selasa, 04 April 2023)

<sup>21</sup> Feri, Account officer, BMT UGT Nusantara, (Rabu, 04 April 2023)

- a. Produk MUB atau yang sering dikenal dengan Modal Usaha Barokah merupakan produk pembiayaan dari BMT UGT Nusantara yang memberikan fasilitas pembiayaan modal usaha bagi anggota yang memiliki usaha mikro dan kecil menengah.
- b. Strategi awal yang harus dilakukan dalam memasarkan sebuah produk, terutama untuk produk MUB (Modal Usaha Barokah) yaitu dengan cara bersosialisasi.
- c. Disini dengan adanya sosialisasi maka produk dengan sendirinya akan berjalan terkenal adanya bantuan dari mulut ke mulut.
- d. Segmentasi pasar yang digunakan BMT yaitu melihat kepada profesi, yaitu masyarakat yang berprofesi sebagai pedagang atau yang memiliki sebuah usaha.
- e. Target pasar yang menjadi sasaran BMT yaitu lebih mengutamakan pedagang dan para masyarakat usaha mikro dan kecil.
- f. Positioning yang menjadikan citra dari produk MUB ini adalah pembiayaan secara syariah dan proses yang sangat mudah, dan tentunya bebas riba.
- g. Hal yang paling utama dalam memasarkan produk MUB ini adalah kepada para usaha mikro dan kecil, karena pembiayaan ini merupakan pembiayaan modal usaha bagi para usahawan yang membutuhkan modal.
- h. Dalam memasarkan produk disini hal yang utama dalam memperkenalkan kepada masyarakat sangat menekankan prinsip syariah tanpa adanya riba

didalmnya, hal ini untuk mengubah mainset masyarakat yang tidak ingin menggunakan pembiayaan di bank karena mengandung riba.

- i. Dalam sistem ini berperan dengan menawarkan kelebihan dari produk MUB (Modal Usaha Barokah) di BMT UGT Nusantara
- j. Ketentuan khusus dalam produk MUB (Modal Usaha Barokah) ini maksimum plafon pembiayaan ini sampai dengan 500 juta.

## **2. Keunggulan bersaing yang dimiliki dalam melakukan strategi pemasaran produk MUB (Modal Usaha Barokah) di BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan**

Modal Usaha Barokah adalah produk yang lumayan banyak diminati oleh masyarakat, maka dari itu adapun keunggulan bersaing yang dimiliki BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan adalah sebagai berikut:

- a. Dalam keunggulan bersaing sudah di sampaikan bahwasanya bukan hal yang begitu sulit lagi, BMT menerapkan pelayanan yang baik, sehingga dapat menjadikan salah satu keunggulan yang dimiliki BMT sampai sekarang
- b. Cara menerapkan konsep bebas riba, dari hal ini yang banyak menarik hati para anggotanya.
- c. Lembaga yang menerapkan konsep transparan, yang artinya tidak ada yang ditutupi sedikitpun kepada para anggotanya.
- d. Pengelolaan yang dilakukan BMT dari dulu sampai sekarang tidak ada kendala apapun, alhamdulillah berjalan dengan baik.

- e. Produk MUB menggunakan cara yang sangat mudah untuk memberikan pembiayaan kepada para nanggotanya.
- f. Keuntungan produk ini untuk anggotanya adalah membantu setiap anggotanya yang sedang membutuhkan modal dengan cara yang mudah, adil dan bermaslahah.

#### **D. Pembahasan**

##### **1. Strategi pemasaran yang diterapkan BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan dalam memasarkan produk MUB (Modal Usaha Barokah)**

Perkembangan BMT sebagai lembaga keuangan mikro yang sangat berguna bagi masyarakat muslim dipedesaan atau masyarakat muslim yang berpenghasilan rendah, keberadaan BMT sebagai lembaga keuangan mikro memiliki tujuan yang sama dengan lembaga keuangan lainnya. BMT sebagai lembaga keungan bukan bank diharapkan mampu memberikan kontribusi dalam pembangunan ekonomi. BMT hadir ditengah-tengah masyarakat saat ini memberikan angin segar bagi masyarakat terutama dipedesaan. Mereka yang tidak terjangkau perbankan atau memiliki pengalaman pahit dengan perbankan akan mempertimbangkan menggunakan BMT. Adanya fungsi sosial memebrikan dampah positif bagi masyarakat agar tidak hanya berorientasi pada dunia saja namun juga pada akhirat.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Shocrul Rohmatul Ajija dkk,*koperasi BMT teori,aplikasi dan inovasi*,(jawa tengah, Inti Media komunika,2020), hlm.13

Aktivasi pemasaran sangat berpengaruh oleh perusahaan yang baru diluncurkan ataupun perusahaan yang sudah berjalan. Pemasaran menurut Miller dan Layton yaitu pemasaran merupakan sistem total aktivitas bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menetapkan harga, mempromosikan atau mendistribusikan produk, jasa dan gagasan yang mampu memuaskan keinginan pasar sasaran dalam rangka mencapai tujuan organisasional.<sup>23</sup>

Strategi pemasaran adalah proses atau model untuk memungkinkan perusahaan atau organisasi untuk memfokuskan sumber daya yang terbatas pada yang terbaik peluang untuk meningkatkan penjualan dan dengan demikian mencapai keunggulan kompetitif. Strategi pemasaran meliputi semua hal dan kegiatan dalam jangka panjang dibidang pemasaran yang berhubungan dengan analisis strategi perusahaan, perumusan, evaluasi dan penetapan strategi yang berorientasi pasar karena hal itu akan berdampak pada target perusahaan dan pemasaran.<sup>24</sup>

Strategi pemasaran yang digunakan oleh BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan untuk memasarkan produk MUB (Modal Usaha Barokah), yaitu:

- a. Melakukan sebuah pengenalan pasar terdahulu, dengan cara melihat celah usaha-usaha mikro dan kecil sebagai jalan utama untuk bisa ditampung di BMT.

---

<sup>23</sup> Nurul Huda dkk,*pemasaran syariah teori & aplikasi*,(Depok, Kharisma Putra Utama,2017),hlm.01-02

<sup>24</sup> Nur Ika Efendi dkk,*stratetegi pemasaran*,(sumatera barat, GLOBAL EKSEKUTIF TEKNOLOGI,2022),hlm. 52



- b. Melakukan segmentasi pasar, dimana BMT harus bisa mengidentifikasi pengguna produk MUB (Modal Usaha Barokah) berdasarkan usaha-usaha mereka dan penghasilan setiap masyarakat. Sedangkan untuk ukuran memang memfokuskan kepada para masyarakat yang sedang membutuhkan dana dan dalam hal ini harus memiliki suatu usaha, paling tidak usaha yang sudah berjalan selama satu tahun.
- c. Membuat target atau pasar sasaran yang menjadi sasaran utama BMT mengenai produk MUB (Modal Usaha Barokah), yaitu: yang pertama adalah pedagang pasar. Karena pedagang memiliki potensi yang sangat baik dalam pengelolaan produk MUB (Modal Usaha Barokah) maka pedagang merupakan segmen yang paling besar untuk dapat dan harus dijaga oleh BMT supaya tertarik dan menggunakan produk MUB (Modal Usaha Barokah). Kemudian para pelaku usaha mikro dan kecil yaitu menempati posisi kedua. Kemudian para pedagang besar. Segmen tersebut mengelompokan yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara, karena dari al tersebut para usaha-usaha kemungkinan besar sangat perlu permodalan untuk menjalankan usahanya.\
- d. Positioning yang dibentuk oleh BMT UGT Nusantara dengan cara berpenampilan yang berbeda, dengan cara prinsip syariah, mudah dalam melakukan pengajuan modal usaha.

Pemaparan diatas telah sesuai dengan teori yang dipaparkan oleh peneliti dalam pembahasan strategi dalam pemasaran.

**a. Segmentasi pasar**

Segmentasi adalah kegiatan mengelompokkan konsumen yang memiliki kebutuhan dan keinginan yang sama akan suatu produk. Hasil dari kegiatan segmentasi adalah ditemukan segmen-segmen pasar. Segmentasi sangat perlu dilakukan khususnya di era sekarang karena konsumen sangat beragam dalam hal kebutuhan dan keinginan yang akan dipenuhi. Ketika perusahaan berhasil mengidentifikasi segmen-segmen dalam pasar yang dihadapi, produk mereka akan memiliki peluang yang sangat besar untuk sukses karena sesuai dengan apa yang konsumen harapkan.<sup>25</sup>

**b. Targeting**

Targeting adalah proses mengevaluasi daya tarik segmen pasar yang dihasilkan melalui kegiatan segmentasi pasar. Sebuah pasar yang dikatakan menarik jika memiliki ukuran pasar dan tingkat pertumbuhan yang cukup besar serta mampu memberikan laba yang menarik bagi perusahaan. Evaluasi terhadap daya tarik segmen harus diikuti oleh penilaian terhadap kemampuan perusahaan yang berupa modal, teknologi, sumber daya manusia

---

<sup>25</sup> Huda maulana dkk,segmenting, targeting, positioning,(surakarta, Muhammadiyah University Press,2021), hlm. 04

dan juga tidak kalah pentingnya untuk memastikan kesesuaian antara target market dengan visi yang dimiliki.<sup>26</sup>

### **c. Positioning**

Setelah targeting selesai, maka perlu menentukan bagaimana produknya akan dipersepsikan oleh konsumen yang menjadi target marketnya. Kegiatan ini dinamakan sebagai positioning yang dapat diidentifikasi sebagai suatu tindakan merancang posisi produk dalam benak konsumen. Strategi positioning ini adalah perlu adanya keselarasan diantara elemen-elemen dalam marketing mix. Ketidak selarasan antara strategi produk dengan harga, promosi dengan distribusi akan menimbulkan kebingungan dan sebagai akibatnya orifuktidak memiliki kesan yang kuat dalam benak konsumen.<sup>27</sup>

### **d. Bauran pemasaran**

Dalam merencanakan bauran pemasaran, setiap manajer harus bergantung kepada empat komponen yang menjadi dasar, empat komponen dasar yaitu sering disebut dengan 4P dalam pemasaran, dan ini merupakan bentuk dari melakukan strategi pemasaran, yang diantara terdiri dari product, price, promosi, place.<sup>28</sup> Di BMT UGT Nusantara Capem pagendingan juga menggunakan strategi 4P sebagai alat bantu untuk melakukan strategi pemasaran, hal tersebut peneliti rinci dalam uraian berikut:

---

<sup>26</sup> Ibid, hlm. 05

<sup>27</sup> Ibid, hlm. 05-06

<sup>28</sup> Tengku firli musfar, manajemen pemasaran, (Bandung, Media Sains Indonesia,2020), hlm. 09-

- 1) product: pemasaran dimulai dari dari produk, yaitu yang merupakan barang, jasa atau suatu gagasan yang telah direncanakan untuk memnuhi suatu pemakai. Produk BMT UGT Nusantara ang menajdi pembahasan dalam penelitian ini adalah roduk MUB (Modal Usaha Barokah) yang merupakan produk lumayan banyak diminati oleh masyarakat. Produk MUB adalah suatu produk pembiayaan yang memberikan suatu modal usaha kepada para anggota yang sedang membutuhkan dana sebagai modal usaha. Dengan maksimum plafon sampai dengan 500 juta.
- 2) Price: memilih haga jual yang seharusnya sesuai dengan kalangan suatu penyipangan. Disatu sisi, harga juga harus beragam biaya yang harus dikeluarkan seperti biaya operasi, biaya administrasi dan riset organisasi, selain itu juga biaya pemasaran.
- 3) Promosi: komponen bauran pemasaran yang paling dilihat nyata yaitu promosi, yang mengacu pada teknik-teknik untuk mengomunikasikan informasi mengenai sebuah produk, promosi juga merupakan kegiatan yang sangat penting dan tidak bolh terlewatkan didalam startegi pemasaran, yang paling berperan aktif untuk memperkenalkan, mengingatkan dan memberitahukan pembeli akan sebuah manfaat suatu produk

agar mendorong konsumen untuk membeli produk yang dipromosikan tersebut.

- 4) Place: distribusi merupakan bagian dari bauran pemasaran yang mempertimbangkan sesuatu sebagaimana menyampaikan produk dari produsen kepada konsumen. BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan dalam mendistribusikan suatu produknya yaitu MUB (Modal Usaha Barokah) agar bisa sampai kepada masyarakat yaitu dengan cara memilih atau menargetkan suatu tempat dimana tempat tersebut memiliki banyak sekali peluang yang sangat besar terutama pada masyarakat pedagang yang memiliki usaha di pasar, banyak juga para pedagang besar menggunakan produk ini. BMT juga menggunakan dengan cara sistem jemput bola, jadi para masyarakat tidak harus mendatangi kantor BMT karena karyawan BMT lah nantinya yang akan menyampaikan kepada para anggotanya, jadi produk tersebut memiliki cukup banyak anggota dengan cara yang dipakainya oleh BMT.

Dari beberapa paparan diatas ditarik kesimpulan bahwa BMT dalam melakukan strategi pemasarannya lebih utama yaitu memfokuskan pada bauran promosi. Karena dengan adanya promosi yang begitu baik, terarah dan konsisten mampu meningkatkan nasabah. Misalnya yang paling diutamakan yaitu dengan melakukan sebuah kegiatan sosialisasi maka banyak hal-hal yang nantinya akan mengalir dengan sendirinya

dengan terjadinya *personal selling*, yang nantinya akan memperluas informasi dengan menyebarkan produk MUB (Modal Usaha Barokah) dari lisan ke lisan, karena tidak sedikit masyarakat yang mengetahui produk MUB dari sana keluarganya.

Selain dari bauran promosi di atas strategi yang digunakan oleh BMT, yakni dengan melihat keadaan usaha-usaha mikro dan kecil yang nantinya akan menjadi anggota, yakni dengan cara menganalisa pertumbuhan ekonomi para pedagang atau para usaha yang sekiranya akan membutuhkan suatu pembiayaan modal usahanya.

## **2. Keunggulan bersaing yang dimiliki dalam melakukan strategi pemasaran produk UGT MUB (Modal Usaha Barokah) di BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan**

Dalam suatu perusahaan pasti memiliki keunggulan bersaing masing-masing yang dimiliki. Keunggulan bersaing perusahaan tercipta bilamana profitabilitas perusahaan lebih besar daripada profitabilitas rata-rata semua perusahaan didalam industri. Terdapat empat indikator yang membantu perusahaan untuk membangun dan mempertahankan keunggulan bersaing, yaitu: superior efisien, superior kualitas, superior inovasi, dan superior respon terhadap pelanggan. Masing-masing indikator adalah sumber dari kompetensi inti perusahaan.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Ibnu Hajar, manajemen strategi, (yogyakarta, ANDI OFFSET, 2019), hlm. 14

Dari paparan data yang dipaparkan peneliti dari point sebelumnya, ada beberapa hal yang menjadikan produk MUB (Modal Usaha Barokah) memiliki keunggulan dalam bersaing, hal tersebut akan dijabarkan sebagai berikut:

a. Memberikan Pelayanan Yang Baik

BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan selalu mengutamakan pelayanan yang sangat baik, karena dengan adanya pelayanan yang baik akan menarik minat nasabah, hal yang paling diperhatikan oleh BMT tentang etika, yaitu kesopanan, kesantunan dan cara berbicara kepada para anggotanya, jadi BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan memiliki keunggulan dalam bersaing yang pertama menerapkan sistem pelayanan yang baik. Dalam memberikan pelayanan yang baik kepada para anggotanya karyawan BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan selalu berpenampilan menarik yang digunakan dengan menggunakan pakaian ala santri namun demikian tetap mengikuti trend-trend baik dimasyarakat.

BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan, selain memberikan suatu pelayanan yang ekastra kepada para anggotanya, BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan juga menerapkan salah satu strategi dengan sistem jemput bola, yaitu dengan cara mendatangi para anggotanya yang ingin melakukan transaksi maka dari sinilah produk MUB (Modal Usaha Barokah)

banyak diminati, karena dengan adanya sistem jemput bola akan mempermudah para anggotanya apalagi bagi para anggota pengguna modal usaha yang otomatis para anggotanya juga para usaha-usaha yang tidak banyak memiliki waktu senggang dikarenakan kegiatan yang harus dijalani setiap hari, seperti pedanag di pasar yang tidak ingin ribet.

b. Lokasi Yang Sangat Mudah Dijangkau

Letak BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan berada di Jalan Raya Pagendingan Galis, Sumber selatan, Pagendingan, kabupaten Pamekasan, terletak di sebelah timur puskesmas, 69382. Lokasi BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan memiliki tempat yang dibidang sangat strategis, jarak BMT tidak jauh dari ermukiman warga pagendingan dan juga berada disekeliling pasar dan masyarakat yang memiliki usaha, maka dari itu merupakan point keuntungan bagi BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan.

Dari letak kantor yang sangat strategis, BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan sangat efektif dan efisien dalam memasrkan produk MUB (Modal Usaha Barokah). Karena dari itu masyarakat sangat mudah mengetahui keberadaan lokasi BMT, sehingga tidak menutup kemungkinan masyarakat lebih mudah tertarik dan bergabung menjadi anggota.

c. Segmen Pasar Yang Relatif Luas



Masyarakat sekitar Pagendingan mayoritas para usaha dan pedagang, dan juga lokasi yang berdekatan pasar dan keramaian masyarakat desa menjadikan segmen pasar yang membutuhkan pembiayaan sebagai modal usahanya, maka dari itu banyak peluang produk MUB (Modal Usaha Barokah) banyak diminati.

d. Menerapkan Sistem Bebas Riba

Dalam BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan menerapkan strategi bebas riba, maka dari inilah yang menjadi point bagi BMT keunggulan yang dimiliki selama ini untuk mempertahankan kepercayaan masyarakat, apalagi dalam lingkup masyarakat desa Pagendingan ini mayoritas adalah penganut agama Islam yang sangat kental dengan keagamaannya.

e. Memiliki Sistem Transparan

BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan memiliki sistem transparan yang artinya setiap transaksi dengan para anggotanya tidak ada hal yang sama sekali ditutupi terhadap anggota, maka dari sinilah anggota merasa nyaman dan percaya atas kehadiran BMT.

Dari pembahasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa ada beberapa keunggulan bersaing yang dimiliki oleh BMT UGT Nusantara Capem Pagendingan, dan ada beberapa keunggulan bersaing yang dimiliki BMT yang menjadikan produk MUB (Modal Usaha Barokah) diketahui dan diminati, diantaranya yaitu memberikan pelayanan yang baik, lokasi yang sangat mudah

dijangkau, segmen pasar yang relatif begitu luas, menerapkan sistem riba dan menerapkan sistem transparan, maka dari itu karyawan atau pemasar di BMT mampu meyakinkan masyarakat mengenai MUB (Modal Usaha Barokah) dengan kelebihan-kelebihan yang ditawarkan dan dengan adanya strategi pemasaran yang diterapkan.