

**STRATEGI BAITUL MAL WAT TAMWIL RUKUN ABADI CURUP DALAM
MEMPERTAHANKAN NASABAH**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat-Syarat

Guna Memperoleh Gelar Sarjana (S1)



OLEH:

M.YAZIK

NIM: 16631064

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS SYARI'AH & EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP**

2023

Hal : Pengajuan Skripsi

Kepada
Yth, Bapak Rektor IAIN Curup
Di
Curup

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

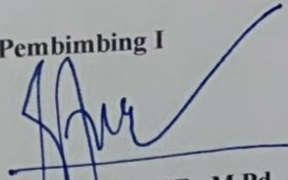
Setelah mengadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara M.Yazik mahasiswa IAIN yang berjudul: "STRATEGI BAITUL MAL WAT TAMWIL RUKUN ABADI CURUP DALAM MEMPERTAHANKAN NASABAH" sudah dapat diajukan dalam sidang munaqasyah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikianlah permohonan ini kami ajukan. Terima Kasih.

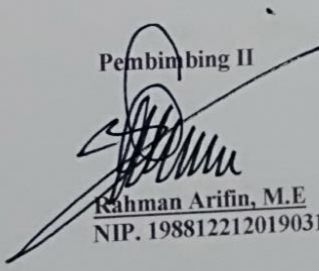
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Curup, 2023

Pembimbing I


Dr. M. Istan, SE., M.Pd., MM
NIP. 197502192006041008

Pembimbing II


Rahman Arifin, M.E
NIP. 198812212019031009



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Dr. A.K. Gani No. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-21759 Fax 21010 Kodepos 39119
Website: facebook.com/FakultasSyariahDanEkonomiIslamIAINCurup, Email: fakultassyariah@ekonomiislam@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

Nomor : 097 /In.34/FS/PP.00.9/02/2023

Nama : M. Yazik
Nim : 16631064
Fakultas : Syariah Dan Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Judul : Strategi Baitul Mal Wat Tamwil Rukun Abadi Curup dalam Mempertahankan Nasabah

Telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, pada:

Hari/ Tanggal: **Senin, 20 Februari 2023**

Pukul: **11.00 – 12.30 WIB**

Tempat: **Ruang 1 Gedung Munaqasah Fakultas Syariah IAIN Curup**

Dan telah diterima untuk melengkapi sebagian syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah.

Curup,

2023

Ketua

Sekretaris

Mega Ilhamiwati, M.A.
NIP. 19861024201903 2 007

Citra Puspa Permata, SE., M.Ak
NIP. 19930710 202012 2 004

Penguji I,

Penguji II,

Hendrianto, M.A.
NIDN. 2021068701

Andriko, ME.Sy
NIP. 19890101 201903 1 019

Mengesahkan
Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam

Dr. Yusuffri, M. Ag.
NIP. 19700202 199803 1 007

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : M.Yazik
Nomor Induk Mahasiswa : 16631064
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Strategi Baitul Mal Wat Tamwil Rukun Abadi Curup dalam Mempertahankan Nasabah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis diajukan atau dirujuk dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, semoga dapat dipergunakan seperlunya.

Curup, Februari 2023

Peneliti,



M. Yazik
NIM 16631064

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrahim

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT, berkat rahmat serta hidayah dari Nya, sehingga penulis dapat mengikuti pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup pada Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam dan Jurusan Perbankan Syari'ah dalam menyelesaikan tulisan skripsi ini dengan judul **“STRATEGI BAITUL MAL WAT TAMWIL RUKUN ABADI CURUP DALAM MEMPERTAHAKAN NASABAH”**. Shalawat beserta salam semoga tercurah kepada baginda Rasulullah Muhammad SAW dan juga keluarganya, sahabat-sahabatnya, pengikut-pengikutnya sampai akhir zaman, Aamiin Ya Rabbal Alamin.

Sebuah karya ilmiah dalam bentuk skripsi ini akhirnya dapat penulis selesaikan dengan baik sebagai salah satu syarat untuk mendapat gelar sarjana S1 di Prodi Perbankan Syari'ah (PS) Falkultas Syari'ah dan Ekonomi Islam IAIN Curup. Ini berkat pertolongan Allah SWT, serta dorongan dan bantuan baik pihak berupa moril maupun materil dari pihak keluarga, lembaga dan teman-teman semuanya.

Penulis menyadari bahwa tanpa adanya bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak maka tidaklah mungkin penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Pada kesempatan ini perkenalkan lah penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Rektor IAIN Curup Bapak Prof . Dr. Idi Warsah, M.Pd.I
2. Bapak Dr. Yusefri, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam.
3. Bapak Khairul Umam khudhori, M.E.I Ketua Prodi Perbankan Syari'ah.

4. Bapak Dr. M. Istan, SE., M, Pd., MM selaku pembimbing 1 dan Bapak Rahman Arifin, M.E selaku Pembimbing 2 Yang telah menyediakan waktunya guna memeberikan bimbingan, arahan, petunjuk serta saran-saranyang bermanfaat demi mewujutkan sebuah karya ilmiah ini
5. Ibu Busra Febriarni, M.Ag selaku pembimbing akademik.
6. Kepala Direktur BMT Rukun Abadi Curup serta jajarannya yang telah memberi izin bagi penulis untuk melakukan penelitian sehingga dapat diselsaikan penelitian ini.
7. Kedua orang tua dan keluarga yang selalu memberikan dukungan dan do'a, serta teman-teman seperjuangan dalam masa perkuliahan yang senantiasa memberi motivasi dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.

Terakhir harapan penulis, kiranya skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.
Aamiin Ya Rabbal Alamin. Wasalamualalaikum, Wr. Wb.

Curup, 2023

Penulis

M.Yazik

NIM.16631064

MOTTO

**“PROSES SETIAP ORANG MENUJU KESUKSESAN ITU BERBEDA-BEDA
JANGAN BERKECIL HATI, TAPI TETAP BERUSALAH YAKINLAH SEMUA
MASALAH PASTI ADA JALAN KELUARNYA”**

**TIDAK ADA UJIAN YANG TIDAK BISA DISELESAIKAN. TIDAK ADA KESULITAN YANG
MELEBIHI BATAS KESANGGUPAN. KARENA ALLAH TIDAK AKAN MEMBEANI
SESEORANG MELAINKAN SESUAI DENGAN KADAR KESANGGUPANNYA.**

QS. AL-BAQARAH:286

**“WAKTU BAGAIKAN PEDANG JIKA ENKKAU TIDAK
MEMANFAATKANNYA DENGAN BAIK MAKA IA AKAN
MEMANFAATKANMU”**

(HADIS RIWAYAT MUSLIM)

PERSEMBAHAN

Sujud syukur aku persembahkan kepada Allah SWT yang maha kuasa berkat dan rahmat yang telah memberikan detak jantung, denyut nadi, nafas dan kehidupan sehingga saat ini saya dapat mempersembahkan skripsi ini pada orang-orang yang tersayang:

Skripsi ini saya persembahkan untuk orang-orang yang saya sayangi dan saya cintai:

- ❖ Teristimewa untuk ayahanda M. Zen orang yang sangat saya sayangi, yang sudah memberikan do'a dan motivasi, yang selalu berkerja keras untuk saya dan tak pernah mengenal lelah dalam menempuh kehidupan ini. Dan Ibunda Eli Darsih yang saya cintai dan saya sayangi, skripsi saya persembahkan untuk mu ibu, semoga bisa, membahagiakanmu dan terbayar selama membiayakan aku kuliah selama ini.
- ❖ Untuk ayunda (Misna wati), kakak ipar saya (Herton), kakak saya (Alek Sander), ayuk ipar saya (Desy Widya Sari), adek saya (Reti Sandari), keponaan saya (M.Fikri Adzaki dan Latifa Azzahra), terimakasih atas do'a dan dukungannya dalam menyusun skripsi ini.
- ❖ Dan keluarga besar saya yang saya sayangi, terimakasih untuk almarhum kakek saya (Sulaiman), almarhuma nenek saya (Samsina), almarhum kakek saya (Nurdin), almarhuma nenek saya (Sahda), terimakasih banyak sudah memberikan do'a dan motivasinya.
- ❖ Untuk sahabat-sahabat ku selama kuliah (Pajri Hariadi, Rovi Santoso, Pobi Marpelta, Sudi Fitrah, Ulul Amri, Wike Winarmi, Ria Susanti, Revi Anggraini, Erma Yani, Firdaniati, Fitriyani, Weli Susanti) yang selalu memberi semangat dalam membuat skripsi ini. Teman-teman KKN (Adam Supratman, Nandi Roynaldi, Dina Puspita, Egidiah Syafitri, Winda, Tantri, Mila Hartika) dan Keluarga PS. Saya ucapkan terimakasih yang selalu memberi support dalam menyelesaikan studi ini.
- ❖ Agama, Bangsa dan Almamater IAIN Curup.

ABSTRAK

M.Yazik (16631064): Strategi Baitul Mal Wat Tamwil Rukun Abadi Curup Dalam Mempertahankan Nasabah

Salah satu lembaga keuangan syari'ah yang dapat mendistribusikan akad murabahah adalah BMT Rukun Abadi Curup, BMT memiliki banyak anekaragam tabungan maupun pembiayaan seperti mudharabah, murabahah, dalam melakukan pembiayaan tersebut adanya strategi dalam upaya mempertahankan nasabah. Peran karyawan BMT sangat berpengaruh dalam mempertahankan produk pembiayaan tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui 1). Upaya BMT dalam Mempertahankan Nasabah 2).Strategi BMT Rukun Abadi Curup dalam Mempertahankan Nasabah (Produk *Murabahah*) 2) .

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*Field Research*) yang bersifat deskriptif kualitatif. Subjek penelitian ini adalah karyawan BMT Rukun Abadi Curup. Teknik pengumpulan data dengan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sumber data yang diperoleh melalui sumber data primer yaitu sumber data yang didapatkan secara langsung oleh peneliti dan sumber data sekunder yaitu sumber data yang diperoleh secara tidak langsung.

Kesimpulan yang diperoleh peneliti dalam penelitian ini Strategi BMT Rukun Abadi Curup Dalam Mempertahankan Nasabah (Produk *Murabahah*) yaitu dengan strategi marketing mix strategi produk, strategi harga, strategi tempat, dan strategi promosi, dan strategi proses. Dengan upaya meningkatkan pelayanan, produk yang bermutu dan proses yang praktis.

Kata kunci: Strategi, Mempertahankan, Murabahah, BMT

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGAJUAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	6
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan Penelitian	6
E. Manfaat Penelitian	7
F. Kajian Pustaka	8
G. Defenisi Operasional.....	14
H. Metodologi Penelitian	15
BAB II PENDAHULUAN	20

A. Strategi	20
1. Pengertian Strategi	22
2. Tujuan Strategi	23
3. Peran Strategi	23
4. Macam-Macam Strategi	24
a. Strategi Produk	24
b. Strategi Tempat	25
c. Strategi Promosi	26
d. Startegi Harga	26
B. <i>Baitul Mal Wat Tamwil</i> (BMT).....	27
1. Pengertian BMT	27
2. Fungsi BMT	29
3. Payung Hukum BMT	30
C. Murabahah	32
1. Pengertian <i>Murabahah</i>	32
2. Dasar Hukum <i>Murabahah</i>	33
3. Rukun dan Syarat <i>Murabahah</i>	34
4. Skema <i>Murabahah</i>	36
BAB III GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	38
A. Sejarah Berdirinya BMT Rukun Abadi Curup	38
1. Fungsi dan Peran BMT	40
B. Keadaan Umum	41
C. Visi dan Misi.....	42
D. Logo BMT Rukun Abadi Curup	43

E. Struktur BMT Rukun Abadi Curup	46
F. Produk Simpanan	47
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	52
A. Hasil Penelitian	52
1. Apa Saja Upaya BMT Rukun Abadi Curup dalam Mempertahankan Nasabah (Produk <i>Murabahah</i>)	52
2. Strategi BMT Rukun Abadi Curup dalam Mempertahankan Nasabah (Produk <i>Murabahah</i>)	56
B. Pembahasan.....	64
BAB V PENUTUP	68
A. Kesimpulan	68
B. Saran	79
DAFTAR ISI.....	70
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pengembangan ekonomi suatu negara memerlukan program yang terencana dan terarah, serta membutuhkan modal atau dana pembangunan yang tidak sedikit. Tidak mengherankan apabila pemerintah dalam suatu negara terus-menerus melakukan upaya peningkatan pertumbuhan ekonomi melalui perbaikan dan peningkatan kinerja lembaga keuangan sebagai penggerak pembangunan ekonomi. Lembaga keuangan bank maupun non bank memiliki prosedur tersendiri di lembaganya, memiliki peranan yang berbeda-beda antara lembaga yang satu dengan lembaga yang lainnya. Lembaga keuangan bank maupun non bank. Usaha manusia dalam rangka mewujudkan kesejahteraan hidup umat dimuka bumi ini sangatlah berkaitan dengan kegiatan ekonomi. Dalam pandangan Islam, kegiatan ekonomi yang sesuai dan di anjurkan adalah melalui kegiatan bisnis dan berinvestasi.¹

Sepertinya halnya negara Indonesia, negara Indonesia merupakan negara yang strategis yang memiliki banyak pulau, budaya, suku bahkan lembaga-lembaga yang bergerak dibidang bank maupun non bank, di lembaga tersebut terbagi berbagai Bank baik itu Bank Konvensional maupun Bank Syariah. Fungsi dari lembaga ini sangat lah penting, yang dapat membantu masyarakat umum, membantu kesejahteraan masyarakat. Fungsi dan peran lembaga keuangan syariah diantaranya memenuhi kebutuhan masyarakat akan dana sebagai sarana untuk melakukan kegiatan ekonomi yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, misalnya mengkonsumsi suatu barang, tambahan modal kerja, mendapatkan manfaat atau nilai guna suatu barang, atau bahkan

¹ Nurul Huda, *Lembaga Keuangan Islam* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), h. 3

permodalan awal bagi seseorang yang mempunyai usaha prospektif namun padanya tidak memiliki permodalan berupa keuangan yang memadai.

Pengalaman membuktikan bahwa Lembaga Keuangan Mikro (LKM) merupakan pendekatan terbaik dalam upaya pemberdayaan dan pengembangan usaha mikro untuk penanggulangan kemiskinan dan pemerataan pendapatan. Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) di Indonesia telah dikembangkan dengan istilah yang lebih dikenal dengan nama *Baitul Mal Wat Tamwil* (BMT) atau bisa disebut juga balai usaha mandiri terpadu atau di singkat BMT.²

BMT (*Baitul Mal Wat Tamwil*) merupakan suatu organisasi usaha yang bersifat mandiri yang memiliki kegiatan untuk mengembangkan berbagai kegiatan usaha yang bersifat produktif dengan maksud untuk meningkatkan kualitas dari kegiatan ekonomi yang dijalankan oleh para masyarakat kecil dan juga para pengusaha kecil. Kegiatan yang sering dilakukan para BMT adalah mendorong agar masyarakat menabung di BMT serta juga membiayai kegiatan ekonomi yang dijalankan mereka.³

Kehadiran BMT ini diharapkan mampu menanggulangi masalah permodalan yang dialami oleh pengusaha kecil mikro, sehingga distribusi modal dan pendapatan dapat dirasakan masyarakat kecil yang tersentuh oleh kebijakan pemerintah. peluang pengembangan BMT di Indonesia sesungguhnya sangat besar mengingat usaha mikro dengan skala pinjaman dibawah Rp 5 juta adalah segmen pasar yang dapat dilayani dengan efektif oleh lembaga ini.

Sebagai lembaga keuangan syari'ah, BMT harus berpegang teguh kepada prinsip-prinsip syariah. Keimanan menjadi alasan atas keyakinan untuk mampu tumbuh

² Widiyanto, *BMT Praktik dan Kasus*, (Jakarta: PT Raja Grafindo. 2016), h. 102

³ Yadi Janwari, *Lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2002) h. 183

dan berkembang. Hampir semua BMT yang ada memiliki koperasi sebagai badan hukum, atau dipakai sebagai konsep perorganisasian.

Suatu organisasi seperti BMT dapat meningkatkan strategi pengembangan dengan cara mencari kesesuaian antara kekuatan internal dan kekuatan eksternal suatu organisasi. *Baitul Mal Wat Tamwil* merupakan pelaku ekonomi mikro. Peran BMT dalam memberikan kontribusi pada gerak roda ekonomi kecil sangat nyata. BMT langsung masuk kepada pengusaha, selain itu nilai strategis BMT yang paling istimewa adalah menjadi penggerak pembangunan dalam menyantuni masyarakat. BMT memiliki strategi pemasaran tersendiri, tujuan dari strategi tersebut adalah supaya BMT tersebut berkembang dan dikenal oleh masyarakat luas.⁴

Munculnya BMT Rukun Abadi Curup di daerah Rejang Lebong dengan berbagai macam layanan dan pembiayaan diharapkan mampu mengatasi perekonomian baik masyarakat kecil maupun menengah. Oleh karena itu BMT mampu membuat kebijakan sesuai dengan kebutuhan keinginan masyarakat salah satunya seperti strategi dalam memasarkan pembiayaan itu sendiri, dengan tujuan agar BMT itu berkembang dan dikenal masyarakat luas dan menggunakan pembiayaan (produk tersebut). BMT Rukun Abadi Curup memiliki beranekaragam pembiayaan seperti *Mudharabah* yaitu pembiayaan dengan akad kerjasama, *Musyarakah* yaitu kerja sama antara kedua belah pihak masing-masing pihak berkontribusi dan *Murabahah* yaitu akad jual beli barang. Salah satu pembiayaan yang cukup pesat berkembang di BMT Rukun Abadi Curup ialah pembiayaan *murabahah* dimana pembiayaan ini, cukup pesat diminati oleh masyarakat.⁵

h. 83 ⁴ Sri Neni, *Aspek-Aspek Hukum BMT (Baitul Maal Wat Tamwil)*(Jakarta: PT Citra Aditya Bakti, 2010).

⁵ Observasi, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 25 Oktober 2022

Berikut ini data peningkatan nasabah (produk *murabahah*) dari tahun 2018-2021.

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah (Produk *Murabahah*)
BMT Rukun Abadi Curup Tahun 2018-2021

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2018	25
2	2019	26
3	2020	28
4	2021	39

Sumber: Dokumentasi Jumlah Nasabah (Produk Murabahah) pada BMT Rukun Abadi Curup.⁶

Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa nasabah (produk *murabahah*) mengalami peningkatan yaitu pada tahun 2018-2021. Tahun 2018 nasabahnya berjumlah 25 orang, tahun 2019 nasabahnya naik berjumlah 26 orang, tahun 2020 nasabahnya naik lagi menjadi 28 orang, kemudian pada tahun 2021 nasabahnya naik menjadi 39 orang.

Pengembangan dalam menjalankan kegiatan pembiayaan di *Baitul Mal Wat Tamwil* (BMT) Rukun Abadi Curup perlu dijalankan dengan baik oleh lembaga tersebut. Pengembangan tersebut dilakukan dengan mengolah pembiayaan agar berkembang dengan semestinya. Pengelolaan pembiayaan dengan strategi yang baik

⁶ Dokumentasi BMT Rukun Abadi Curup

agar masyarakat menggunakan produk murabahah. Oleh karena itu peran BMT Rukun Abadi Curup dengan strategi mempertahankan nasabah sangat penting dalam mempertahankan nasabah agar nasabah terus meningkat tiap tahunnya. Dengan melihat fenomena peningkatan nasabah (produk *murabahah*) pada tahun 2018- 2021 pada BMT Rukun Abadi Curup, maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian. Sehingga penulis tertarik mengambil judul “**Strategi *Baitul Mal Wat Tamwil* (BMT) Rukun Abadi Curup dalam Mempertahankan Nasabah (Produk *Murabahah*)**”

B. Batasan Masalah

Untuk mempermudah penelitian ini dan supaya tidak keluar dari apa tujuan dan maksud penelitian maka penulis membatasi penelitian pada Strategi BMT Rukun Abadi Curup dalam Mempertahankan Nasabah (Produk *Murabahah*).

C. Rumusan Masalah

Dari latar belakang di atas terdapat beberapa hal yang perlu dikaji untuk memperdalam pengetahuan pembahasan selanjutnya, yang menjadi rumusan masalah adalah:

1. Apa saja upaya BMT Rukun Abadi Curup dalam mempertahankan (produk *murabahah*)?
2. Strategi apa saja yang digunakan BMT Rukun Abadi Curup dalam mempertahankan nasabah (Produk *Murabahah*)?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan batasan masalah dan rumusan masalah penelitian ini, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui upaya BMT Rukun Abadi Curup dalam mempertahankan nasabah (produk *murabahah*)
2. Untuk mengetahui strategi apa saja yang digunakan BMT Rukun Abadi Curup dalam mempertahankan nasabah (produk *murabahah*)

E. Manfaat Penelitian

Dalam tujuan penelitian di atas, maka hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik manfaat dalam bidang teoritis maupun dalam bidang praktis. Adapun manfaat penelitian yang diharapkan sesuai dengan masalah yang diangkat adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan bagi pembaca mengenai strategi BMT Rukun Abadi Curup dalam mempertahankan nasabah (produk *murabahah*)
- b. Bagi peneliti baru, diharapkan dapat dijadikan sumber informasi dan referensi untuk penelitian topik-topik yang berkaitan baik yang melingkupi ataupun lanjutan.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Peneliti

Untuk menambah pengetahuan tentang strategi dalam mempertahankan nasabah (produk *murabahah*) itu sangatlah penting dalam mempertahankan nasabah. Hal ini bisa dijadikan acuan peneliti ketika berkerja di BMT atau instansi lain yang berhubungan dengan nasabah.

b. Bagi Instansi

Mampu meberikan kualitas strategi yang lebih baik kepada nasabah (produk *murabahah*) sehingga dapat memikat nasabah untuk menggunakan produk *murabahah* pada BMT Rukun Abadi Curup.

c. Bagi Institut

Hasil penelitian dapat digunakan sebagai sarana pembelajaran dan tolak ukur dalam menghasilkan tenaga professional dan dapat digunakan sebagai bahan kajian ilmiah bagi mahasiswa.

d. Bagi Para Nasabah

Yakni nasabah mendapatkan produk yang baik, serta mendapatkan kenyamanan dari strategi yang telah diterapkan pada BMT Rukun Abadi Curup.

e. Bagi masyarakat

Dimana para masyarakat dapat mengetahui mengenai produk *murabahah* pada BMT Rukun Abadi Curup. Sehingga dengan mudah ketika masyarakat hendak menjadi nasabah pada BMT Rukun Abadi Curup.

F. Kajian Pustaka

Kajian pustaka pada penelitian ini pada dasarnya adalah untuk mendapatkan gambaran hubungan topik yang akan di teliti dengan penelitian yang sejenis yang mungkin dilakukan oleh penelitian lain sebelumnya sehingga diharapkan tidak ada pengulangan materi secara mutlak.

Kajian mengenai “Strategi BMT Rukun Abadi Curup dalam mempertahankan nasabah (produk *murabahah*)” sejauh ini pemahaman penulis belum pernah dilakukan sebelumnya sehingga diharapkan tidak ada pengulangan materi secara mutlak.

Adapun skripsi sebelumnya yang sudah membahas strategi BMT mempertahankan nasabah secara umum sebagai berikut :

1. Muhammad Okto Putra (2019) penelitian yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk-Produk Gadai Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Kasus Penggadaian Syariah Unit Lubuk Linggau)”.

Penelitian ini menjelaskan bertujuan untuk mengetahui strategi marketing yang digunakan dalam meningkatkan nasabah dan untuk mengetahui apakah strategi pemasaran yang diterapkan oleh pengadaian syariah unit Lubuk Linggau. Mengingat masih adanya peluang bagi Penggadaian Syariah unit Lubuk Linggau untuk bersaing dengan lembaga penggadaian lainnya maka perlu melakukan suatu strategi untuk menjaring nasabah yang terus menerus menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Tentu saja strategi yang digunakan akan berbeda dengan perusahaan yang lainnya, oleh karena itu dalam penelitian, peneliti ingin melihat “(Strategi Pemasaran Produk-Produk Gadai Syari’ah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Kasus di Penggadaian Syari’ah Unit Lubuk Linggau))”.

Dari penelitian didapatkan sebuah kesimpulan bahwa pengadaian syariah unit Lubuk Linggau menggunakan strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah. karena

penggadaian syariah unit Lubuk Linggau merupakan salah satu lembaga keuangan syariah di Lubuk Linggau yang cukup diminati.⁷

Penelitian diatas membahas hampir sama dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu Strategi *Baitul Mal Wal Tamwil* (BMT) Rukun Abadi Curup dalam Mempertahankan Nasabah (Produk *Murabahah*). Perbedaan antara penelitian yang penulis teliti yaitu penulis lebih fokus ke cara mempertahankan sedangkan skripsi sebelumnya cara meningkatkan. Dan yang membedakan lagi antara penelitian diatas dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis lakukan yaitu dari studi kasus yang berbeda.

2. Anggi Anggraini (2019) penelitian yang berjudul “Strategi Bank Syari’ah Mandiri Cabang Curup dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Mikro”.

Penelitian ini ingin melihat bagaimana strategi Bank Syariah Mandiri Cabang Curup dalam memasarkan produk pembiayaan mikro, dimana Bank Syariah membutuhkan strategi pemasaran yang efektif agar menarik minat nasabah dalam melakukan pembiayaan untuk memenuhi modal usaha yang akan dijalankan. Strategi BSM KC Curup dalam memasarkan produk pembiayaan mikro ada 6 strategi kusus yaitu Prosepek pasar (*propekting can vasing*), *door to door*, *syiar*, *open table*, periklanan, FAS (*financing aplication system*).⁸

Penelitian di atas membahas hampir sama dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu sama sama membahas strategi. Perbedaan antara yang penulis teliti saat ini yaitu penulis lebih fokus ke cara mempertahankan nasabah produk

⁷ Muhammad Okto Putra “Abstrak: Strategi Pemasaran Produk-Pruduk Gadai Syariah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Study Kasus Penggadaian Syariah Unit Lubuk Linggau ” (Jurusan Syari’ah dan Ekonomi Islam IAIN Curup, 2016), h. ix

⁸ Anggi Anggraini, “Strategi Bank Syariah Mandiri Cabang Curup dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Mik ro)” (Jurusan Syari’ah dan Ekonomi Islam IAIN Curup, 2016), h. ix

murabahah. Sedangkan penulis sebelumnya membahas cara memasarkan produk pembiayaan *mikro*.

3. Dina Purnama Sari (2019) penelitian yang berjudul "Strategi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Guna Memelihara Loyalitas Nasabah.

Dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Guna Memelihara Loyalitas Nasabah ada 3 yaitu *Roll Play*, Kontak Kritik dan *Sharing*. Bentuk-bentuk pelayanan pada Bank Syariah Mandiri ada dua yaitu pelayanan umum dan pelayanan teknis. Standar kualitas pelayanan pada Bank Syariah Mandiri ada 2 yaitu standar pelayanan dasar dan standar pelayanan utama.⁹

Penelitian di atas hampir sama dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu penulis lebih fokus cara mempertahankan nasabah (produk *murabahah*) sedangkan penelitian sebelumnya lebih fokus ke cara meningkatkan kualitas pelayanan guna memelihara loyalitas nasabah. Dan yang membedakannya lagi antara penelitian di atas dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis yaitu dari studi kasus yang berbeda. Dimana penelitian sebelumnya dilakukan di Bank Syariah mandiri kantor Cabang Curup sedangkan studi kasus dari penelitian yang akan diteliti oleh penulis adalah studi kasus di *Baitul Mal Wat Tamwil* (BMT) Rukun Abadi Curup.

4. Dicky Marcelino (2019) penelitian yang berjudul "Strategi Bank syariah Mandiri dalam Meningkatkan Pemahaman Tentang Produk Pembiayaan Mudharabah

⁹ Dina Purnama Sari (2019) "Strategi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Guna Memelihara Loyalitas Nasabah" (Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Curup 2016), h. ix

(Study Pada Masyarakat Kelurahan Karang Anyar Curup Tengah, Kabupaten Rejang Lebong)’’

Penelitian ini bertujuan untuk untuk mengetahui strategi bank syariah mandiri dalam meningkatkan pemahaman masyarakat tentang produk pembiayaan mudharabah (study pada masyarakat kelurahan Karang Anyar Curup Tengah, Kabupaten Rejang Lebong). dan untuk mengetahui faktor-faktor menyebabkan masyarakat di kelurahan masyarakat karang anyar belum memahami pembiayaan *mudharabah*. dan hasil penelitian ditemukan bahwa strategi dalam meningkatkan pemahaman yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Kabupaten Rejang Lebong kepada masyarakat Kelurahan Karang Anyar tentang pembiayaan mudharabah yaitu menggunakan cara sosialisasi, edukasi dan *doorprize*/hadiah dengan tema seperti brosur, tele marketing.¹⁰

Penelitian di atas membahas hampir sama dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu sama sama membahas strategi. Perbedaan antara yang penulis teliti saat ini yaitu penulis lebih fokus ke cara mempertahankan nasabah produk *murabahah*. sedangkan penelitian sebelumnya lebih fokus ke produk mudharabah. Dan yang membedakannya lagi antara penelitian diatas dengan penelitian yang akan dilakukan penulis yaitu di study kasus yang berbeda.

5. Juliana Veronika (2021) penelitian yang berjudul “Strategi Bank Syari’ah di Era Pandemi Covid-19 Dalam Meningkatkan Layanan dan Kepuasan Nasabah” (Studi Kasus di Bank Muamalat KCP Curup)

Strategi bank muamalat dalam meningkatkan layanan di era pandemi covid-19 yaitu dengan tiga cara yaitu *roll play*, kontak kritik dan saran, serta *sharing season*

¹⁰ Dicky Marcelino “Abstrak: Strategi Bank Syariah Mandiri Curup Dalam Meningkatkan Pemahaman Tentang Produk pembiayaan Mudharabah (Study Pada Masyarakat Karanganyar curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong)” (Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup 2019),h. ix

. Metode penelitian yang dipakai adalah kualitatif, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi apa saja yang dilakukan Bank Syariah di Era Pandemi Covid-19 dalam meningkatkan layanan kepuasan nasabah. Penelitian ini dilakukan pada Bank Muamalat KCP Curup.¹¹

Penelitian di atas membahas hampir sama dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu sama-sama membahas strategi. Perbedaan antara yang penulis teliti saat ini yaitu penulis lebih fokus ke cara mempertahankan nasabah produk *murabahah*. Sedangkan penelitian sebelumnya lebih fokus ke meningkatkan layanan dan nasabah. Kemudian yang membedakannya lagi yaitu tempat penelitian, penelitian sebelumnya pada Bank Muamalat KCP Curup sedangkan penelitian penulis yaitu pada BMT Rukun Abadi Curup.

G. Defenisi operasional

1. Strategi

Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktifitas dalam kurun waktu tertentu, jadi yang dimaksud dengan strategi adalah suatu pendekatan yang berkaitan dengan sebuah rencana dan pelaksanaan rencana tersebut dalam jangka waktu tertentu untuk mendapatkan hasil yang diinginkan.¹² Menurut Philip Kotler strategi adalah wujud rencana yang terarah untuk mencapai tujuan yang diinginkan.¹³ Sedangkan menurut Basu Swasta strategi adalah suatu rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan.¹⁴

¹¹ Juliana Veronika “Abstrak: Strategi Bank Syariah di Era Pandemi Covid-19 Dalam Meningkatkan Layanan dan Kepuasan Nasabah (Studi Kasus di Bank Muamalat KCP Curup)” (Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup, 2021), h. ix

¹² KBBI, (Jakarta: Balai Pustaka, 1991), h. 964

¹³ Philip Kotler, *Marketing* (Jakarta: Erlangga, 1994), h. 7

¹⁴ Basu Swasta, *Manajemen Pemasaran Modern* (Jogyakarta: Libeerty, 2000), h. 7

2. *Baitul Mal Wat Tamwil* (BMT)

Baitul Mat Wat Tamwil (BMT) merupakan satu organisasi usaha yang bersipat mandiri yang memiliki kegiatan untuk mengembangkan berbagai kegiatan usaha yang bersipat produktif dengan maksud untuk meningkatkan kualitas dari kegiatan ekonomi yang dijalankan oleh para masyarakat kecil dan juga para pengusaha kecil.

15

3. Mempertahankan

Mempertahankan adalah mengusahakan supaya tetap tidak berubah dari keadaan semula.¹⁶

4. Nasabah

Nasabah adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan)¹⁷

5. Murabahah

Murabahah adalah pembiayaan dengan akad jual beli barang pada harga asal (harga perolehan) dengan tambahan keuntungan atau margin yang disepakati oleh kedua belah pihak (KSPPS BMT sebagai penjual dengan anggota sebagai pembeli).¹⁸

H. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

¹⁵ Hendrojogi, *Koperasi Teori dan Praktik*, h. 17

¹⁶ <https://id.m.wiktionary.org/wiki/mempertahankan>

¹⁷ Soegeng Wahyudi, *Loyalitas Nasabah Tinjauan Aspek Religiusitas dan Kualitas Layanan* (Jawa Barat: Adab, 2020), h. 26

¹⁸ Dokumen BMT Rukun Abadi Curup

Adapun jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan. Penelitian ini menggunakan analisis data dengan cara pendekatan kualitatif yang penelitiannya menggunakan latar alamiah dengan maksud mendeskripsikan fenomena yang terjadi penelitian kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain.

Metodologi kualitatif merupakan prosedur yang menghasilkan data deskriptif berupa data tertulis atau lisan. Lebih lanjut dijelaskan pendekatan kualitatif yang menggunakan data lisan suatu bahasa memerlukan informasi.¹⁹

2. Sumber Data

Sumber data penelitian diperoleh dari BMT Rukun Abadi Curup. Secara umum jenis data dibagi menjadi dua kelompok yaitu:

a. Sumber Data Primer

Data-data yang diperoleh oleh peneliti secara langsung dari tempat penelitian. Data bersumber dari lokasi peneliti yang diperoleh secara langsung melalui wawancara dengan informan-informan dan observasi terhadap objek penelitian. Adapun yang menjadi informan dalam penelitian ini adalah orang-orang yang bekerja atau karyawan pada BMT Rukun Abadi Curup. Penelitian kualitatif ditujukan untuk memahami fenomena-fenomena dari sudut perspektif partisipan. Partisipan adalah orang-orang yang diajak wawancara, diobservasi, dokumentasi dan diberikan data.

¹⁹ Rulam Ahmadi, *Metode Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Ar Ruzz Media, 2014), h. 16

Metodologi kualitatif merupakan prosedur yang menghasilkan data deskriptif berupa data tertulis atau lisan. Lebih lanjut dijelaskan pendekatan kualitatif yang menggunakan data lisan suatu bahasa memerlukan informasi.²⁰

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder ialah data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung, namun melalui media perantara (diperoleh dan dicatat pihak lain) yaitu data yang diambil dari jurnal, buku-buku atau literatur yang relevan dan menunjang teori terhadap penelitian yang dilaksanakan.²¹

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang tampak dalam suatu gejala atau gejala-gejala dalam objek penelitian.²² Observasi dibutuhkan untuk memahami proses terjadinya wawancara dan hasil wawancara dapat dipahami dalam konteksnya, sehingga dapat memberi data tambahan terhadap hasil wawancara. Dalam hal ini peneliti melakukan pengamatan langsung yaitu di BMT Rukun Abadi Curup dan mencatat semua data yang diperlukan.

Menurut Indrianto dan Supomo dalam buku Rosady Ruslan observasi yaitu proses pencatatan pola perilaku subjek (orang), objek (benda) atau kejadian

²⁰ Suparno B N Indriantoro, *Metode Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen* (Jogjakarta: BPEF, 2002), h. 14

²¹ *Ibid*, hlm . 14

²² Irawan Suhartono, *Metode Penelitian Sosial* (Bandung: Remaja Rosda, 2004), h. 135

tanpa adanya pertanyaan atau komunikasi dengan individu yang diteliti. Dalam teknik pengumpulan data ini peneliti ingin mengetahui bagaimana situasi, perilaku, serta gambaran umum informan.²³

b. Wawancara

Wawancara adalah sebuah proses interaksi komunikasi yang dilakukan oleh setidaknya dua orang, atas dasar ketersediaan, dimana arah pembicaraan mengacu kepada tujuan yang telah ditetapkan dengan mengedepankan *trust* sebagai landasan untuk dalam proses memahami.²⁴ Teknik wawancara yang dilakukan peneliti dengan mengawali wawancara kepada karyawan yaitu *teller* dan *account officer* yang berkerja BMT Rukun Abadi Curup.

c. Dokumentasi

Diajukan untuk memperoleh data melalui foto-foto, film dokumenter, data yang relevan penelitian. Dokumentasi ini langsung dapat di lembaga yang diteliti.²⁵

4. Analisis Data

Data yang diperoleh dari hasil penelitian kepustakaan maupun dari penelitian lapangan akan dianalisis secara kualitatif dengan metode deskriptif. Data yang di dapatkan dengan menggunakan metode di atas, kemudian di analisis sesuai kategorinya masing-masing, kemudian baru di adakan analisis data kualitatif. Sehingga penelitian ini lebih bersifat menggambarkan realita yang ada.²⁶ Menurut Spradley analisis data pada penelitian adalah merupakan cara berpikir yang

²³ Sugiono, *Memahami Penelitian kualitatif* (Bandung: CV.alfabeta, 2010), h. 206

²⁴ Haris Herdiansyah, *Wawancara Observasi dan Focus Groups Sebagai Instrumen Penggalan Data Kualitatif* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), h. 31

²⁵ Ibid, hlm. 184

²⁶ Riduan, *Belajar Mudah Penelitian* (Bandung: ALFABETA, 2004), h. 74

berkaitan erat dengan pengujian secara sistematis terhadap sesuatu untuk menentukan bagian, hubungan antara bagian, dan hubungan secara keseluruhan.²⁷

Analisis dengan pendekatan kualitatif dilakukan dengan cara mendeskripsikan informasi yang digunakan sebagai data selama pengumpulan data dan setelah data terkumpul. Analisis kualitatif pada dasarnya mempergunakan pemikiran logis.²⁸ Analisa data yang digunakan dalam pembahasan tugas akhir ini adalah analisis kualitatif deskriptif, yaitu prosedur pemecahan masalah yang diselidiki, dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan objek penelitian pada saat sekarang, berdasarkan fakta-fakta yang tampak sebagaimana adanya.²⁹ Jadi, pada analisis deskriptif kualitatif seluruh data yang telah terkumpul kemudian akan dianalisis dengan cara menggambarkan kondisi objek penelitian berdasarkan fakta yang ada untuk mendapatkan kesimpulan atas pertanyaan yang diajukan.

²⁷ <https://www.dqlab.id/pengertian-teknik-analisis-data-menurut-ahli-dan-macam--jenisnya>

²⁸ Tatang M Amirin, *Menyusun Rencana Penelitian* (Jakarta: Rajawali, 1990), h. 95

²⁹ Anton M Moeliono, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1999). h. 90

BAB II

LANDASAN TEORI

Dalam landasan teori ini dikemukakan beberapa teori baik dari referensi maupun dari peneliti terdahulu yang menjadi dasar dalam penelitian. Teori-teori inilah yang menjadi tolak ukur maupun pembanding dalam penelitian ini. Teori-teori ini diperoleh dari berbagai sumber yaitu dari buku, jurnal, tesis, dan media informasi lainnya.

A. Strategi

1. Pengertian Strategi

Kata strategi berasal berasal dari bahasa Yunani yaitu *Strategos*. Adapun *strategos* dapat diterjemahkan sebagai komandan militer pada zaman demokrasi Athena. Strategi secara bahasa juga dapat diartikan sebagai alat untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi dalam dunia bisnis dapat mencakup *geografis*, *diversifikasi*, *akuisisi*, pengembangan produk, penetrasi pasar, pengurangan bisnis, *divestasi likuidasi*, dan *joint venture*.³⁰

Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Kadang-kadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku-liku, namun ada pula langkah yang relatif mudah. Di samping itu, banyak rintangan atau cobaan yang dihadapi untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, setiap langkah harus dijalankan dengan hati-hati dan terarah.³¹

Selain strategi juga merupakan suatu pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan gagasan, perencanaan, dan eksekusi, sebuah aktivitas dalam kurun

³⁰ Rangkuti, *Strategi dan Kebijakan Usaha*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), h. 67

³¹ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), h. 186

waktu tertentu. Di dalam strategi yang baik terdapat koordinasi tim kerja, memiliki tema mengidentifikasi faktor pendukungnya sesuai dengan prinsip-prinsip pelaksanaan gagasan secara rasional, efisiensi dalam pendanaan dan memiliki taktik untuk mencapai tujuan secara efektif.³²

Jadi dapat disimpulkan strategi merupakan sebagai suatu tujuan yang ingin dicapai, upaya untuk mengkomunikasikan apa saja yang akan dikerjakan, oleh siapa yang mengerjakan, serta kepada siapa saja hal-hal tersebut pula dikomunikasikan, dan juga perlu dipahami mengapa hasil kinerja tersebut perlu di nilai. Suatu strategi terdiri dari suatu kumpulan pilihan yang terintegrasi, dan perlu disadari bahwa pilihan tersebut belum tentu dapat menjangkau atau memenuhi pilihan yang dianggap penting dari suatu hal yang dihadapi oleh pimpinan atau eksekutif.

Menurut Hax and Majluf strategi adalah:

- a. Suatu pola keputusan yang konsisten, menyatu dan integral.
- b. Menentukan dan menampilkan tujuan organisasi dalam pengertian sasaran jangka panjang, program bertindak dan prioritas alokasi sumber daya.
- c. Menyeleksi bidang yang akan dilakukan atau akan dilaksanakan organisasi.
- d. Mencoba mendapatkan keuntungan yang mampu bertahan lama, dengan memberikan respon yang tepat terhadap peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal organisasi, kekuatan serta kelemahannya.
- e. Melibatkan semua tingkat hirarki dari organisasi

Menurut Philip Kotler, perencanaan strategi adalah proses manajerial yang meliputi pengembangan dan pemeliharaan suatu keserasian yang berlangsung terus antara sasaran organisasi dan sumber daya dan berbagai peluang yang terdapat

³² Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran, Cet. Ke -II* (Yogyakarta: Andi, 2000), h. 17

didalamnya. Perencanaan strategi adalah proses untuk mengembangkan dan mempertahankan kecocokan strategi di antara sasaran-sasaran dan kemampuan perusahaan dan peluang-peluang pemasarannya yang terus berubah. Tugas perencanaan strategi adalah untuk bisa tangkap terhadap perubahan-perubahan yang terjadi dan mampu merancang perusahaan sedemikian rupa agar kegiatan usahanya selalu cukup sehat dan *sustainable* untuk mempertahankan kelangsungan Bank tersebut.³³

2. Tujuan Strategi

Setelah kita mengetahui tentang pengertian strategi, maka tentunya kita juga harus mengetahui apa saja tujuan strategi tersebut. Seperti halnya dalam manajemen strategi seorang manajer itu bertugas untuk menyusun serangkaian strategi perusahaan biasanya lebih dikaitkan dengan pemasaran. Di bawah ini merupakan 4 (empat) tujuan utama strategi dalam bisnis.³⁴

- a. Memberikan arah dalam mencapai tujuan
- b. Menjaga kepentingan berbagai pihak
- c. Mengantisipasi setiap perubahan secara merata
- d. Berkaitan dengan efektifitas dan efesiensi

3. Peran strategi

Strategi memiliki 3 peranan penting dalam mengisi tujuan manajemen yaitu :

- a) Strategi sebagai pendukung untuk pengambilan keputusan untuk pengambilan keputusan

³³ Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank syariah*, (Alfabeta: Bandung, 2012), h. 63

³⁴ Rahman Rahim dan Enny Radjab, *Manajemen Strategi*, (Makasar: Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan, 2016), h. 4

Strategi sebagai suatu elemen untuk mencapai sukses. Strategi merupakan suatu bentuk atau tema yang memberikan kesatuan hubungan antara keputusan keputusan yang di ambil oleh individu atau organisasi.

b) Strategi sebagai sarana koordinasi dan komunikasi

Salah satu peranan penting strategi sebagai sarana koordinasi dan komunikasi adalah untuk memberikan kesamaan arah bagi perusahaan.

c) Strategi sebagai target

Konsep strategi akan digabungkan dengan misi dan visi untuk menentukan di mana perusahaan berada dalam masa yang akan datang. Penetapan tujuan tidak hanya dilakukan untuk memberikan arah bagi penyusunan strategi, tetapi juga untuk membentuk aspirasi bagi perusahaan.³⁵

4. Macam-Macam Strategi

a. Strategi Produk

Produk secara umum diartikan sebagai sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Artinya, apa pun wujudnya selama itu dapat memenuhi keinginan pelanggan dan kebutuhan maka dapat kita katakan sebagai produk.

Produk yang diinginkan pelanggan baik berwujud maupun tidak berwujud adalah produk yang berkualitas tinggi. Dalam praktiknya, untuk menciptakan produk yang memiliki nilai tambah bukanlah hal yang mudah. Banyak faktor

³⁵ Eris Juliansyah, *Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan dalam Meningkatkan Kinerja Pdam Kabupaten Suka Bumi, Jurnal Ekonomak* Vol. 3 No. (2017) h. 19-20

yang harus dipertimbangkan, atau dengan kata lain kehadiran nilai tambah sangat tergantung dari berbagai pihak yang terkait dengan produk tersebut.

Secara umum, produk yang bernilai tambah sangat tergantung dari

- a. Pelayanan yang prima
- b. Pegawai yang profesional
- c. Sarana dan prasarana yang dimiliki harus dapat menunjang kelebihan dari produk tersebut
- d. Lokasi dan layout gedung dan ruangan
- e. Nama baik Bank

b. Strategi Tempat

Penentuan lokasi bagi industri perbankan lebih ditekankan kepada lokasi cabang. Penentuan lokasi kantor beserta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal ini disebabkan agar nasabah mudah menjangkau setiap lokasi bank yang ada. Hal hal yang perlu diperhatikan dalam pemilihan dan penentuan lokasi suatu bank adalah dengan pertimbangan sebagai berikut:

1. Dekat dengan kawasan industri atau pabrik
2. Dekat dengan lokasi perkantoran
3. Dekat dengan lokasi pasar
4. Dekat dengan lokasi perumahan atau masyarakat
5. Mempertimbangkan jumlah pesaing yang ada disuatu lokasi

c. Strategi Promosi

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* . Dalam kegiatan ini, setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimiliki baik langsung maupun tidak langsung.

Keempat macam sarana promosi yang dapat digunakan adalah:

1. Periklanan

Iklan merupakan sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan menarik dan mempengaruhi calon nasabahnya.

2. Promosi penjualan

Bagi pihak bank promosi penjualan dapat dilakukan melalui:

- a. Pemberian bunga khusus untuk jumlah dana yang relatif besar, walaupun hal ini akan mengakibatkan persaingan yang tidak sehat
- b. Pemberian insentif kepada setiap nasabah yang memiliki simpanan dengan saldo tertentu.
- c. Pemberian cendera mata, hadiah, *voucher* belanja serta kenang-kenangan lainnya kepada nasabah yang loyal.
- d. Promosi penjualan lainnya.

d. Strategi Harga

Harga adalah Salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan. Bagi perbankan terutama bank yang berdasarkan prinsip prinsip konvensional. Yang dimaksud dengan harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran dan biaya-biaya lainnya. Sementara itu harga bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah adalah bagi hasil.

Secara umum tujuan penetapan harga adalah sebagai berikut:

1. Untuk dapat bertahan hidup
2. Untuk memaksimalkan laba
3. Untuk memperbesar *market share*
4. Menentukan mutu produk
5. Karena pesaing³⁶

5. *Baitul Mal Wat Tamwil* (BMT)

a. Pengertian BMT

BMT adalah Balai Usaha Mandiri Terpadu atau *Baitul Mal Wat Tamwil*, yaitu Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi utama, yaitu:

a. *Baitul Tamwil* (Rumah Pengembangan Harta)

Melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi. BMT menjalankan fungsi yang sama dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS).

b. *Baitul Mal* (Rumah Harta)

Menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanatnya. Keberadaan BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama, yaitu sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah, seperti zakat, infak, sedekah dan wakaf, serta

³⁶ Catharina Vista Okta Frida, *Manajemen Perbankan*, (Yogyakarta: Garudawhaca, 2010) h. 179-191

dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak di bidang investasi yang bersifat produktif sebagaimana layaknya bank.³⁷

b. Fungsi BMT

- a. Menghimpun dan menyalur dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan *utilitasnya*. Sehingga timbul unit *surplus* (pihak yang memiliki dan berlebih) dan unit *depisit* (pihak yang kekurangan dana)
- b. Pencipta dan pemberi likuiditas dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga atau perorangan.
- c. Sumber pendapatan, BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan memberi pendapatan kepada para pegawainya.
- d. Pemberi informasi, memberi informasi kepada masyarakat mengenai resiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.
- e. Sebagai satu lembaga keuangan mikro Islam yang dapat memberikan pembiayaan bagi usaha kecil, mikro menengah.³⁸

Fungsi BMT di masyarakat:

- a. Meningkatkan kualitas SDM anggota, pengurus, dan pengelola menjadi lebih profesional, salam dan amanah sehingga semakin utuh dan tangguh dalam berjuang dan berusaha menghadapi tantangan global
- b. Mengorganisir dan memobilisasi dan sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat dapat dimanfaatkan secara optimal di dalam dan luar organisasi untuk kepentingan rakyat banyak.³⁹

³⁷ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2017), h. 473

³⁸ Nurul Huda dan Mohammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam*, (Jakarta: Predamedia Group, 2010), h. 364

³⁹ Jeni Susyanti, *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Empat Dua (Kelompok Intrans Publishing, 2016), h. 145

c. Payung Hukum BMT

Secara kelembagaan BMT mengalami evolusi dari lembaga keuangan informal (KSM/PHBK/LSM/Perkumpulan), lalu menjadi lembaga keuangan semi formal (Koperasi Jasa Keuangan Syariah), lalu saat ini BMT dapat memilih menggunakan payung hukum Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) di bawah pembinaan kementerian koperasi dan usaha kecil dan menengah atau memilih berbadan hukum LKM (Lembaga Keuangan Mikro) di bawah UU No. 1 tahun 2013 sehingga BMT masuk menjadi struktur lembaga keuangan formal di dalam sistem keuangan nasional.

Apabila BMT memilih berbadan hukum koperasi, maka koperasi akan beroperasi sama dengan mekanisme operasional KJKS. Namun, apabila BMT memilih berpayung hukum LKM maka BMT dikategorikan sebagai salah satu lembaga keuangan mikro syariah di bawah pembinaan Otoritas Jasa Keuangan. Lembaga Keuangan Mikro (LKM) adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan.

Sejumlah peraturan yang berkaitan dengan lembaga keuangan mikro antara lain Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro (UU LKM), Peraturan Pemerintah Nomor 89 Tahun 2014 tentang Suku Bunga Pinjaman atau Imbal Hasil Pembiayaan dan Luas Cakupan Wilayah Usaha Lembaga Keuangan Mikro Peraturan OJK (POJK) Nomor 12/POJK.05/2014 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Lembaga Keuangan Mikro, POJK Nomor 13/POJK.05/2014 tentang Penyelenggaraan

Usaha Lembaga Keuangan Mikro, dan POJK Nomor 14/POJK.05/2014 tentang Pembinaan dan Pengawasan Lembaga Keuangan Mikro.

Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) yang telah berdiri dan telah beroperasi sebelum berlakunya UU LKM yaitu pada tanggal 8 Januari 2015, serta belum mendapatkan izin usaha berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku, wajib memperoleh izin usaha melalui pengukuhan sebagai LKM kepada OJK paling lambat tanggal 8 Januari 2016. Bentuk badan hukum BMT umumnya berbentuk koperasi dimana AD/ART disahkan oleh menteri koperasi dan usaha kecil dan menengah. Untuk memperoleh izin usaha, LKM wajib mengajukan permohonan kepada kantor OJK atau kantor regional/direktorat lembaga keuangan mikro sesuai tempat kedudukan LKM dengan memenuhi ketentuan dan persyaratan yang telah ditetapkan dalam POJK Nomor 12/POJK.05/2014 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Lembaga Keuangan Mikro.

Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) yang telah memperoleh izin usaha sebagai koperasi sebelum berlakunya UU LKM yaitu pada tanggal 8 Januari 2015, tunduk pada UU yang mengatur mengenai perkoperasian sehingga tidak wajib memperoleh izin usaha dari OJK. BMT yang telah memperoleh izin usaha sebagai koperasi sebelum lahirnya UU tentang LKM tunduk pada Undang-undang yang mengatur mengenai perkoperasian.⁴⁰

6. Murabahah

⁴⁰ Ibid, h. 478-479

a. Pengertian *Murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli dengan atas barang tertentu dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad murabahah, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dan harga jual barang disebut dengan *margin* keuntungan.

Dalam aplikasi bank syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari *supplier*, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah. Pembayaran atas transaksi murabahah dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati.⁴¹

b. Dasar Hukum *Murabahah*

a. Al qur'an: surah An-Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

⁴¹ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 138-139

Artinya: “hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyanyang kepadamu” (QS. An-Nisa: 29).

Ayat di atas menjelaskan bahwa melarang keras memakan harta secara batil, kecuali dengan jalan perniagaan itu haruslah unsur suka sama-suka di antara kedua belah pihak.⁴²

b. Hadis

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ:
إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, “Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama-suka. “HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan nilai shahih oleh Ibnu Hibban).

Isi hadis tersebut memperjelas bahwa dalam suatu transaksi jual (*murabahah*) agar terhindar dari riba maka jual beli tersebut harus suka sama-suka antara penjual dan pembeli. Mayoritas ulama telah sepakat tentang kebolehan jual beli dengan cara *murabahah* sebagai transaksi real yang sangat dianjurkan dan merupakan sunah Rasulullah.⁴³

c. Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* menimbang:

⁴² Taufiqur Rahman, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Jawa Timur: Academia Publication, 2021), h. 95-

⁴³ Taufik Hidayat, *Buku Pintar Investasi Syariah*, (Jakarta: Media Kita, 2011), h. 56

- 1) Bahwa masyarakat banyak memerlukan fasilitas pembiayaan dari bank berdasarkan pada prinsip jual beli.
- 2) Bahwa dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat tersebut, bank syariah perlu memiliki fasilitas pembiayaan murabahah bagi nasabah yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.⁴⁴

c. Rukun dan Syarat *Murabahah*

- a. Penjual dengan syarat menjual memberitahu biaya modal kepada pembeli (nasabah), dan penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian, serta penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- b. Pembeli, memahami kontrak yang telah disepakati bersama dan tidak ada unsur merugikan bagi pembeli.
- c. Barang yang dibeli, tidak cacat dan sesuai dengan kesepakatan bersama.
- d. Akad/*sighat*, kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan, dan kontrak harus bebas dari riba
- e. Secara prinsip, jika syarat penjual memberi tahu biaya modal kerja kepada nasabah, penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian, dan penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang tidak dipenuhi, maka pembeli mempunyai pilihan:
 - 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya

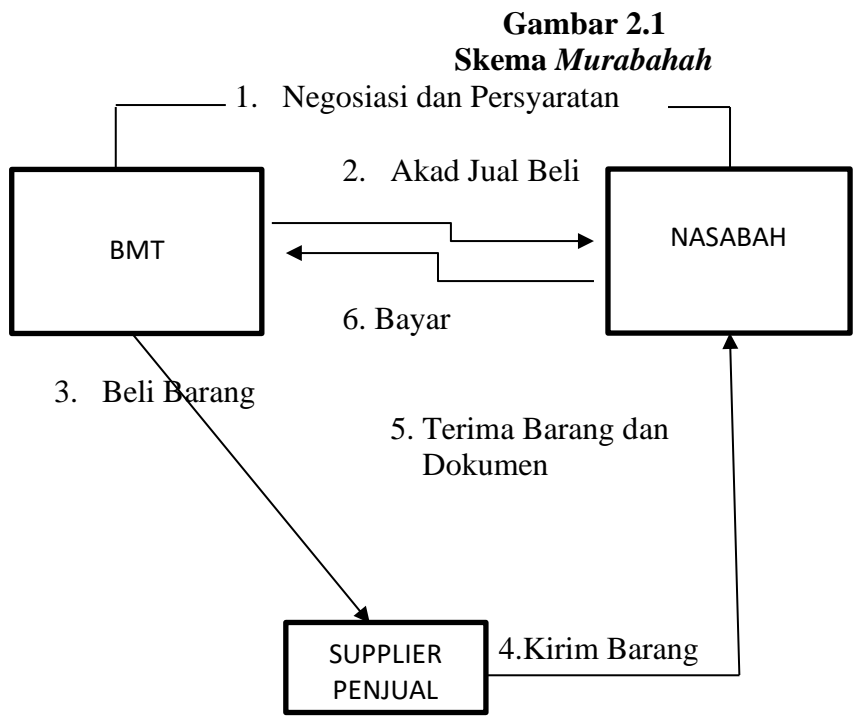
⁴⁴Kautsar Riza Salman, *Akutansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*, (Padang: Akademia Permata, 2012), h. 145-146

- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual
- 3) Membatalkan kontrak

Jual beli secara *murabahah* di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah *murabahah* kepada pemesan pembelian (KPP). Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya.⁴⁵

d. Skema *Murabahah*

Dalam pembiayaan *murabahah*, sekurang-kurangnya terdapat pihak dua pihak yang melakukan transaksi jual beli, yaitu baik bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli barang.



⁴⁵ Azam Abu AL Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Depok: Rajawali Pers, 2019), h. 55

Sumber: Dokumentasi BMT Rukun Abadi Curup Tahun 2022

Keterangan :

1. Bank syariah dan nasabah melakukan *negosiasi* tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. *Point negosiasi* meliputi jenis barang yang akan dibeli, kualitas barang, dan harga jual.
2. Bank syariah melakukan akad jual beli dengan nasabah, di mana bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dalam akad jual beli ini, ditetapkan barang yang menjadi objek jual beli yang telah dipilih oleh nasabah, dan harga jual barang.
3. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara bank syariah dan nasabah, maka bank syariah membeli barang dari *supplier*/penjual. Pembelian yang dilakukan oleh bank syariah ini sesuai ini sesuai dengan keinginan nasabah yang telah tertuang dalam akad.
4. *Supplier* mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah bank syariah
5. Nasabah menerima barang dari *supplier* dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut
6. Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah melakukan pembayaran. Pembayaran yang lazim dilakukan oleh nasabah ialah dengan cara angsuran.⁴⁶

⁴⁶ Ismail, *Perbankan syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 139-140

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Berdirinya BMT Rukun Abadi Curup

BMT merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul mall* dan *baitul tamwil*. *Baitul mal* lebih mengarah kepada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit seperti zakat, infaq, dan sedekah. Adapun *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisah dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil maupun menengah dengan berlandaskan Islam.

Lembaga ini didirikan dengan maksud untuk memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan bank islam atau BPR Islam. BMT memiliki pangsa pasar sendiri, yaitu masyarakat kecil yang tidak terjangkau layanan perbankan serta pelaku usaha kecil yang mengalami hambatan bila berhubungan dengan pihak bank.⁴⁷

BMT lembaga keuangan mikro syariah yang digerakkan awal tahun Sembilan puluhan oleh para aktivis muslim yang resah melihat ke berpihakan ekonomi Negara yang tidak berpihak kepada pelaku ekonomi kecil dan menengah. Pada masa dahulu sampai saat ini ditingkat ekonomi menengah bawah merasakan kesulitan dalam menghadapi himpitan ekonomi, ditambah dengan adanya kebijakan pemerintah pada saat ini untuk menaikkan harga bahan pokok secara terus menerus berbeda dengan pemerintah sebelumnya meskipun harga bahan pokok naik, tapi seimbang dengan pendapatan masyarakat.⁴⁸

Maka dengan keadaan seperti ini tak ubahnya debu dimusim kemarau para lintah darat dan instansi keuangan yang bersifat konvensional semakin cepat berkembang. B akan

⁴⁷Nurul Huda dan M.Heykal, *Lembaga Keuangan Islam*, (Jakarta: Media Grafika. 2010), h. 364

⁴⁸Yadi Janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonoian Umat*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), h.

rentenir menjadi pahlawan yang menawarkan bantuan kepada masyarakat agar bebanya berkurang, tetapi tanpa disadari bahwa masyarakat sedang menambah kesulitan kehidupannya nanti ketika tidak sanggup menanggung tagihan yang setiap hari disetor kepada rentenir. Maka dari itu perlu dihadirkan sebuah lembaga yang dapat membantu meringankan beban masyarakat melalui BMT Rukun Abadi Curup yang berlandaskan prinsip syari'ah.

Namun demikian tidaklah mudah untuk menegakkan sebuah instansi yang berdasarkan prinsip syari'ah. Perlu perjuangan yang sangat besar dan kesabaran dalam mengubah paradigma masyarakat tentang BMT oleh karena itu besar pemikiran untuk melakukan sesuatu hal yang bermanfaat bagi masyarakat dan berupaya menyingkirkan praktek-praktek riba yang berkembang di masyarakat.

BMT Rukun Abadi memiliki budaya dan kekhusuan diantaranya alim, pakih, jujur, tanggung jawab, amanah, rukun, kompak, kerjasama yang baik, dan melayani masyarakat dengan baik. BMT Rukun Abadi didirikan kantor pertama di Tangerang dan sekarang menjadi kantor pusat dan memiliki kantor kas sebanyak 50 diantaranya 13 Sumatera, 4 Banten, 3 Jakarta, 11 Jawa Barat, 2 Jawa Tengah, 8 Jawa Timur, 2 Sulawesi dan 7 di Kalimantan. Sumatera terdapat 13 kantor kas termasuk BMT Rukun Abadi Curup dan didirikan pada tanggal 29 Juni 2015. Demi menjaga keamanan dalam pengelolaan keuangan dan untuk meningkatkan aspek kejujuran serta menjaga kepercayaan dari anggotanya BMT Rukun Abadi memiliki inovasi penghitungan uang dari setiap kantor kas yang disebut *live cash count*.⁴⁹

1. Fungsi dan Peran BMT

Adapun fungsi BMT di antaranya adalah:⁵⁰

⁴⁹ Dokumen BMT Rukun Abadi Curup

⁵⁰ *Ibid*, h. 365

- a) Meningkatkan kualitas SDM anggota, pengurus, dan pengelolaan menjadi lebih professional, salam, selamat, damai, dan sejahtera dan amanah sehingga semakin utuh dan tangguh dalam berjuang dan berusaha (beribadah) menghadap tantangan global.
- b) Mengorganisasi dan memobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki masyarakat dapat bermanfaat secara optimal di dalam dan di luar organisasi untuk kepentingan rakyat banyak.
- c) Mengembangkan kesempatan kerja.
- d) Mengukuhkan dan meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk-produk anggota. Memperkuat dan meningkatkan kualitas lembaga-lembaga ekonomi dan sosial masyarakat.

Selain itu juga BMT memiliki beberapa peran, diantaranya adalah:⁵¹

- a) Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non Islam. Aktif melakukan sosialisasi ditengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi Islam.
- b) Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro.
- c) Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka dari itu BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik.

⁵¹ *Ibid*, h. 366

- d) Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Dari penjelasan peran dan fungsi BMT di atas dapat disimpulkan bahwa BMT mampu meningkatkan SDM dan kualitas kerja dalam masyarakat supaya bisa masyarakat itu tidak berhubungan dengan rentenir.

B. Keadaan Umum

BMT Rukun Abadi Curup yang terletak Jl. Ahmad Yani Gg. Nusa Indah No. 36 Kab. Rejang Lebong Bengkulu dan memiliki beranekaragam simpanan dan pembiayaan serta memiliki legalitas usaha yang sah dengan SK. Menteri koperasi dan usaha kecil menengah No :1103/BH/M.KUKM.2/X/2012 di perbaharui menjadi No. 223/PAD/M.KUM.2/III/2016. Menjadi anggota BMT Rukun Abadi Curup masyarakat dapat melalui cara sebagai berikut:⁵²

1. Mengisi fomulir keanggotaan dengan melampirkan photo copy identitas diri yang sah seperti KTP, SIM, dan lain-lain.
2. Menyetorkan simpanan pokok sekali di awal sebesar yang telah ditentukan.
3. Menyetor simpanan wajib setiap bulan sebesar yang telah ditentukan.

C. Visi dan Misi

Visi dan Misi dari BMT Rukun Abadi Curup menjadi koperasi simpan pinjam pembiayaan syari'ah yang professional sebagai sarana untuk meraih ridho dan rahmat Allah dengan bermua'malah secara syari'ah menjauhi *mu'amalah ribawi*. Mewujudkan jama'ah yang rukun, kompak yang saling menolong, menjalankan empat roda berputar, sehingga satu-satunya jama'ah makmur sejahtera, ekonomi kuat dan selamat dari riba.⁵³ Untuk mencapai visi dan misi BMT Rukun Abadi Curup telah menyelenggarakan kegiatan:

⁵² Dokumen BMT Rukun Abadi Curup

⁵³ Dokumen BMT Rukun Abadi Curup

1. Unit Jasa Keuangan Syari'ah (UJKS)

Karena tidak mengenal bentuk ribawi maka dalam BMT Rukun Abadi Curup tidak menggunakan sistem bunga, tetapi sistem bagi hasil, jual beli dan jasa-jasa lainnya. Yang disesuaikan akad dalam Al-Qur'an surah al-baqarah ayat 278 -279.⁵⁴

2. Unit Zakat Infaq dan Sedekah (ZIS)

BMT Rukun Abadi Curup menampung aspirasi anggota yang ingin menyalurkan zakat, infaq dan sedekah yang dapat diterima yang membutuhkan.⁵⁵

3. Pendidikan Ekonomi Islam

a) Pengajian Bulanan

Pengajian bulanan melalui materi agama dan ekonomi islam yang akan di sampaikan oleh ustad yang dilakukan sejak awal berdirinya BMT Rukun Abadi Curup yang dijadikan agenda rutin setiap bulan di masjid Al Fatkhul setiap awal bulan tiga kali pada hari sabtu malam minggu , kalau bapak-bapak malam minggu habis magrib dan ibu-ibu hari sabtu sore habis ba'dah assar.⁵⁶

Melalui kegiatan ini semoga iman dan takwa akan ditumbuhkan selain dari hubungan silaturahmi antara anggota, pengurus dan pengelola. Semoga dengan adanya pengajian ini anggota dan pengurus maupun nasabah menerapkan dalam kehidupan masyarakat.

b) Pembelajaran Penyusunan Manajemen Usaha Bagi Anggota

Sebelum akad pembiayaan diadakan pengurus memberi pengarahan kepada karyawan/karyawati untuk menyusun tentang cara menyusun laporan laba rugi dan

⁵⁴ Departemen Agama RI, *Al- Qur 'an dan Terjemahannya*, (Jakarta: Yayasan Penerjemahan Al-Qur'an, 1993), h. 690

⁵⁵ Dokumen BMT Rukun Abadi Curup

⁵⁶ Wawancara Dengan Rita Selaku *Teller*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 21 Desember 2022

sistem keuangan lainnya. Agar terhindar dari kesalah pahaman antara anggota maupun pengurus.⁵⁷

c) Sumber Permodalan BMT Rukun Abadi Curup

Sumber dana yang diharapkan BMT pada umumnya dapat digolongkan dua jenis. *pertama*, permodalan yang diperoleh dari modal sendiri yang berupa simpanan, simpanan wajib, dan simpanan khusus sukarela. *kedua*, modal pihak luar.⁵⁸

Disamping itu pembagian atas pemodalannya ini dapat didasarkan lamanya waktu penggunaan modal sesuai dengan waktu penggunaannya. Maka modal dapat digolongkan menjadi tiga jenis:

(1) Sumber permodalan jangka pendek

- (a) Pinjaman uang dari anggota yang diwujudkan dalam bentuk simpanan/tabungan (simpanan hasanah abadi, simpanan masalah abadi).
- (b) Penyisihan sisa hasil usaha untuk tujuan-tujuan tertentu.

(2) Sumber Permodalan Jangka Panjang

Sumber ini bisa diperoleh dari modal luar atau modal sendiri (simpanan anggota barokah abadi).

D. Logo BMT Rukun Abadi Curup

Logo secara bahasa adalah suatu huruf atau lambang (gambar) yang mengandung makna, yang terdiri atas satu kata atau lebih sebagai lembaga atau nama badan usaha, dan lain sebagainya. Suatu usaha, organisasi, lembaga pendidikan maupun lembaga

⁵⁷ Wawancara Dengan Rita Selaku *Teller*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 21 Desember 2022

⁵⁸ Wawancara Dengan Rita Selaku *Teller*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 21 Desember 2022

pemerintahan pasti membutuhkan sebuah simbol sebagai pengenalan yang dapat dengan mudah dikenal oleh masyarakat.

Logo merupakan elemen yang sangat penting untuk usaha sebuah produk teknik komputer dan informatika atau badan-badan lainnya. Di dalam logo pun terdapat arti dan tujuan dari yang memakainya, baik dari segi warna, gambar, tulisan, maupun pembuatannya. Logo dapat diibaratkan sebagai wajah. Setiap orang bisa dengan mudah dikenali antara satu dengan yang lain hanya dengan melihat wajah, begitu pula dengan logo. Logo merupakan sebuah visi menyampaikan citra positif melalui sebuah tampilan sederhana dalam bentuk simbol.⁵⁹

Gambar 3.1
Logo BMT Rukun Abadi Curup
Tahun 2022



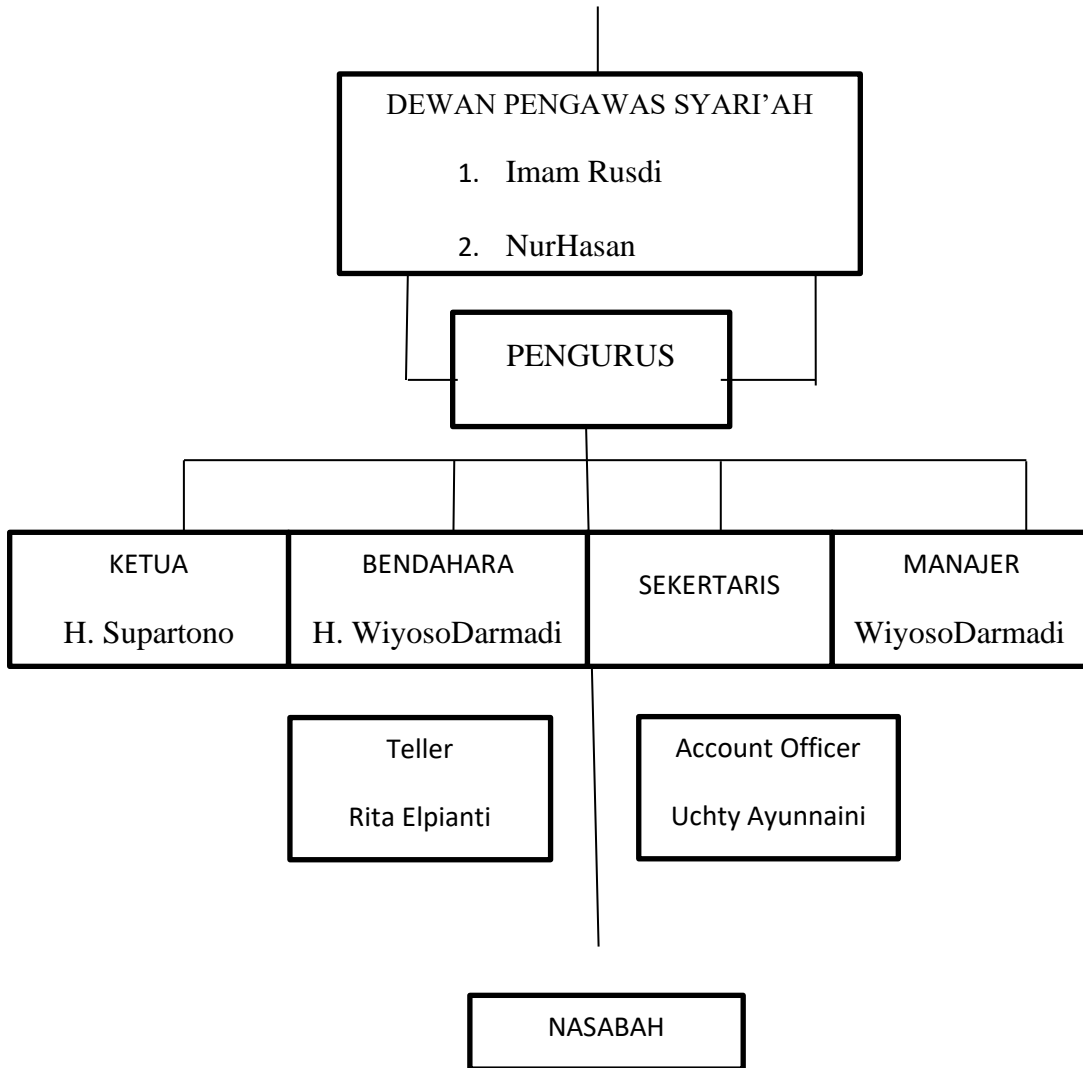
Sumber: Dokumentasi BMT Rukun Abadi Curup, Tahun 2022

E. Struktur BMT Rukun Abadi Curup

Gambar 3.2
Struktur BMT Rukun Abadi Curup
Tahun 2022

RAT

⁵⁹ Siwi Widi Asmoro, *Produk Kreatif dan Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2019), h. 129



Sumber: Dokumentasi BMT Rukun Abadi Curup, Tahun 2022

F. Produk Simpanan

Produk simpanan di bagi menjadi dua:⁶⁰

a. Simpanan *wadiah hanah abadi*

Simpanan *Hanah Abadi* simpanan dengan akad *wadiah yad dhomanah* sebagai media transaksi yang fleksibel, dapat ditarik dan disetor kapan saja sesuai kebutuhan.

Persyaratan:

- 1) Menjadi anggota/calon anggota BMT Rukun Abadi Curup
- 2) Mengisi formulir pembukaan simpanan
- 3) Bukti identitas diri
- 4) Setoran pokok awal minimum Rp. 10.000 maksimum tidak terbatas
- 5) Administrasi perbulan : tidak ada/free
- 6) Biaya buku simpanan sebesar Rp 5000

b. Simpanan *Mudharabah*

Simpanan yang menggunakan akad *mudharabah* dan di bagi menjadi 3 yaitu:

1) Simpanan *Maslahah Asa Abadi*

Simpanan dengan akad *mudharabah*, sebagai media transaksional yang fleksibel, dapat ditarik dan disetor kapan saja sesuai kebutuhan. Persyaratan:

- (a) Menjadi anggota/calon anggota BMT Rukun Abadi Curup
- (b) Mengisi formulir pembukaan simpanan
- (c) Bukti identitas diri.
- (d) Setoran pokok awal minimum Rp. 250.000 maksimum tidak terbatas dan saldo mengendap minimum Rp. 100. 000
- (e) Administrasi perbulan : tidak ada/free

⁶⁰ Dokumen BMT Rukun Abadi Curup

(f) Biaya buku simpanan sebesar Rp 5000

2) Simpanan Rencana Asa Abadi

Simpanan dengan akad *mudharabah* untuk merencanakan semua keinginan dan impian anda, dengan *system* bagi hasil.

Persyaratan:

(a) Menjadi anggota/calon anggota BMT Rukun Abadi Curup

(b) Mengisi formulir pembukaan simpanan

(c) Bukti identitas diri

(d) Setoran pokok awal minimum Rp. 25.000 maksimum tidak terbatas.

(e) Jangka waktu minimum 6 bulan. Nisbah bagi hasil 70:30 (BMT: Anggota)

(f) Biaya buku simpanan sebesar Rp 5000 (sekali di awal)

(g) Pilih produk, rencana pendidikan, rencana haji, rencana umroh, rencana rekreasi.

3) Simpanan Berjangka Barokah Abadi

Simpanan dengan akad *mudharabah*, aman dan barokah karena di kelola sesuai syari'ah.

Persyaratan:

(a) Menjadi anggota BMT Rukun Abadi Curup

(b) Mengisi formulir pembukaan simpanan

(c) Menyerahkan *photocopy* identitas diri yang sah

(d) minimal penempatan Rp. 1.000.000

(e) Jangka waktu: 1,2,6,12bulan.

(f) Nisbah bagi hasil

1. 1 bulan = 65:35 (BMT:Anggota)

2. 3 bulan = 60:40(BMT:Anggota)

3. 6 bulan = 55:45(BMT:Anggota)

4. 12 bulan = 50:50(BMT:Anggota)

c. Pembiayaan

Pembiayaan dengan akad jual beli di bagi menjadi:

1) Pembiayaan dengan Akad Jual Beli *murabahah*

Pembiayaan dengan akad jual beli barang pada harga asal (harga perolehan) dengan tambahan keuntungan atau margin yang diepakati oleh kedua belah pihak (BMT Rukun Abadi sebagai penjual dan anggota sebagai pembeli).

2) Pembiayaan dengan Akad Sewa

Pembiayaan dengan akad sewa atas manfaat dari sebuah asset, dengan tambahan keuntungan yang disepakati kedua belah pihak.

(b) Pembiayaan dengan Akad Bagi Hasil Dalam pembiayaan ini terbagi dua pembiayaan yaitu pembiayaan mudharabah dan musyarakah.

(c) Pembiayaan dengan Akad Kebajikan *Qardul Hasan*

Pembiayaan dengan akad pinjaman dana kepada pihak yang layak untuk mendapatkannya, pinjaman hanya kewajiban syarat dan ketentuan yang berlaku.⁶¹

3) Pembiayaan dengan Akad Bagi Hasil

(a) *Mudharabah*

Pembiayaan dengan akad kerjasama usaha antara BMT Rukun Abadi (penyedia dana) dengan pihak nasabah (pengelola dana) untuk diusahakan

⁶¹ Dokumen BMT Rukun Abadi Curup

dengan porsi keuntungan akan dibagi bersama (nisbah) sesuai dengan kesepakatan dimuka kedua belah pihak.

(b) Musyarakah

Pembiayaan untuk kerjasama usaha antara kedua belah pihak dimana masing-masing pihak berkontribusi modal dan keahliannya masing-masing, besaran bagi hasil disepakati bersama dimuka.

Persyaratan Pembiayaan:

1. Menjadi nasabah BMT Rukun Abadi minimum 3 bulan
 2. Untuk nasabah individu/ perorangan dan institusi (PT. CV. Koperasi dan lain-lain) mengisi aplikasi pembiayaan.
 3. Mendapatkan rekomendasi dan DKM setempat.
 4. SLIK (Sistem Laporan Informasi Keuangan) untuk pembiayaan >Rp. 200 juta.
 5. *Fotocopy* KTP pemohon suami istri
 6. *Fotocopy* buku nikah
 7. Slip gaji asli
 8. *Fotocopy* rekening Koran 3 buah terakhir
 9. Laporan keuangan (perusahaan)
 10. Sertifikat hak milik (AJB)
 11. BPKB
 12. Surat berharga
 13. Menandatangani akad-akad pembiayaan.
- 4) Pembiayaan dengan Akad Kebajikan

Qardu Hasan, Pembiayaan dengan akad pinjaman dana kepada pihak layak untuk mendapatkan, pinjaman hanya berkewajiban membayar kembali pokok pinjaman dan syarat dan ketentuan berlaku.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Pada bab IV ini akan diberikan pemaparan mengenai Strategi Baitul Mal Wal Tamwil (BMT) Rukun Abadi Curup dalam Mempertahankan Nasabah (Produk *Murabahah*). Pemaparan yang diberikan merupakan penjabaran pada perumusan yang ada

1. Apa Saja Upaya BMT Rukun Abadi Curup dalam Mempertahankan Nasabah (Produk *Murabahah*)

a. Meningkatkan Pelayanan

Pelayanan yang baik dapat mempengaruhi minat nasabah untuk memiliki produk *murabahah* pada BMT Rukun Abadi Curup. Pelayanan yang maksimal merupakan salah satu upaya BMT Rukun Abadi Curup dalam meningkatkan jumlah nasabah, pelayanan yang baik dapat mempengaruhi nasabah menggunakan pembiayaan tersebut. pelayanan nasabah dengan komunikasi yang baik sesuai dengan syariah Islam seperti mengucapkan salam ketika nasabah datang untuk menagajukan pembiayaan. Dalam ruangan BMT Rukun Abadi Curup memiliki ruang yang cukup kondusif dan teratur hal ini dapat memberikan kenyamanan pada pelanggan sehingga tertarik menggunakan produk *murabahah* pada BMT Rukun Abadi Curup.⁶²

Sebagaimana dijelaskan oleh Ibu Uchty Lutfia Ayunaini selaku *Account Officer* di BMT Rukun Abadi Curup beliau mengatakan:⁶³

“Peningkatan jumlah nasabah salah satunya dipengaruhi pelayanan yang kami terapkan, pelayanan yang kami terapkan itu dengan etika sesuai syariat

⁶² Observasi, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

⁶³ Wawancara Dengan Uchty Lutfia Ayunaini Selaku *Account Officer*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

Islam berbicara dengan sopan, mengucapkan salam, serta tempat yang kondusif supaya calon nasabah yang melakukan pembiayaan merasa nyaman sehingga tertarik menggunakan produk murabahah ini, selain itu menjelaskan pembiayaan di BMT, serta memberikan brosur yang menarik, sehingga calon nasabah tertarik melakukan pembiayaan.”

Dari hasil wawancara tersebut dapat saya simpulkan bahwa pelayanan yang dilakukan BMT Rukun Abadi Curup merupakan peran utama dalam meningkatkan jumlah nasabah. seperti pelayanan yang baik dengan etika Islam berbicara dengan sopan, mengucapkan salam, serta memiliki ruang yang kondusif sehingga calon nasabah terpicat menggunakan produk *murabahah* pada BMT Rukun Abadi Curup. Kenyamanan juga dilakukan dengan promosi brosur yang menarik supaya calon nasabah tertarik menggunakan produk *murabahah* BMT Rukun Abadi Curup

b. Produk *Murabahah* Yang Bermutu

Upaya dalam peningkatan nasabah dengan produk yang bermutu sangat mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah dari tahun ketahun. Produk *murabahah* merupakan salah satu produk pada BMT Rukun Abadi Curup yang pesat diminati oleh masyarakat. Karena produk ini memiliki Keunggulan salah satunya keunggulan produk ini yaitu produk yang bebas dari riba dan laba yang kecil sehingga masyarakat berminat menggunakan produk *murabahah* pada BMT Rukun Abadi Curup. Keunggulannya laba disepakati di awal berdasarkan kesepakatan antara calon nasabah dan pihak BMT Rukun Abadi Curup.⁶⁴

Sebagaimana di jelaskan oleh Ibu Rita selaku *Teller* di BMT Rukun Abadi Curup beliau mengatakan:⁶⁵

“Salah satu yang mempengaruhi minat nasabah melakukan pembiayaan produk murabahah yaitu produk yang bermutu, salah satu produk murabahah BMT Rukun abadi curup. Di mana produk murabahah ini memiliki keunggulan

⁶⁴ Observasi, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

⁶⁵ Wawancara Dengan Rita Selaku *Teller*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember

yaitu produk yang bebas dari unsur riba dan labanya sekecil mungkin berdasarkan kesepakatan antara nasabah dengan BMT. Sehingga produk ini sangat diminati oleh masyarakat yang dimana setiap tahunnya nasabah produk murabahah terus mengalami peningkatan”

Dari hasil wawancara tersebut dapat penulis simpulkan bahwa produk yang bermutu sangat mempengaruhi nasabah memilih produk *murabahah*. Salah satu kelebihan produk ini dimana produk ini bebas dari riba dan labanya yang sangat kecil sesuai kesepakatan antara nasabah dan BMT Rukun Abadi Curup, sehingga produk *murabahah* ini sangat diminati nasabah yang setiap tahunnya mengalami peningkatan

c. Proses Yang Praktis

Dalam mempertahankan nasabah BMT Rukun Abadi Curup memiliki strategi sendiri agar masyarakat mau menggunakan produk *murabahah*, dimana proses dalam melakukan pembiayaan yang sangat simpel yaitu cukup ada nya usaha sebagai jaminan serta dokumen-dokumen lainnya sebagai pendukungnya, dalam menunggu barang *murabahah* tersebut sampai kepada nasabah tidak begitu lama setelah nasabah melakukan penyerahan berkas maka proses pembelian barang *murabahah* untuk diserahkan kepada nasabah segera dilaksanakan oleh BMT Rukun Abadi Curup. Selain itu pihak BMT memiliki keringanan jika nasabah tidak bisa datang langsung ke BMT untuk menyicil pembiayaan maka pihak BMT melakukan sistem jemput bola ke nasabah untuk melakukan penagihan.⁶⁶

Sebagaimana dijelaskan oleh Ibu Uchty Lutfia Ayunaini selaku *Account Officer* di BMT Rukun Abadi Curup beliau mengatakan:⁶⁷

“Dimana proses yang simpel disini yaitu cukup ada usaha sebagai jaminan serta dokumen-dokumen pendukung seperti membawa KTP Kartu kelaurag

⁶⁶ Observasi, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

⁶⁷ Wawancara Dengan Uchty Lutfia Ayunaini Selaku *Account Officer*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

ketika melakukan pembiayaan. Nasabah tidak begitu lama menunggu barang murabahah tersebut sampai karena setelah menyerahkan berkas proses pembelian barang akan dilaksanakan oleh pihak BMT. disini juga diterapkan sistem jemput bola oleh BMT rukun Abadi Curup dimana jika nasabah tidak sempat datang ke BMT untuk menyicil laba. maka pihak BMT yang datang kerumah atau sistem jemput bola untuk melakukan penagihan.”

Dari hasil wawancara dapat penulis simpulkan bahwa proses dalam melakukan pembiayaan yaitu dengan adanya jaminan usaha dan dokumen pendukung lainnya, dalam proses pembelian barang *murabahah* nasabah tidak lama menunggu barang nya sampai, setelah melakukan penyerahan berkas pihak BMT melaksanakan pembelian barang *murabahah* tersebut. BMT juga menerapkan sistem jemput bola jika pihak nasabah tidak sempat datang untuk menyicil tagihan *murabahah* tersebut.

2. Strategi yang digunakan BMT Rukun Abadi Curup dalam Mempertahankan nasabah (Produk *Murabahah*)

Strategi yang diterapkan pada BMT Rukun Abadi Curup dalam mempertahankan jumlah nasabah adalah yaitu dengan cara memperkenalkan produk unggulan tersebut yaitu produk *murabahah*, dimana produk tersebut diperkenalkan kepada masyarakat yang membutuhkan produk *murabahah* BMT Rukun Abadi Curup. Strategi dalam mempertahankan nasabah (produk *murabahah*) pada BMT Rukun Abadi Curup yaitu berkaitan dengan pemasaran. Strategi pemasaran merupakan serangkaian tujuan dan sasaran kebijaksanaan serta aturan yang memberi arahan kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan serta lokasinya. Hal tersebut membuat BMT Rukun Abadi Curup mendapat respon yang baik dari masyarakat sekitarnya.⁶⁸ Adapun hasil penelitian yang diperoleh oleh peneliti adalah sebagai berikut:

⁶⁸ Observasi, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

Uchty Lutfia Ayunaini selaku *Account Officer* di BMT Rukun Abadi Curup

beliau mengatakan:⁶⁹

“Strategi dalam mempertahankan nasabah (Produk Murabahah) sangatlah penting dilakukan. Strategi yang dilakukan berkaitan dengan pemasaran agar nasabahnya terus bertambah dari tahun ke tahun. Strategi pemasaran itu merupakan pedoman kita dalam memasarkan suatu produk (produk murabahah) dan juga cara kita menghadapi persaingan didunia perbankan, berkerja tanpa adanya strategi tidak akan mencapai hasil yang maksimal begitu juga kaitannya dengan pemasaran. Pentingnya penggunaan strategi yang baik dalam pemasaran karena dapat dilihat dari persaingan lembaga keuangan saat ini terutama BMT yang berada di kabupaten rejang lebong saat ini. Sehingga penggunaan strategi untuk menarik perhatian nasabah sangat perlu dilakukan dengan cara memberikan pelayanan yang baik dan strategi-strategi mengajak masyarakat untuk menjadi nasabah.”

Rita selaku *Teller* di BMT Rukun Abadi Curup beliau mengatakan:⁷⁰

”Strategi merupakan ujung tombak dari sebuah usaha, karena strategi adalah hal utama yang harus dilakukan setiap karyawan dengan sebaik mungkin untuk mencapai sebuah target, dengan strategi yang baik tersebut maka pekerjaan akan lebih terarah sehingga apa yang kita ingin capai setiap tahunnya bisa terealisasi dengan baik dan mancapai target yang lebih dari sebelumnya.”

Strategi pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Dapat saya simpulkan bahwa setiap perusahaan atau setiap karyawan yang berkerja disuatu perusahaan harus mempunyai strategi yang efektif karena setiap lembaga keuangan, atau karyawan mempunyai target masing-masing dari atasnya inilah setiap karyawan harus mempunyai strategi yang bagus agar setiap targetnya tiap tahun nya mendapatkan hasil yang maksimal atau sesuai dengan target yang diinginkan.

Berikut ini ada beberapa startegi dalam mempertahankan nasabah (produk *murabahah*) pada BMT Rukun Abadi Curup:

⁶⁹ Wawancara Dengan Uchty Lutfia Ayunaini Selaku *Account Officer*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

⁷⁰ Wawancara Dengan Rita Selaku *Teller*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

a) Strategi dalam bentuk produk

Tujuan utama dari prinsip lembaga keuangan syariah seperti BMT adalah menghindari transaksi riba, maka produk yang ditawarkan tentu saja berbeda dengan produk bank konvensional, perbedaan utama terletak pada prinsip syariahnya, yang dimana prinsip syariahnya terletak pada akad. Secara garis besar untuk strategi pemasaran produk *murabahah* BMT Rukun Abadi Curup menerapkan strategi yang sudah ada.

Strategi produk yang dilakukan oleh BMT Rukun Abadi Curup dalam mempertahankan nasabah (produk *Murabahah*) adalah dengan cara mengembangkan atau memasarkan produk *murabahah* tersebut. Pemasaran produk *murabahah* dilakukan pada masyarakat yang membutuhkan barang dengan laba sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Jika terjadi kesepakatan maka pihak BMT Rukun Abadi Curup membeli barang tersebut ke pihak penjual kemudian barang tersebut diserahkan oleh BMT ke nasabah dan laba sesuai kesepakatan.⁷¹

Sebagaimana dijelaskan ibu Uchty Lutfia Ayunnaini selaku *Account Officer* di BMT Rukun Abadi Curup beliau mengatakan:⁷²

*“Produk murabahah merupakan produk pembiayaan yang cukup diminati oleh masyarakat karena pada umumnya produk yang dibutuhkan untuk kebutuhan keperluan usaha bisnis nasabah pemasarannya dilakukan pada masyarakat yang membutuhkan dan juga produk murabahah memiliki keunggulan bebas dari riba. Sehingga nasabah tertarik untuk menggunakan produk pembiayaan murabahah syari’ah. Proses pembiayaan yang mudah dan cepat dengan angsuran yang bersipat jelas sampai angsuran lunas, sesuai kesepakatan antara nasabah dan BMT Rukun Abadi Curup.”*⁷³

⁷¹ Observasi, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

⁷² Wawancara Dengan Uchty Lutfia Ayunnaini Selaku *Account Officer*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

⁷³ Wawancara Dengan Uchty Lutfia Ayunnaini Selaku *Account Officer*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

Jadi, strategi produk (produk pembiayaan murabahah) merupakan produk unggulan di BMT Rukun Abadi Curup karena produk murabahah, produk yang dibutuhkan oleh masyarakat untuk keperluan bisnisnya sehingga produk ini cukup diminati oleh masyarakat luas. Selain itu produk murabahah bebas dari riba. Proses pembiayaan produk *murabahah* yang mudah dengan angsuran yang jelas, tepat, berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (Nasabah dengan BMT Rukun Abadi Curup).

b) Strategi dalam bentuk harga

Harga dapat mempengaruhi serta memberikan dampak minat nasabah terhadap suatu produk (produk murabahah). Harga yang tepat dan sesuai dapat menarik nasabah baru, akan tetapi mutu dan kualitas produk (produk *murabahah*) juga menjadi pertimbangan nasabah dalam memilih produk pada BMT Rukun Abadi Rukun Curup. Agar sukses memasarkan dalam suatu produk perusahaan harus menetapkan harganya secara tepat. Penentuan harga dapat memberikan pemasukan atau pendapatan bagi lembaga keuangan.⁷⁴

Berdasarkan wawancara peneliti dengan dengan ibu Uchty Lutfia Ayunnaini selaku *Account Officer* pada BMT Rukun Abadi Curup beliau mengatakan bahwa:

*“Untuk margin produk murabahah ini disesuaikan dengan lebih murah tergantung kesepakatan nasabah dengan BMT Rukun Abadi Curup secara terbuka dengan maksimal 5 tahun nyicil angsuran”*⁷⁵

Jadi, dapat disimpulkan bahwa strategi harga produk murabahah yaitu berdasarkan kesepakatan antara nasabah dan BMT Rukun Abadi Curup secara

⁷⁴ Observasi, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

⁷⁵ Wawancara Dengan Uchty Lutfia Ayunnaini Selaku *Account Officer*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

keterbukaan dengan maksimal 5 tahun nyicil angsuran berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

c) Strategi dalam bentuk tempat

Uchty Lutfia Ayunnaini selaku *Account Officer* di BMT Rukun Abadi Curup beliau mengatakan:

*“Lokasi BMT Rukun Abadi Curup sendiri yaitu terlatak di Jl. Ahmad Yani Gang Nusa Indah Rt. 01. Rw 01 Suka Raja Curup, Kab. Rejang Lebong, Provinsi Bengkulu. Lokasi ini adalah tempat sebagai Kantor Cabang yang terletak di daerah yang strategis, mudah dijangkau oleh masyarakat karena dekat dengan lingkungan masyarakat.”*⁷⁶

Dalam pemilihan lokasi yang strategis akan membawa keuntungan tersendiri bagi pihak BMT, misalnya kantor akan mudah dijangkau, kantor akan mudah dilihat oleh calon nasabah, dan nasabah tidak perlu susah mencari alamat kantor. BMT Rukun Abadi Curup memiliki ruangan yang luas, ada meja teller, tempat pelayanan, ruang nasabah nunggu, mushola, ruang berkas. Letak antara teller dan karyawan berdekatan sehingga mudah dijangkau dan nasabah tidak perlu mencari dimana posisi teller dan karyawan nasabah. BMT Rukun Abadi Curup dekat dengan pemukiman masyarakat serta dekat dengan pusat perkotaan.

Pihak BMT Rukun Abadi Curup juga menggunakan sistem jemput bola dilakukan nasabah yang memang tidak sempat datang langsung ke BMT untuk menyetorkan uang.

Uchty Lutfia Ayunnaini selaku *Account Officer* di BMT Rukun Abadi Curup beliau mengatakan

*“Dari sistem jemput bola itu sendiri BMT memiliki keuntungan sendiri yaitu memiliki kedekatan emosional dan keakraban tersendiri dengan nasabah.”*⁷⁷

⁷⁶ Wawancara Dengan Uchty Lutfia Ayunnaini Selaku *Account Officer*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

⁷⁷ Wawancara Dengan Uchty Lutfia Ayunnaini Selaku *Account Officer*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

BMT Rukun Abadi Curup terletak di Jl. Ahmad Yani Gang Nusa Indah RT. 01. RW. 01 Suka Raja Curup. Kab, Rejang Lebong, Provinsi Bengkulu. Lokasi BMT Rukun Abadi Curup karena tidak terlalu jauh dengan pusat perbelanjaan kota Curup, dan BMT itu sendiri berada di pemukiman masyarakat.

Jadi dapat saya simpulkan lokasi antara BMT Rukun Abadi Curup dengan pusat masyarakat maupun pusat kota cukup strategis oleh masyarakat atau calon nasabah untuk dijangkau.

d) Strategi dalam bentuk promosi

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan ibu Uchty Lutfia Ayunnaini selaku *Account Officer* BMT Rukun Abadi Curup beliau menuturkan bahwa BMT Rukun Abadi Curup memasarkan produk *murabahah* menggunakan sarana sebagai berikut:

“Promosi dilakukan dengan cara periklanan, penyebaran brosur, spanduk, media sosial seperti membuat story pada whatsapp, intagram, facebook, dan lain-lainnya. Melakukan promosi secara pribadi (Personal selling) dengan cara terjun langsung kelapangan menjelaskan kepada calon nasabah tentang produk murabahah secara rinci, berbicara dari mulut kemulut, bertatap muka langsung antara calon nasabah agar tertarik melakukan pembiayaan produk murabahah. BMT melakukan sosialisai door to door dengan cara mendatangi perorangan untuk menggunakan produk murabahah seperti mendatangi pasar, tokoh masyarakat, serta BMT juga menawarkan produk murabahah kepada orang-orang terdekat dengan cara langsung ataupun akun media sosial.”⁷⁸

Promosi menggunakan media sosial yang dilakukan BMT Rukun Abadi Curup terbukti ampuh dengan perkembangan dari waktu ke waktu. Karena semua orang memiliki media sosial dan ini menjadikan produk lebih mudah dikenal oleh masyarakat luas, media sosial menjadi kekuatan bagi BMT Rukun Abadi Curup dalam melakukan promosi produk, seperti dengan cara membuat story *whatsapps*,

⁷⁸ Wawancara Dengan Uchty Lutfia Ayunnaini Selaku *Account Officer*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

instagram , *facebook*, maupun media sosial lainnya. Promosi secara pribadi juga terbukti ampuh juga dalam mengenalkan produk *murabahah* kepada calon nasabah, promosi ini dilakukan secara langsung oleh karyawan BMT Rukun Abadi Curup maupun dari mulut kemulut hal ini terbukti memikat calon nasabah karena promosi dilakukan secara tatap muka dan menjelaskan produk *murabahah* secara rinci dan detail.

Promosi sosialisai door to door dengan cara mendatangi perorangan untuk menggunakan produk *murabahah* seperti mendatangi pasar, tokoh masyarakat, serta BMT juga menawarkan produk *murabahah* kepada orang-orang terdekat dengan cara langsung ataupun akun media sosial juga diterapkan strategi ini di BMT Rukun Abadi curup.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa strategi promosi yang digunakan dalam mempertahankan nasabah di BMT Rukun Abadi curup yaitu dengan promosi brosur, promosi media sosial (*Whatapps, Instagram, Facebook*), promosi secara pribadi, dan promosi sosialisai (*do to dor*).

e) Strategi dalam bentuk proses

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan ibu Uchty Lutfia Ayunnaini selaku *Account Officer* BMT Rukun Abadi Curup beliau menuturkan bahwa:

“Proses yang digunakan yaitu dengan syarat WNI cukup umur, sudah memiliki rekening, memiliki KTP, usia maksimal 17 tahun, memiliki agunan usaha. prosesnya yaitu dengan melakukan permohonan pembiayaan yaitu perlengkapan dokumen setelah itu BMT melakukan analisis cek data dan melakukan wawancara setelah cek dokumen maka BMT memutuskan ditertrima atau ditolak berkas tersebut, jika berkas tersebut diterima pihak

*BMT melakukan pembelian barang pada penjual dan menyerahkan barang tersebut kepada nasabah.*⁷⁹

dapat penulis simpulkan bahwa proses yang digunakan yaitu dengan syarat WNI cukup umur, sudah memiliki rekening, memiliki KTP, usia maksimal 17 tahun, memiliki agunan usaha. prosesnya yaitu dengan melakukan permohonan pembiayaan yaitu perlengkapan dokumen setelah itu BMT melakukan analisis cek data dan melakukan wawancara setelah cek dokumen maka BMT memutuskan diterima atau ditolak berkas tersebut, jika berkas tersebut diterima pihak BMT melakukan pembelian barang pada penjual dan menyerahkan barang tersebut kepada nasabah.

B. Pembahasan

1. Apa Saja Upaya BMT Rukun Abadi Curup dalam Mempertahankan Nasabah (Produk *Murabahah*)

a. Meningkatkan Pelayanan

Bahwa pelayanan yang dilakukan BMT Rukun Abadi curup merupakan peran utama dalam meningkatkan jumlah nasabah. Seperti pelayanan yang baik dengan etika Islam berbicara dengan sopan, mengucapkan salam, serta memiliki ruang yang kondusif, sehingga calon nasabah terpicat menggunakan produk *murabahah* pada BMT Rukun Abadi Curup. Kenyamanan juga dilakukan dengan promosi brosur yang menarik supaya calon nasabah tertarik menggunakan produk *murabahah* BMT Rukun Abadi Curup.⁸⁰

⁷⁹ Wawancara Dengan Uchty Lutfia Ayunaini Selaku *Account Officer*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

⁸⁰ Wawancara Dengan Uchty Lutfia Ayunaini Selaku *Account Officer*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

b. Produk Murabahah Yang Bermutu

Bahwa produk yang bermutu sangat mempengaruhi nasabah memilih produk *murabahah* ini. Salah satu kelebihan produk ini dimana produk ini bebas dari riba dan labanya yang sangat kecil sesuai kesepakatan antara nasabah dan BMT Rukun Abadi Curup, sehingga produk *murabahah* ini sangat diminati nasabah yang setiap tahunnya mengalami peningkatan.⁸¹

c. Proses Yang Praktis

Proses dalam melakukan pembiayaan yaitu dengan adanya jaminan usaha dan dokumen pendukung lainnya, dalam proses pembelian barang murabahah nasabah tidak lama menunggu barang nya sampai setelah melakukan penyerhan berkas pihak BMT melaksanakan pembelian barang murabahah tersebut. BMT juga menerapkan sistem jemput bola jika pihak nasabah tidak sempat datang menyicil tagihan *murabahah* tersebut.⁸²

2. Strategi yang digunakan BMT Rukun Abadi Curup dalam mempertahankan nasabah (Produk *Murabahah*)

Berdasarkan hasil penelitian peneliti menganalisa hasil penelitian tentang Strategi Baitul Mal Wal Tamwil (BMT) Rukun Abadi Curup dalam Mempertahankan Nasabah (Produk *Murabahah*), sebagai berikut:

a. Strategi Produk

Strategi produk yang dilakukan oleh BMT Rukun Abadi Curup dalam mempertahankan nasabah (produk *murabahah*) adalah dengan cara

⁸¹ Wawancara Dengan Rita Selaku *Teller*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

⁸² Wawancara Dengan Uchty Lutfia Ayunaini Selaku *Account Officer*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

mengembangkan atau memasarkan produk murabahah tersebut. Pemasaran produk murabahah dilakukan pada masyarakat yang membutuhkan barang dengan laba sesuai kesepakatan kedua belah pihak.⁸³

b. Strategi Harga

Agar sukses memasarkan dalam suatu produk perusahaan harus menetapkan harganya secara tepat. Penentuan harga dapat memberikan pemasukan atau pendapatan bagi lembaga keuangan. Strategi harga produk *murabahah* yaitu berdasarkan kesepakatan antara nasabah dan BMT Rukun Abadi Curup secara keterbukaan dengan maksimal 5 tahun nyicil angsuran berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.⁸⁴

c. Strategi Tempat

Dalam pemilihan lokasi yang strategis akan membawa keuntungan tersendiri bagi pihak BMT, misalnya kantor akan mudah dijangkau, kantor akan mudah dilihat oleh calon nasabah, dan nasabah tidak perlu susah mencari alamat kantor. BMT Rukun Abadi Curup memiliki ruangan yang luas, ada meja teller, tempat pelayanan, ruang nasabah nunggu, mushola, ruang berkas. Letak antara teller dan karyawan pelayan berdekatan sehingga mudah dijangkau dan nasabah tidak perlu mencari dimana posisi teller dan karyawan nasabah. Di BMT Rukun Abadi Curup dekat dengan pemukiman masyarakat serta dekat dengan pusat perkotaan.⁸⁵

d. Strategi Promosi

Strategi promosi yang digunakan yaitu promosi dengan media sosial seperti dengan cara membuat story *whatsapps*, *instagram*, *facebook*, maupun media sosial

⁸³ Wawancara Dengan Uchty Lutfia Ayunaini Selaku *Account Officer*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

⁸⁴ Wawancara Dengan Uchty Lutfia Ayunaini Selaku *Account Officer*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

⁸⁵ Wawancara Dengan Uchty Lutfia Ayunaini Selaku *Account Officer*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

lainnya. promosi juga dilakukan melalui brosur. Selain itu promosi secara pribadi juga terbukti ampuh juga dalam mengenalkan produk *murabahah* kepada calon nasabah. Promosi ini dilakukan secara langsung oleh karyawan BMT Rukun Abadi Curup maupun dari mulut kemulut hal ini terbukti memikat calon nasabah karena promosi dilakukan secara tatap muka dan menjelaskan produk *murabahah* secara rinci dan detail. Selain itu promosi *door to door* juga digunakan yaitu mendatangi perorangan seperti mendatangi pasar, mendatangi masyarakat untuk menggunakan produk *murabahah*.⁸⁶

e. Strategi Proses

proses yang digunakan yaitu dengan syarat WNI cukup umur, sudah memiliki rekening, memiliki KTP, usia maksimal 17 tahun, memiliki agunan usaha. prosesnya yaitu dengan melakukan permohonan pembiayaan yaitu perlengkapan dokumen setelah itu BMT melakukan analisis cek data dan melakukan wawancara setelah cek dokumen maka BMT memutuskan diterima atau ditolak berkas tersebut, jika berkas tersebut diterima pihak BMT melakukan pembelian barang pada penjual dan menyerahkan barang tersebut kepada nasabah.⁸⁷

⁸⁶ Wawancara Dengan Uchty Lutfia Ayunaini Selaku *Account Officer*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 20220uu5765

⁸⁷ Wawancara Dengan Uchty Lutfia Ayunaini Selaku *Account Officer*, Pada BMT Rukun Abadi Curup, Pada Tanggal 29 Desember 2022

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan penelitian yang telah disampaikan maka dapat disimpulkan

- a. Upaya BMT Rukun Abadi Curup dalam Mempertahankan Nasabah (Produk Murabahah) adalah dengan meningkatkan Pelayanan yang baik dapat mempengaruhi minat nasabah untuk memiliki produk *murabahah* pada BMT Rukun Abadi Curup. Pelayanan yang maksimal merupakan salah satu upaya BMT Rukun Abadi Curup dalam meningkatkan jumlah nasabah, pelayanan yang baik dapat mempengaruhi nasabah menggunakan pembiayaan tersebut. Produk *murabahah* yang bermutu upaya dalam peningkatan nasabah dengan produk yang bermutu sangat mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah dari tahun ketahun. Produk *murabahah* merupakan salah satu produk pada BMT Rukun Abadi Curup yang pesat diminati oleh masyarakat.
- b. Strategi yang dilakukan oleh BMT Rukun Abadi Curup yaitu dengan strategi pemasaran produk, strategi pemasaran harga, strategi pemasaran tempat, strategi pemasaran proses, strategi pemasaran promosi ternyata efektif mempertahankan jumlah nasabah (produk *murabahah*). Sehingga produk *murabahah* ini cukup diminati oleh masyarakat luas yang terbebas dari riba. Karena margin yang disepakati antara nasabah dan BMT Rukun Abadi curup secara terbuka kedua belah pihak. Promosi yang dilakukan oleh BMT Rukun Abadi Curup untuk mempertahankan nasabah (produk *murabahah*) cukup efektif bahkan mengalami peningkatan nasabah.

B. Saran

1. Untuk lembaga BMT Rukun Abadi Curup upaya dalam meningkatkan jumlah nasabah dari segi mutu perlu ditingkatkan lagi supaya produk *murabahah* tersebut lebih dikenal dan digunakan lagi oleh masyarakat luas. untuk mengembangkan produk *murabahah* yang ada di BMT Rukun Abadi Curup maka harus menyiapkan lagi strategi yang lebih matang dan sering-sering melakukan promosi dengan promosi yang baik maka suatu perusahaan atau lembaga berkembang pesat. jika perusahaan kurang melakukan promosi maka masyarakat tidak mengetahui produk tersebut.
2. Strategi BMT Abadi Curup dalam mempertahankan nasabah cukup diminati oleh masyarakat hal ini dilihat dari peningkatan nasabah dari tahun ke tahun terus bertambah, dari segi promosi perlu ditingkatkan lagi supaya produk *murabahah* tersebut lebih dikenal dan digunakan oleh masyarakat luas. oleh karena itu peran BMT Rukun Abadi Curup sangat berpengaruh dalam meningkatkan minat masyarakat menggunakan produk *murabahah*.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku

- Ahmadi, Rulam, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Ar Ruzz Media, 2014)
- Amirin, Tatang M, *Menyusun Rencana Penelitian*, (Jakarta: Rajawali, 1990)
- Arif, Nur Rianto Al, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Alfabeta: Bandung, 2012)
- Asmoro, Siwi Widi, *Produk Kreatif dan Kewirausahaan*, (Yogyakarta: AndiOffset, 2016)
- Frida, Catharina Vista Okta, *Manajemen Perbankan*, (Yogyakarta: Garudhawhaca, 2010)
- Hadi, Azam Abu Al, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Depok: Rajawali Pers, 2009)
- Herdiansyah, Haris, *Wawancara Observasi dan Focus Groups Sebagai Instrumen Penggalan Data kualitatif*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Perasada 2013)
- Hendrojogi, *Koperasi Teori dan Praktik*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012)
- Hidayat, Taufik, *Buku Pintar Investasi Syariah*, (Jakarta: Media Kita, 2011)
- Huda, Nurul, *Lembaga Keuangan Islam*, (Jakarta: Pramedia Group, 2010)
- Indrianto, Suparno BN, *Metode Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen* (Jogyakarta: BPEF, 2000)
- Janwari, Yadi, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012)
- Juliansyah, Eris, *Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan dalam Meningkatkan Kinerja Pdam Kabupaten Suka Bumi, Jurnal Ekonomak*, 2017
- Ismail, *Perbankan Syariah*, (jakarta: Kenacana, 2011)
- Neni, Sri, *Aspek-Aspek Hukum BMT, (Baitul Maal Wat Tamwil)*, (Jakarta: PT Citra Aditya Bakti, 2010)
- Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Perasada, 2003)
- Kotler, Philip, *Marketing*, (Jakarta: Erlangga, 1994)
- Rahman, Rahim dan Eny Radjab, *Manajemen Strategi*, (Makasar: Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan, 2006)

- Rahman, Taufiqur, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Jawa Timur: Academia Publication, 2021)
- Rangkuti, *Strategi dan Kebijakan Usaha*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2004)
- Riduan, *Belajar Mudah Penelitian* (Bandung: Alfabeta, 2004)
- Susyanti, Jeni, *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kelompok Intrans Publishing, 2016)
- Salman, Kautsar Riza, *Akuntansi Perbankan Syariah PSAK Syariah*, (Padang: Akademia Permata, 2012)
- Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: CV. Alfabeta, 2010)
- Suhartono, Irwan, *Metode Penelitian Sosial*, (Bandung: Remaja Rosda, 2004)
- Soemitra, Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2017)
- Swastha, Basu, *Manajemen Pemasarn Modern*, (Jogyakarta: Libeerty, 2000)
- Tjiptono, Fandi, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi, 2000)
- Wahyudi, Soegeng, *Loyalitas Nasabah Tinjauan Aspek Religiusitas dan Kualitas Layanan*, (Jawa Barat: Adab, 2020)
- Widiyanto, *BMT Praktik dan Kasus*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2016)
- Departemen Agama Ri, *Al-qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta: Yayasan Penerjemahan Al-qur'an, 1993)
- KBBI, (Jakarta: Balai Pustaka, 1991)
- Dokumen BMT Rukun Abadi Curup
- Uchty Lutfia Ayunnaini (*Account Officer*) BMT Rukun Abadi Curup, (Wawancara, 29 Desember 2022)
- Rita (*Teller*) BMT Rukun Abadi Curup, (Wawancara, 29 Desember 2022)

Sumber Internet

<https://www.dqlab.id/pengertian-teknik-analisis-data-menurut-ahli-dan-macam-jenisnya>
Pada tanggal 07-12-2020

<https://id.m.wiktionary.org/wiki/mempertahankan>

Sumber Skripsi

- Anggi Anggraini, “Strategi Bank Syariah Mandiri Cabang Curup dalam Memasarkan Produk pembiayaan Mikro” (Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup, 2019)
- Dina Purnama Sari, “Strategi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Guna Memelihara Loyalitas nasabah” (Jurusan Syariah dan ekonomi Islam, IAIN Curup, 2019)
- Muhamad Okto Putra “Strategi Pemasaran Produk-Produk Gadai syariah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Study Kasus Penggadaian Syariah Unit Lubuk Linggau)” (Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup, 2019)
- Dicky Marcelino “Strategi Bank Syariah Mandiri Curup dalam Meningkatkan Pemahaman Tentang Produk Pembiayaan Mudharabah (Study Pada Masyarakat Karang Anyar Curup Tengah, Kabupaten Rejang Lebong)” (Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup, 2019)
- Juliana Veronika “Strategi Bank Syariah di Era Pandemi Covid-19 dalam Meningkatkan Layanan dan Kepuasan Nasabah (Studi Kasus di Bank Muamalat KCP Curup)”(Jurusan Syariah Dan Ekonomi Islam IAIN Curup, 2001)

L

A

M

P

R

A

N

A

N

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

1. Apa upaya BMT Rukun Abadi Curup dalam mempertahankan nasabah (Produk *murabahah*)?
2. Apa strategi BMT Rukun Abadi Curup dalam mempertahankan nasabah (Produk *Murabahah*)?
3. Bagaimana strategi “Produk” BMT Rukun Abadi Curup dalam mempertahankan nasabah (Produk *Murabahah*)?
4. Bagaimana strategi “Harga” BMT Rukun Abadi Curup dalam mempertahankan nasabah (Produk *Murabahah*)?
5. Bagaimana strategi “Tempat” BMT Rukun Abadi Curup dalam mempertahankan nasabah (Produk *Murabahah*)?
6. Bagaimana strategi “Promosi” BMT Rukun Abadi Curup dalam mempertahankan nasabah (Produk *Murabahah*)?
7. Bagaimana strategi “Proses” BMT Rukun Abadi Curup dalam mempertahankan nasabah (Produk *Murabahah*)?



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Dr. A.K. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Curup 39119
Website/facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email: fakultas.sej@iaincurup.ac.id

Nomor : 066/In.34/FS/PP.00.9/12/2022
Lamp : Proposal dan Instrumen
Hal : Rekomendasi Izin Penelitian

Curup, 27 Desember 2022

Kepada Yth,
Pimpinan BMT Rukun Abadi Curup
Di-

Jl. Ahmad Yani Gang Nusa Indah RT. 01 RW. 01 Suka Raja Curup, Kab. Rejang Lebong

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka penyusunan skripsi strata satu (S1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

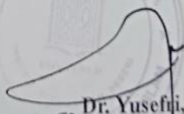
Nama : M.Yazik
Nomor Induk Mahasiswa : 16631064
Progran Studi : Perbankan Syari'ah (PS)
Fakultas : Syari'ah dan Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Strategi Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Rukun Abadi Curup dalam Mempertahankan Nasabah (Produk Murabahah)
Waktu Penelitian : 27 Desember 2022 Sampai Dengan 27 Februari 2023
Tempat Penelitian : BMT Rukun Abadi Curup

Mohon kiranya, Bapak/Ibu berkenan memberikan izin penelitian kepada mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian surat rekomendasi izin penelitian ini kami sampaikan, atas kerja sama dan izinnya diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Dekan,


Dr. Yusefti, M.Ag
NIP.197002021998031007



IAIN CURUP

SURAT KEPUTUSAN
DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
Nomor 0318/In.34/FS/PP.00.9/12/2022

Tentang
PENUNJUKAN PEMBIMBING I DAN PEMBIMBING II
PENULISAN SKRIPSI

DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

- Menimbang : 1. Bahwa untuk kelancaran penulisan skripsi mahasiswa perlu ditunjuk dosen pembimbing I dan II yang bertanggung jawab dalam penyelesaian penulisan yang dimaksud;
2. Bahwa saudara yang namanya tercantum dalam surat keputusan ini dipandang cakap dan mampu serta memenuhi syarat untuk diserahi tugas tersebut.
- Mengingat : 1. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi
3. Undang-undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen,
4. Peraturan pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan,
5. Peraturan pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
6. Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2018 tentang IAIN Curup;
7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor: 019558/B.11/3/2022, tanggal 18 April 2022 tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup Periode 2022-2026;
8. Surat Keputusan Rektor IAIN Curup Atas nama Menteri Agama RI Nomor 0318/In.34/2/KP.07.6/05/2022 tentang Pengangkatan Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup

MEMUTUSKAN

- Menetapkan
Pertama : Menunjuk saudara:
1. Dr. Muhammad Istan, SE., M.Pd., MM NIP. 197502192006041008
2. Rahman Arifin, M.E NIP. 198812212019031009

Dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup masing-masing sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II dalam penulisan skripsi mahasiswa:

NAMA : M. Yazik
NIM : 16631064
PRODI/FAKULTAS : Perbankan Syariah (PS)/Syariah dan Ekonomi Islam
JUDUL SKRIPSI : Strategi Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Rukun Abadi Curup dalam Mempertahankan Nasabah (Produk Murabahah)

- Kedua : Kepada yang bersangkutan diberi honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku;
Ketiga : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir setelah skripsi tersebut dinyatakan sah oleh IAIN Curup atau masa bimbingan telah mencapai satu tahun sejak SK ini ditetapkan;
Keempat : Ujian skripsi dilakukan setelah melaksanakan proses bimbingan minimal tiga bulan semenjak SK ini ditetapkan;
Kelima : Segala sesuatu akan diubah sebagaimana mestinya apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dan kesalahan.
Keenam : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan.

Ditetapkan di : Curup
Pada tanggal : 19 Desember 2022

Dekan,

Dr. Yusufri, N.Ag
NIP.197002021998031007

Tembusan :

1. Ka.Biro AU. AK IAIN Curup
2. Pembimbing I dan II
3. Bendahara IAIN Curup
4. Kabag. AUAK IAIN Curup
5. Kepala Perpustakaan IAIN Curup
6. Arsip/Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup dan yang bersangkutan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

Jl. Dr. A.K. Gani, No. 1, Telp. (0732) 21010-21759, Fax 21010 Curup 39119 email: admin@iaincurup.ac.id

SURAT KETERANGAN CEK SIMILARITY

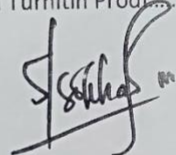
Admin Turnitin Program Studi Perbankan Syariah menerangkan bahwa telah dilakukan pemeriksaan similarity terhadap proposal/skripsi/tesis berikut:

Judul : Strategi Baitul Mal Wal Tamwil [BMT] Rukun
Abadi Curup dalam Mempertahankan Hasabah
[Produk Murabahah].
Penulis : M. Yatik
NIM : 16531064

Dengan tingkat kesamaan sebesar 35 %

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Curup, 30 Januari 2023
Pemeriksa,
Admin Turnitin Prodi Perbankan Syariah

()



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
 PRODI PERBANKAN SYARIAH

Jl. Dr. AK. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Curup 39119

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI

Nomor : /In.34/FS.02/PP.00.9/01/2020

Pada hari ini Rabu..... Tanggal ..20..... Bulan ..Agustus.. Tahun ..2020... telah dilaksanakan Seminar Proposal Skripsi atas :

Nama : M. YAZIK..... /
 Prodi / Jurusan : Perbankan Syariah..... / Syaria'ah & Ekonomi Islam
 Judul : "Strategi Koperasi Syariah Perokah Tuhup Untuk Meningkatkan Pendapatan Pasif Tahun 2016-2018"

Dengan Petugas Seminar Proposal Skripsi sebagai berikut :

Moderator : D.K.H. Afri.....
 Calon Pmbb I : D.R. M. Istah, M.Pd., M.M.....
 Calon Pmbb II : M. Sidiqin, M.Si.....

Berdasarkan analisis kedua calon pembimbing, serta masukan audiens, maka diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Kata untuk dirubah menjadi dalam menentukan jumlah Anggota Pasif.....
 Penerima Sosial dengan pedoman.....
2. didalam data tampilkan jumlah anggota aktif dan pasif.....
 Butahki definye yang jelas, kaitan anggota pasif dengan dampak anggota pasif, seh.....
 ingga penekanan m. layak untuk dilakukan.....
3. Puncukan, uratan, perw. kata operasional untuk nomor satu dirubah untuk nomor.....
4. dila. Tujuannya Hardc kata keta dan Operational. teknik penjumlahan data meng.....
 Parkan apa yang akan dilakukan.....
5. Harus ada rujukan (sumber).....
 kaitan literatur harus siap Puncun Isu, sumber data harus jelas.....

Dengan berbagai catatan tersebut di atas, maka judul proposal ini dinyatakan **Layak / Tidak Layak** untuk diteruskan dalam rangka penggarapan penelitian skripsi. Kepada saudara presenter yang proposalnya dinyatakan layak dengan berbagai catatan, wajib melakukan perbaikan berdasarkan konsultasi dengan kedua calon pembimbing paling lambat 14 hari setelah seminar ini, yaitu pada tanggal ..12..... bulan ..Februari tahun 2020....., apabila sampai pada tanggal tersebut saudara tidak dapat menyelesaikan perbaikan, maka hak saudara atas judul proposal dinyatakan gugur.

Demikian agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 20 Agustus.....2020

Moderator

D.K.H. Afri.....

Calon Pembimbing I

D.R. M. Istah, M.Pd., M.M.....
 NIP.

Calon Pembimbing II

M. Sidiqin, M.Si.....
 NIP.

NB :
 Hasil berita acara yang sudah ditandatangani oleh kedua calon pembimbing silahkan difotocopy sebagai arsip peserta dan yang asli diserahkan ke Fakultas Syaria'ah & Ekonomi Islam / Pengawas untuk penerbitan SK Pembimbing Skripsi dengan melampirkan perbaikan skripsi BAB I yang sudah disetujui / ACC oleh kedua calon pembimbing.

KETERANGAN TELAH WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rita Elfianti, S.P.

Jabatan : Teller

menerangkan dengan sebenarnya

Nama : M. Yazik

Nim : 16631064

Fakultas : Syari'ah Dan Ekonomi Islam

Jurusan : Perbankan Syari'ah (PS)

Telah melakukan wawancara dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul
"Strategi Baitul Mal Wal Tamwil (BMT) Rukun Abadi Curup dalam
Mempertahankan Nasabah (Produk Murabahah)"

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan dapat digunakan
sebagaimana mestinya.

Curup, 2023


Rita Elfianti S.P.

SURAT KETERANGAN
NOMOR: 001/BMTRA/2022

Tanggal : Desember 2022
Kepada : Yth. Institut Agama Islam Negeri Curup
Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi Perbankan Syariah
Perihal : Surat balasan permohonan izin penelitian

Assalamu'alaikum, Wr.Wb
Sehubungan dengan surat nomor 08.60/In.34/FS/PP.00.9/12/2022 perihal permohonan izin penelitian dalam rangka memenuhi tugas skripsi mahasiswa prodi perbankan syariah

bersama ini kami menerangkan bahwa mahasiswa :

Nama : M.Yazik

Nim : 16631064

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam

Judul Skripsi : Strategi Baitul Mal Wal Tamwil (BMT) Rukun Abadi Curup dalam Mempertahankan Nasabah (Produk *Murabahah*)

Dalam hal ini mahasiswa tersebut dapat kami terima untuk melakukan penelitian guna menunjang untuk menyelesaikan tugas skripsi

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya serta untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Curup, 2022

Teller BMT Rukun Abadi Curup,



Rita Elfianti, S.P

KETERANGAN TELAH WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Uchty Lutfia Ayunnaini

Jabatan : Account Officer (AO)

menyerangkan dengan sebenarnya

Nama : M. Yazik

Nim : 16631064

Fakultas : Syari'ah Dan Ekonomi Islam

Jurusan : Perbankan Syari'ah (PS)

Telah melakukan wawancara dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul
"Strategi Baitul Mal Wal Tamwil (BMT) Rukun Abadi Curup dalam
Mempertahankan Nasabah (Produk Murabahah)"

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan dapat digunakan
sebagaimana mestinya.

Curup, 2023



Uchty Lutfia
(.....uchty lutfia.....)

FOTO DOKUMENTASI WAWANCARA

Foto dengan Ibu Ucty Lutfia (*Account Officer/AO*) di BMT Rukun Abadi Curup,
Tanggal 29 Desember 2022



Foto wawancara di ruangan dengan ibu Ucty Lutfia (AO) di Ruang Account Officer



FOTO DOKUMENTASI WAWANCARA

Foto dengan Ibu Rita Elfianti (*Teller*) di BMT Rukun Abadi Curup, Tanggal 29

Desember 2022



FOTO DOKUMENTASI

Foto Diruangan Kantor BMT Rukun Abadi Curup



Foto Diruangan Tunggu/Brosur BMT Rukun Abadi Curup



FOTO DOKUMENTASI

Foto Depan BMT Rukun Abadi Curup

