

Strategi Karyawan Dalam Meningkatkan Minat Anggota Menabung di BMT Maslahah Cabang Gondangwetan Pasuruan

Mita Amelia Pratiwi,¹ Saiful Bahri,² Ilham Wahyudi,³

¹Sekolah Tinggi Agama Islam Salahuddin Pasuruan, Indonesia

Email: mitaameliapратиwi@gmail.com

²Sekolah Tinggi Agama Islam Salahuddin Pasuruan, Indonesia

Email: saiful223@gmail.com,

³Sekolah Tinggi Agama Islam Salahuddin Pasuruan, Indonesia

Email : ilhamjember@gmail.com

Submit : 28/02/2024 | Review : 11/03/2024 s.d 19/03/2024 | Publish : 30/04/2024

Abstract

Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Maslahah Gondang Wetan Pasuruan Branch is a financial institution that implements a system based on Islamic sharia. In our business activities, we apply the principle of profit sharing (nisbah) and not the principle of profit sharing (riba) to guarantee halal income. The goal of every company is to create satisfied customers. Satisfying and retaining customers requires the right service strategy. The aim is to provide customer service and satisfaction so that customers can find out the reasons why customers are interested in saving, namely the quality of service and the public's reaction to customer satisfaction at BMT Maslahah, Gondang Wetan Branch, Pasuruan Branch. I am positive about the presence of BMT Maslahah Gondang Wetan Branch Pasuruan Branch because the service provided by officers at BMT Maslahah Gondang Wetan Branch Pasuruan Branch is very good. This public recognition is mainly due to the performance of the employees of BMT Maslahah, Gondang Wetan Branch and Pasuruan Branch, all of whom are Islamic boarding school graduates and have positive attitudes among their 4,444 active members. Apart from that, BMT Maslahah, Gondangwetan and Pasuruan savings products are always available for urgent needs and profit sharing is carried out every month. The relatively easy process is also the reason members choose to save at the BMT Maslahah Gondang Wetan Branch, Pasuruan Branch. In this case the researcher uses case study research by directly investigating the research topic. Employees of the Pasuruan branch of BMT Maslahah Gondang Wetan are being tested here.

The aim of this research approach is to identify employee strategies in increasing customers' interest in saving at the Pasuruan branch of BMT Maslahah Gondang Wetan. The researcher's data source is an important factor to consider when deciding on data collection methods. The data sources used in this research are primary data and secondary data

Keyword : : strategy, employee efforts, BMT maslahah

Abstrak

Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Maslahah Gondang Wetan Cabang Pasuruan merupakan lembaga keuangan yang menerapkan sistem berdasarkan syariah Islam. Dalam kegiatan usaha kami, kami menerapkan prinsip bagi hasil (nisbah) dan bukan prinsip bagi hasil (riba) untuk menjamin pendapatan halal. Tujuan setiap perusahaan adalah menciptakan pelanggan yang puas. Memuaskan dan mempertahankan pelanggan memerlukan strategi pelayanan yang tepat. Tujuannya untuk memberikan pelayanan dan kepuasan nasabah sehingga nasabah dapat mengetahui alasan nasabah tertarik untuk menabung yaitu kualitas pelayanan dan reaksi masyarakat terhadap

kepuasan nasabah pada BMT Maslaha Cabang Gondang Wetang Cabang Pasuruan. Saya positif dengan kehadiran BMT Maslaha Cabang Gondang Wetang Cabang Pasuruan karena pelayanan yang diberikan oleh petugas di BMT Maslaha Cabang Gondang Wetang Cabang Pasuruan sangat baik. Pengakuan masyarakat tersebut terutama berkat kinerja para pegawai BMT Maslaha Cabang Gondang Wetang dan Cabang Pasuruan yang semuanya merupakan lulusan pesantren dan memiliki sikap positif di antara 4.444 anggota aktifnya. Selain itu, produk tabungan BMT Maslaha, Gondangwetang dan Pasuruan selalu tersedia untuk kebutuhan mendesak dan bagi hasil dilakukan setiap bulan. Prosesnya yang relatif mudah juga menjadi alasan anggota memilih menabung di BMT Maslaha Cabang Gondang Wetang Cabang Pasuruan. Dalam hal ini peneliti menggunakan penelitian studi kasus dengan menyelidiki langsung topik penelitian. Karyawan BMT Maslaha Gondang Wetang cabang Pasuruan sedang diuji di sini. Tujuan dari pendekatan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi strategi pegawai dalam meningkatkan minat menabung nasabah pada BMT Maslaha Cabang Gondang Wetang cabang Pasuruan. Sumber data peneliti merupakan faktor penting untuk dipertimbangkan ketika memutuskan metode pengumpulan data. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder

Kata Kunci : Strategi, Usaha Pegawai, BMT Maslaha

Pendahuluan

Indonesia memiliki mayoritas penduduk beragama Islam, dan sejumlah besar Muamara terjadi sebagai bagian dari kegiatan ekonomi Islam. Lembaga keuangan Islam terlibat dalam kegiatan ini. Saat ini, banyak pendapatan masyarakat yang tidak seimbang dengan kebutuhan sehari-hari. Dengan kata lain, pendapatan yang dihasilkan masyarakat masih belum seluruhnya mencukupi untuk menopang kehidupan. Oleh karena itu, lembaga keuangan syariah memberikan solusi untuk mengatasi kemiskinan.

Lembaga keuangan syariah memberikan alternatif solusi terhadap permasalahan pertentangan antara suku bunga bank dan riba. Lahirnya keuangan syariah di Indonesia pada tahun 1990an memungkinkan kita untuk lepas dari permasalahan riba. Bank syariah adalah bank yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam, atau bank yang beroperasi berdasarkan ketentuan Al-Quran dan Hadits. Bank syariah mempunyai karakter yang berbeda dengan bank tradisional, yaitu menghilangkan bunga sebagai instrumen utama dan menggantinya dengan prinsip bagi hasil.

Ketika Bank Muamalat Indonesia (BMI) pertama kali didirikan pada tahun 1992, minimnya penetrasi BMI di kalangan usaha kecil dan menengah membuka peluang untuk mendirikan lembaga keuangan berdasarkan prinsip syariah. Oleh karena itu, dilakukan upaya untuk mendirikan lembaga keuangan mikro seperti BMT (Baitul Maal wat tamwil). Hal ini membuka peluang untuk mendirikan lembaga keuangan berdasarkan prinsip syariah, seperti bank syariah, koperasi

syariah, asuransi syariah, Baitul Maal Wat Tamwil (BMT), dan pegadaian syariah. BMT (Baitul Maal Wat Tumwir) terdiri dari dua kata. Jadi Baitul Mal dan Baitul Tamwil, Baitul Tamwil artinya gudang swasta yang dikelola oleh suatu lembaga. BMT (Baitul Maal wat tamwil) menghimpun dana masyarakat dalam bentuk tabungan yang terdiri dari tabungan Mudharabah dan tabungan Wadia. BMT Maslaha menawarkan jasa simpanan mudarabah dan simpanan wadiah, namun di BMT Maslaha Gondang Wetang cabang Pasuruan mayoritas anggotanya tidak menggunakan mudarabah karena simpanan tersebut dapat ditarik sewaktu-waktu dengan persetujuan bersama, saya menggunakan jasa simpanan.

BMT Maslaha Gondan Wetang cabang Pasuruan menerapkan “sistem penjemputan” oleh anggota yang berkunjung yang ingin berhemat. Sistem Pick Up Ball adalah cara bagi kami, sebagai penyedia layanan/penjual produk, untuk mengunjungi anggota kami secara individu dan menghemat uang. Dalam hal ini para pegawai BMT Maslaha Gondang Wetang Cabang Pasuruan mempunyai sikap pelayanan konsumen yang sangat baik sehingga mendapat pujian yang tinggi dari para pelanggan.

Melalui upaya staf kami dalam meningkatkan minat anggota untuk menabung di lembaga keuangan syariah, kami berharap dapat memahami sikap nasabah dalam memilih lembaga keuangan syariah. Anggota akan tertarik pada lembaga keuangan syariah jika memiliki produk yang menarik dan menguntungkan nasabah, misalnya melalui unsur bagi hasil. Nasabah semakin meningkatkan kepercayaannya terhadap BMT Maslaha Gondang Wetang Cabang Pasuruan yang dibangun atas dasar nilai-nilai kemanusiaan dan keislaman. Dengan demikian, prestasi BMT Maslaha Gondan Wetang Cabang Pasuruan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat pun meningkat signifikan. Sistem ini memudahkan nasabah dalam penggunaannya, dan mereka cenderung memilih BMT sebagai lokasi penyimpanannya. Penyediaan sistem pengelolaan uang merupakan salah satu upaya pegawai untuk memberikan nilai tambah bagi BMT dengan menumbuhkan kepercayaan pada anggotanya dan meningkatkan minat nasabah untuk menabung

Bahan dan Metode

Dalam penelitian kita membedakan jenis atau variasi penelitian, antara lain penelitian kualitatif dan kuantitatif. Namun untuk memahami upaya karyawan dalam

meningkatkan minat menabung nasabah, peneliti menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Data yang dikumpulkan penulis sebagian besar berupa kata-kata dan gambar, bukan angka. Temuan penelitian meliputi kutipan dari data untuk memberikan penjelasan dan bukti penyajian. Data ini meliputi transkrip wawancara, catatan lapangan, foto, dan catatan resmi lainnya.

Dalam hal ini peneliti menggunakan penelitian studi kasus dengan cara mengkaji langsung subjek penelitian. Di sini, pegawai BMT Maslaha Gondan Wetang cabang Pasuruan akan diuji. Tujuan dari pendekatan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pegawai dalam meningkatkan minat nasabah menabung di BMT Maslaha Cabang Gondang Wetang Pasuruan. Sumber data peneliti merupakan faktor penting yang dipertimbangkan ketika menentukan metode pengumpulan data. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder

a. Data primer

Data primer yang diterima peneliti dari informan yaitu:

- 1) Kepala BMT Maslaha Gondan Wetang Cabang Pasuruan
- 2) Pegawai BMT Maslaha Gondan Wetang Cabang Pasuruan
- 3) Anggota BMT Maslaha Gondan Wetang Cabang Pasuruan

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang berasal dari sumber kedua atau sumber data sekunder yang diperlukan. Data sekunder adalah data yang tidak dikumpulkan oleh peneliti sendiri, misalnya data dari literatur perpustakaan seperti buku, artikel, internet, dan sumber lainnya. Proses pengumpulan data merupakan tahapan terpenting dalam penelitian karena tujuan penelitian adalah memperoleh data. Tanpa pengetahuan tentang prosedur pengumpulan data, peneliti tidak dapat memperoleh data yang memenuhi standar data yang ditetapkan dalam.

Untuk memperoleh data yang relevan dengan penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa metode pengumpulan data, antara lain:

- 1) Metode observasi

2) Metode wawancara

3) Metode dokumentasi

Analisis data melibatkan pencarian dan pengorganisasian catatan secara sistematis dari observasi, wawancara, dll. untuk meningkatkan pemahaman tentang kasus yang sedang dipelajari dan untuk menyajikan hasilnya kepada orang lain. Untuk memperdalam pemahaman ini, kita perlu terus mencari maknanya. Proses analisis data dimulai dengan mengkaji seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber: wawancara, observasi yang dicatat dalam catatan lapangan, dokumen pribadi, dokumen resmi, foto, dan lain-lain. Setelah data ditangkap dan dikumpulkan, langkah selanjutnya adalah menyusun data dengan menggunakan analisis deskriptif. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menjelaskan data secara sistematis, ringkas dan mudah, sehingga semua data yang dikumpulkan berbentuk kata-kata dan gambar. Yaitu data mengenai strategi pegawai dalam meningkatkan minat menabung pada BMT Maslaha Gondang Wetang Cabang Pasuruan agar lebih mudah dipahami oleh peneliti maupun pihak lain yang berkepentingan dengan hasil penelitian yang dilakukan.

Langkah terakhir dalam analisis data adalah memeriksa keabsahan data. Setelah fase ini selesai, mulailah mendiskusikan temuannya. Setelah berbagai data terkumpul, digunakan teknik analisis deskriptif untuk menganalisisnya. Artinya peneliti berusaha mendeskripsikan kembali data yang dikumpulkan dalam kaitannya dengan strategi karyawan untuk meningkatkan minat menabung nasabah.

Teknik analisis deskriptif merupakan cara untuk mengetahui dan menginterpretasikan data yang ada, seperti kondisi saat ini. Pengalaman, hubungan antar aktivitas, tren yang muncul dan proses yang sedang berlangsung

Results/Hasil

A. Upaya Karyawan dalam Meningkatkan Minat Nasabah Menabung di BMT Masalahah Cabang Gondang Wetan Pasuruan. Strategi pemasaran produk tabungan

yang dilakukan oleh staf BMT MaslahaH GondangWetang cabang Pasuruan adalah dengan terlebih dahulu mengidentifikasi target audiens anggota baru, kemudian melakukan penawaran dan memperkenalkan produk tersebut kepada BMT. BMT Maslaha Gondang Wetang Cabang Pasuruan menerapkan strategi pemasarannya dengan menjangkau masyarakat setempat untuk memahami karakter yang menjadi daya tarik anggota baru. Pimpinan BMT Maslaha menekankan bahwa setiap pegawainya bertemu dengan nasabah, mereka berkomitmen untuk lebih meningkatkan pelayanan cabang Gondang Wetang Pasuruan dan memberikan pelayanan yang tepat kepada nasabah. Bagi karyawan BMT, memuaskan anggota kami melalui pelayanan yang terbaik dan tepat adalah prioritas utama.

Pegawai BMT Maslaha Gondan Wetang Cabang Pasuruan ingin memberikan yang terbaik bagi anggotanya. Pada dasarnya member ingin mendapatkan pelayanan yang baik. Pelayanan prima harus segera diberikan untuk memenuhi kebutuhan anggota.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pegawai BMT Maslaha Gondan Wetang cabang Pasuruan antara lain :

- a. Tersedia sarana dan prasarana yang baik
- b. Kami memiliki karyawan yang hebat
- c. Kami bertanggung jawab terhadap setiap pelanggan dari awal hingga akhir.
- d. Mampu beroperasi dengan cepat dan akurat setiap saat
- e. Mampu berkomunikasi
- f. Menjamin keberhasilan menjamin kerahasiaan setiap transaksi

B. Faktor Penghambat Karyawan dalam Meningkatkan Minat Nasabah Menabung di BMT MaslahaH Cabang Gondang Wetan Pasuruan

Kendala merupakan kendala atau hambatan yang harus diatasi oleh pegawai BMT MaslahaH Gondang Wetang Cabang Pasuruan. Kegagalan ini sendiri dapat menjadi permasalahan besar yang harus dihadapi oleh lembaga keuangan manapun, termasuk BMT MaslahaH Gondang Wetang Cabang Pasuruan. Hambatan merupakan hal yang penting dan harus segera diatasi agar tidak mempengaruhi kemajuan usaha. Saat wawancara mengenai kendala yang dihadapi BMT MaslahaH Gondan Wetang Cabang Pasuruan

Kendalanya adalah kesulitan pemasaran dalam mempromosikan produk

tabungan di BMT Maslaha Gondang Wetang cabang Pasuruan. Oleh karena itu, kesabaran dan persuasi yang terus-menerus dari masyarakat (nasabah) juga diperlukan agar dapat terus yakin terhadap kinerja pegawai BMT Maslaha Gondan Wetang Cabang Pasuruan dan tetap yakin bahwa lembaga mampu menghilangkan kendala-kendala yang muncul. Cara mengatasi kendala tersebut bertujuan untuk mengedukasi masyarakat tentang keunggulan produk BMT Maslaha Gondang Wetang Cabang Pasuruan dan menanamkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga tersebut. Kendala lainnya adalah terbatasnya jumlah brosur dan kurangnya kartu ATM

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang kami lakukan dan hasil yang telah dijelaskan pada pembahasan sebelumnya, maka kami dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut.

1. Upaya Karyawan untuk Meningkatkan Minat Nasabah Menabung di BMT Maslaha Gondang Wetang Cabang Pasuruan Yaitu Apa yang Didapatkan Pimpinan BMT Karyawan Memberikan Pelayanan Prima Kepada Nasabah Setiap Bertemu Dengan Nasabah Kami Bekerja Keras Untuk Lebih Meningkatkan Pelayanan Kami . Untuk memastikan bahwa pelanggan kami puas dengan layanan karyawan kami. Selain itu juga dapat meningkatkan minat nasabah menabung di BMT Maslaha Gondang Wetan Cabang Pasuruan
2. Faktor penghambat upaya petugas dalam meningkatkan minat nasabah Tabungan di BMT Maslaha Gondan Cabang Wetang Pasuruan antara lain sulitnya menjual produk tabungan kepada masyarakat, tidak tersedianya kartu ATM; salah satu penyebabnya adalah terbatasnya pamflet yang tersedia di BMT Maslaha Gondan Cabang Wetang Pasuruan

Referensi

- Ghafur, A., & Shobah, I. N. (2020). STRATEGI KARYAWAN DALAM MENINGKATKAN MINAT NASABAH MENABUNG DI BMT MASLAHAH CAPEM TEGALSIWALAN. *Ar-Ribhu: Jurnal Manajemen dan Keuangan Syariah*, 1(1), 1-20.
- Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama Kompas Gramedia Building, 2010), 150
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek* (Jakarta : Gema Insani, 2001), 25
- Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), 114.
- Noeng Muhajir, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Rake Sarasin, 1996), 104.
- Kasmir. 2015. “*Dasar-dasar Perbankan Ed. Revisi*”. Jakarta: Rajawali Pers
- Hasanah, Ulfa. 2010. “*Faktor-faktor motivasi yang dipertimbangkan nasabah dalam memilih BMT Pahlawan Tulungagung*”. STAIN Tulungagung: **Skripsi Tidak Diterbitkan**
- Muda, Ahmad A.K. 2006. “*Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*.” Reality Publisher.
- Muhajir, Noeng. 1996. “*Metodologi Penelitian Kualitatif*”. Yogyakarta: Rake Sarasin.
- Moeliono, Anton M. 1999. “*Tata Bahasa Baku Bahasa Indonesia*”. Jakarta: Balai pustaka
- Sholihin, Ahmad Ifham. 2010. “*Buku Pintar Ekonomi Syariah*.” Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama Kompas Gramedia Building
- Ahmad Ifham. 2010. “*Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syari'ah*.” Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Wahab, Abdul Rahman Shaleh dan Muhibid Abdul. 2004. “*Psikologi Suatu Pengantar Dalam Prespektif Islam*” Jakarta: Prenada Media.
- Yunus, Jamal Lulail. 2009. “*Manajemen Bank Syariah Mikro*”. Malang : UIN Press.