

MENINGKATKAN KEANGGOTAAN MELALUI KEUNGGULAN PRODUK TABUNGAN MUDHARABAH: STUDI KASUS KOPERASI BMT MASLAHAH CABANG GRATI

Sukanto, Muhammad Fahmul Iltiham, Aslikhah, Siti Mutmainatul Rizki

Universitas Yudharta Pasuruan

Email: sukanto@yudharta.ac.id, fahmul.esy@yudharta.ac.id, aslikhah@yudharta.ac.id,
siti.mutmainatulrizki@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis manfaat produk tabungan mudharabah dalam meningkatkan jumlah nasabah koperasi BMT Maslahah cabang Grati. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif naratif dengan pengumpulan data melalui wawancara, observasi dan kajian pustaka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk tabungan mudharabah memiliki beberapa keunggulan yang dapat menarik minat nasabah. Pertama, menabung mudharabah memberikan kesempatan kepada nasabah untuk mendapatkan keuntungan berdasarkan bagi hasil yang diperoleh melalui investasi yang dilakukan oleh koperasi BMT Maslahah. Hal ini menjadi daya tarik bagi nasabah yang ingin meningkatkan nilai simpanan tabungannya dengan potensi penghasilan yang lebih tinggi. Kedua, produk tabungan mudharabah memperkenalkan prinsip kesetaraan dalam pembagian keuntungan antara nasabah dengan koperasi BMT Maslahah. Klien memiliki kemampuan untuk membagikan hasil berdasarkan bagian investasi mereka. Kejelasan mekanisme bagi hasil ini telah membangun kepercayaan nasabah terhadap koperasi BMT Maslahah. Ketiga, Koperasi BMT Maslahah memiliki reputasi yang baik dalam mengelola dana nasabah dan investasi yang dilakukan. Hal ini semakin memberikan kepercayaan kepada calon nasabah yang ingin membuka rekening tabungan mudharabah. Selain itu, koperasi memberikan informasi yang transparan mengenai kinerja investasi yang dilakukan sehingga nasabah dapat melihat potensi keuntungan yang dapat diperoleh. Berkat keunggulan tersebut, produk tabungan mudharabah dapat meningkatkan jumlah nasabah Koperasi BMT Maslahah cabang Grati. Riset ini memungkinkan koperasi untuk lebih mengoptimalkan promosi dan layanan terkait produk tabungan mudharabah, serta memperkuat kerjasamanya dengan masyarakat untuk memperluas basis nasabahnya.

Kata Kunci: Strategi, Keunggulan Produk, Meningkatkan Jumlah Nasabah

PENDAHULUAN

Secara umum, produk tabungan BMT dikembangkan atas dasar transaksi dalam Islam. Memang tidak semua transaksi demikian bisa jadi produk BMT, tapi kebanyakan sudah jadi produk umum. Hal ini dimungkinkan karena memiliki sistem syari'ah menyediakan ruang yang cukup, namun dalam praktiknya sebagian besar BMT masih batasi diri Anda pada penerapan produk tertentu yang dianggap aman.¹ Kepuasan pelanggan adalah faktor evaluasi kualitas utama layanan, di mana pelanggan mengevaluasi kinerja layanan yang diterima dan siapa rasakan langsung pada produknya. Kualitas layanan ditentukan oleh Apa kecocokan antara layanan yang disediakan dan diharapkan oleh pengguna jasa yang diharapkan. Semakin tinggi kualitas pelayanan

¹ Applied Mathematics, "Pengaruh Diferensiasi Produk, Merek, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Produk Pasta Gigi Pepsodent" (2016): 1–23.

dianggap memiliki efek positif pada perilaku atau niat seseorang di menanggapi layanan ini. Saksikan fenomena itu terjadi baik di perbankan syariah maupun tradisional.

Di era globalisasi saat ini, kegiatan ekonomi di Indonesia semakin meningkat, mengembangkan persaingan komersial di perusahaan semakin ketat. Hal ini terjadi tidak hanya di perusahaan kecil, tetapi juga di perusahaan maju dan besar. Persaingan ini terjadi karena setiap bisnis ingin memaksimalkan keuntungan menghasilkan produk berkualitas dan menyesuaikan produk mereka kebutuhan dan keinginan konsumen. Setiap perusahaan akan berusaha berbuat lebih banyak mengungguli perusahaan yang memproduksi barang/jasa yang untuk menguasai pasar.²

Koperasi BMT adalah lembaga keuangan mikro, berorientasi bisnis, sosial, tetapi juga lembaga yang tidak mengikat Institusi yang memiliki kekayaan sementara terkonsentrasi pada segelintir orang didistribusikan secara merata dan adil. Koperasi BMT juga merupakan tempat usaha keuangan syariah kebanyakan dibandingkan dengan lembaga keuangan syariah lainnya. Perkembangan ini tidak lain adalah pencapaian koperasi BMT terus meningkat sepanjang tahun dan mengambil alih system Koperasi BMT sangat membantu masyarakat. Salah satunya koperasi BMT Masalah Sidogiri.³ Koperasi BMT Masalah Sidogiri adalah sebuah Lembaga Keuangan Syariah di daerah Sidogiri. Koperasi BMT Masalah Sidogiri penerapan prinsip dasar operasi tidak mengenal konsep laba atau bunga. Koperasi BMT Masalah Sidogiri juga menerapkan prinsip bagi hasil. Pedoman berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia No. 1 Tahun 2013 Tentang lembaga keuangan mikro Islam. Berdasarkan prinsip-prinsip koperasi tersebut, BMT Masalah Sidogiri dapat berinvestasi secara adil dan berkembang pesat. Dalam dunia perbankan, perkembangan dan pertumbuhan bank sangat penting dipengaruhi oleh kemampuan menghimpun dana masyarakat secara besar-besaran. Aktivitas untuk menghimpun banyaknya nasabah setelah dilakukannya keinovasian dalam meningkatkan jumlah nasabah.⁴

Kerja cerdas berlandaskan pada norma agama dan tuntunan dari ajaran Nabi Muhammad dan dapat dikembangkan dalam beberapa sifat seperti sifat Siddiq, Tablig, Amanah dan Fatnah. Para Ikhlas bekerja sesuai dengan ajaran Islam yang dibawa oleh Nabi yang dituding sebagai khalifah menegakkan ajaran syariat Islam. Hal ini tercermin dari sikap dan perilakunya dalam melayani (memberikan pelayanan yang baik kepada) anggotanya dan masyarakat pada umumnya, bersikap koperatif, santun, dan berakhlak mulia juga sangat erat kaitannya dengan budaya keluarga. Karena budaya keluarga juga memiliki unsur kerjasama (gotong royong), sopan santun dan akhlak mulia untuk menjaga persaudaraan atau tali silaturahmi.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bertujuan untuk menjawab pertanyaan secara objektif berdasarkan apa yang diketahui di lapangan. Penelitian ini membutuhkan pemahaman yang mendalam untuk mendapatkan gambaran tentang pertanyaan penelitian dan menghindari manipulasi data. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pendekatan deskriptif. Pendekatan deskriptif digunakan untuk menggambarkan suatu gejala, peristiwa, dan kejadian yang sedang terjadi pada saat sekarang dimana peneliti

² MENTERI PENDIDIKAN NASIONAL, "Keunggulan Produk," *Ятыамат* ыы12у, no. 235 (2007): 245, [http://digilib.unila.ac.id/4949/15/BAB II.pdf](http://digilib.unila.ac.id/4949/15/BAB%20II.pdf).

³ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Ta'mil (BMT)*, 2004.

⁴ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, 2009.

mencoba memotret peristiwa atau kejadian yang menjadi pusat perhatian untuk kemudian dideskripsikan menggambarkannya secara nyata. Penelitian dilakukan di Desa Trewung, Kecamatan Grati, Kabupaten Pasuruan. Telah dilakukan survey di Koperasi BMT Masalahah Cabang Grati Muhammad Ridwan mengenai keunggulan produk tabungan Mudharabah. Produk Tabungan Mudharabah adalah produk tabungan yang unggul di Koperasi BMT Masalahah. Produk tabungan mudharabah ini akan terus berkembang setiap tahunnya, menambah jumlah nasabah dan menambah aset Koperasi BMT Masalahah.

PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan data primer melalui wawancara mendalam sebagai metode pengumpulan data dan data sekunder dari dokumentasi dan pemetaan studi sebelumnya dan dokumentasi yang ada. Menggunakan kuesioner terstruktur, wawancara dilakukan dengan beberapa pegawai dan juga anggota tabungan mudharabah sebagai informan di Koperasi BMT Masalahah. Tujuan dari wawancara terstruktur ini adalah agar informasi yang diperoleh dapat dikelompokkan bersama dengan cara yang lebih berharga, objektif, jelas dan ringkas. Kasus ini membantu peneliti menganalisis dan menarik kesimpulan.

a. Produk Tabungan Mudharabah

Sebuah lembaga keuangan bernama Badan Amil Zakat, Infaq dan Sadaqah (BMT). BMT ini menjalankan akad mudharabah, sistem yang sudah ada sejak lama dan diatur dengan prinsip syariah. Adanya aturan ini menjadikan mudharabah diakui sebagai akad yang sah dan terpercaya.

Mudharabah dengan segala keunikannya memberikan manfaat bagi pemangku kepentingan. Jika hasil usaha yang dibiayai BMT melimpah, maka keuntungan yang diterima pemilik modal juga akan melimpah. Akan tetapi, jika usahanya merugi, kedua belah pihak harus menanggungnya, tetapi tidak ada yang berhak atas apapun. Meskipun ada banyak akad yang dapat digunakan dalam berbagai transaksi keuangan, mudharabah ini menjadi pilihan yang populer, terutama bagi mereka yang ingin mengumpulkan tabungan. Sementara beberapa kantor mungkin tidak memerlukannya, cabang lain menawarkan peluang khusus untuk meningkatkan tabungan. Peluang ini disampaikan melalui materi promosi yang menawarkan reward tertentu kepada penabung yang ingin menyetorkan uangnya di BMT.

Namun yang menarik, meski BMT tidak mengadakan promosi khusus, masyarakat setempat dengan sukarela menyetorkan dananya ke BMT. Suatu kebanggaan tersendiri, karena tingkat kepercayaan masyarakat terhadap BMT sangat tinggi. BMT berupaya membangun reputasi yang baik di daerah, sehingga masyarakat memiliki keyakinan dan keyakinan yang kuat terhadap keberlangsungan dan keberhasilan BMT dalam menerapkan prinsip syariah.

Dengan kepercayaan mutlak dari masyarakat, BMT terus berkomitmen memberikan pelayanan terbaik dan berpegang teguh pada prinsip syariah dalam seluruh operasionalnya. Kepercayaan masyarakat merupakan modal berharga bagi BMT untuk terus berkembang dan membawa manfaat bagi masyarakat sekitar.

b. Faktor- Faktor Merancang Produk Tabungan Mudharabah

BMT Masalahah berkomitmen untuk menyediakan produk tabungan mudharabah yang efektif bagi anggotanya. Tim desain produk BMT Masalahah

berkumpul untuk merancang produk baru yang paling sesuai dengan kebutuhan anggotanya. Pertama yang dipikirkan oleh tim desain produk adalah transparansi. Mereka menyadari bahwa anggota harus diberikan informasi yang jelas dan rinci tentang mekanisme dan persyaratan tabungan mudharabah. Hal ini sangat penting untuk membangun kepercayaan antara koperasi dan anggotanya. Dengan memberikan penjelasan yang transparan, anggota dapat lebih memahami cara kerja tabungan mudharabah dan apa yang diharapkan darinya. Komunikasi yang jelas juga akan menghindari kesalahpahaman yang dapat merusak hubungan antara koperasi dengan anggotanya. Oleh karena itu, tim desain produk berkomitmen untuk memberikan informasi yang terperinci dan mudah dipahami kepada anggota.

Selain itu, tim desain produk juga mempertimbangkan margin keuntungan yang wajar. Mereka sadar bahwa bagi hasil yang kompetitif akan menjadi daya tarik tersendiri bagi calon member. Untuk menciptakan produk tabungan mudharabah yang menarik, tim desain produk BMT Masalah berupaya memberikan bagi hasil yang sepadan dengan risiko yang ditanggung koperasi. Mereka meneliti pasar dan menganalisis produk serupa di sekitarnya. Dengan cara ini, mereka dapat menentukan margin kompetitif dan mematuhi standar yang adil.

Dalam merancang produk tabungan mudharabah yang efektif, tim perancang produk BMT Masalah mempertimbangkan transparansi dan tingkat pengembalian yang wajar sebagai faktor penting. Mereka berusaha untuk memberikan informasi yang jelas kepada anggota dan menawarkan tarif insentif yang kompetitif. Dengan demikian, mereka berharap dapat membangun kepercayaan yang kuat dengan anggota dan menarik calon anggota untuk bergabung. Pada akhirnya, mereka berharap produk tabungan mudharabah ini dapat memberikan manfaat yang sebesar-besarnya bagi anggota koperasi dan memperkuat posisi BMT Masalah di masyarakat.

c. Produk Tabungan Mudharabah Dalam Jangka Panjang

Dalam koperasi BMT, menjaga kepercayaan anggota menjadi prioritas utama. Koperasi BMT berusaha untuk tidak mengecewakan anggotanya dengan memberikan fasilitas tertentu. Salah satunya adalah menawarkan fleksibilitas berlangganan tabungan, di mana anggota dapat mendaftar melalui staf pasar on-call. Hal ini untuk memudahkan anggota bergabung dengan BMT.

Pelayanan prima adalah tujuan utama untuk menjaga kepercayaan member. Koperasi BMT memahami bahwa tidak hanya sekedar menjual produk tetapi memberikan pelayanan yang terbaik. Dalam hal ini, BMT berkomitmen memberikan pelayanan yang profesional, ramah dan cepat kepada setiap anggotanya. Dengan cara ini, mereka berharap dapat membuat anggotanya bahagia dan membangun hubungan yang solid dengan mereka.

Salah satu keunggulan BMT adalah sistem yang sederhana berdasarkan prinsip syariah. Anggota dapat merasa aman karena uang yang disimpan dalam tabungan BMT disebut utang. Artinya, BMT bertanggung jawab menjaga keamanan dan mengelola dana anggota secara jujur dan transparan. Prinsip ini mencerminkan komitmen BMT untuk berpegang teguh pada prinsip syariah dalam seluruh aspek operasionalnya.

Selain itu, BMT juga menganjurkan pendekatan individual kepada anggotanya. Mereka berusaha memahami kebutuhan dan keinginan setiap anggota. Dengan membangun hubungan yang erat dan mendengarkan, BMT

bercita-cita memberikan solusi yang sesuai dengan kebutuhan anggotanya dan mempererat hubungan antara koperasi dengan anggotanya. Dengan menjaga kepercayaan anggotanya, koperasi BMT berkomitmen memberikan pelayanan terbaik dan memenuhi harapan anggotanya. Dengan memfasilitasi pendaftaran, menjaga prinsip syariah, dan mengadopsi pendekatan personal, BMT berharap dapat menjaga kepercayaan anggotanya dan terus tumbuh sebagai lembaga keuangan yang terpercaya di mata masyarakat. masyarakat umum.

d. Keunggulan Produk Tabungan Mudharabah

Di antara lembaga keuangan BMT, produk Mudharabah merupakan produk yang paling diunggulkan. Prinsip bagi hasil yang diterapkan dalam Mudharabah lebih memudahkan dan lebih adil bagi anggota. Dalam akad Mudharabah, jika hasil jual beli yang dibiayai oleh BMT melimpah, anggota juga akan mendapat bagian keuntungan yang besar. Namun, jika hasil dari upaya tersebut tidak terlalu signifikan, keuntungan akan dibagi secara proporsional di antara para anggota.

Keuntungan utama dari sistem Mudharabah adalah keadilan dalam pembagian keuntungan. Ini berbeda dengan sistem suku bunga yang dapat diprediksi secara andal setiap bulan dan jumlah bunga tetap. Dalam Mudharabah, bagi hasil dapat meningkat jika hasil perusahaan yang dibiayai meningkat. Sebaliknya, jika hasil usaha menurun, maka keuntungan yang akan dibagikan juga akan berkurang sesuai dengan nisbah yang disepakati.

Prinsip bagi hasil yang diterapkan pada Mudharabah menjamin adanya keadilan antara BMT dan anggotanya. Jika hasil dari perusahaan yang disponsori meningkat, anggota mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Namun, jika kinerjanya menurun, para anggota tetap diberikan bagian yang adil dan tidak sepenuhnya merugi.

Manfaat tersebut menjadikan Mudharabah sebagai produk yang banyak diminati oleh anggota BMT. Mereka meyakini bahwa dengan Mudharabah, mereka dapat melakukan aktivitas bisnis yang berpotensi menghasilkan keuntungan yang besar. Prinsip bagi hasil yang fleksibel ini memotivasi anggota untuk berinvestasi dengan harapan mendapatkan return yang lebih besar.

Singkatnya, Mudharabah merupakan produk unggulan BMT karena sistem bagi hasil yang lebih sederhana dan adil. Keuntungan yang diperoleh anggota dapat berfluktuasi berdasarkan hasil dari bisnis yang disponsori. Dengan kemungkinan bagi hasil yang lebih besar, anggota BMT merasa terlibat aktif dalam usaha produksi dan sangat yakin bahwa sistem Mudharabah adalah pilihan investasi yang menguntungkan.

Dalam upaya menjaga kepercayaan anggota, BMT Maslahah berusaha untuk menghindari kekecewaan dengan menyediakan banyak kemudahan. Misalnya, anggota dapat mendaftar tabungan melalui karyawan yang bertugas di pasar. Fokus utama kami adalah pelayanan yang harus dijaga, karena BMT Maslahah lebih berorientasi pada produk layanannya daripada sekadar jualan. Selain itu, BMT juga telah menerapkan bagian khusus yang bertujuan meningkatkan jumlah anggota penabung. Salah satu bagian khusus tersebut adalah ketika beberapa cabang membutuhkan dana dan memerlukan penabung baru, kami menggunakan brosur-brosur dengan imbalan sebagai upaya promosi. Namun, di BMT Maslahah, meskipun kami tidak melakukan promosi, masyarakat sekitar tetap datang dengan sendirinya. Alhamdulillah, kepercayaan masyarakat

di daerah ini dapat dikatakan baik, karena mereka sudah sepenuhnya percaya dengan BMT kami.

e. Keunggulan Produk Tabungan Mudharabah Terhadap Meningkatkan Jumlah Anggota

Pengaruh produk Mudharabah terhadap BMT sangat penting untuk meningkatkan aset dan memperlancar pembiayaan. Tabungan mudharabah menawarkan sejumlah manfaat yang membuatnya lebih hemat biaya daripada meminjam dari bank.

Pertama, Mudharabah membantu meningkatkan aset BMT. Dalam Mudharabah, anggota BMT menjadi mitra dalam usaha patungan yang dibiayai oleh BMT. Jika hasil usaha perusahaan berhasil, maka keuntungan yang diperoleh anggota akan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati. Oleh karena itu, keuntungan yang diperoleh anggota akan menjadi aset tambahan bagi BMT. Seiring dengan kesuksesan bisnis dan pertumbuhan aset, BMT dapat mengembangkan lebih banyak layanan dan memperluas cakupannya.

Selain itu, Mudharabah memberikan kemudahan pendanaan. Daripada mengambil pinjaman bank dengan bunga tinggi, lebih baik sumber uang dari tabungan yang dikelola oleh Mudharabah. Tabungan Mudharabah menawarkan dana yang lebih murah karena bagi hasil yang dibagikan kepada anggota biasanya tidak sebesar bunga pinjaman yang dibayarkan kepada lembaga lain. Dalam hal ini, Mudharabah merupakan alternatif yang lebih menarik karena biaya keuangannya yang lebih rendah.

Tabungan Mudharabah juga memberikan keleluasaan bagi anggota untuk mengatur sendiri besaran dan frekuensi simpanan. Ini memberi anggota kebebasan untuk menyesuaikan tabungan mereka berdasarkan kemampuan dan tujuan keuangan mereka. Selain itu, adanya bagi hasil dalam Mudharabah memotivasi anggota untuk lebih giat menabung karena dapat memperoleh keuntungan dari hasil investasinya sendiri.

Dalam hal pembiayaan, Mudharabah menawarkan fleksibilitas dan tingkat manfaat yang lebih hemat bagi anggota. Pinjaman dari bank biasanya memiliki tingkat bunga yang telah ditentukan dan harus dibayar setiap bulan, terlepas dari hasil transaksinya. Namun pada Mudharabah, anggota dapat menikmati keuntungan yang lebih tinggi jika hasil usaha berhasil dibiayai, sedangkan jika hasilnya kurang memuaskan maka keuntungan akan disesuaikan secara merata.

Secara keseluruhan, Mudharabah berpengaruh positif dalam meningkatkan aset BMT dan memperlancar pembiayaan. Dengan menawarkan bagi hasil, tabungan yang nyaman dan biaya pendanaan yang lebih rendah, Mudharabah merupakan tabungan yang menarik bagi anggota BMT. Dengan ekonomi Mudharabah yang menarik, BMT dapat menghimpun dana lebih murah dan berkembang untuk memberi manfaat bagi anggotanya dan masyarakat secara keseluruhan.

PENUTUP

Kajian ini juga mengungkapkan bahwa manfaat produk tabungan mudharabah ini berdampak positif terhadap peningkatan jumlah anggota afiliasi BMT Masalahah Grati. Kepercayaan anggota terhadap bank meningkat karena pengalaman positif yang mereka dapatkan dengan produk ini. Keuntungan yang lebih baik dan prinsip yang sejalan dengan

nilai-nilai Syariah menjadi faktor yang menarik calon anggota untuk bergabung dengan BMT Maslahah.

Untuk meningkatkan jumlah anggota, afiliasi BMT Maslahah Grati harus menyusun strategi pemasaran yang efektif dan mengkomunikasikan dengan jelas keunggulan produk tabungan mudharabah yang ditawarkan. Informasi yang tepat dan akurat tentang manfaat produk ini harus disampaikan kepada calon konsumen dengan cara yang tepat dan menarik minat mereka untuk berpartisipasi. Analisis manfaat produk tabungan mudharabah di BMT Maslahah Cabang Grati memberikan informasi berharga untuk meningkatkan jumlah nasabah. Keunggulan produk ini dalam hal distribusi keuntungan yang adil, fleksibilitas dalam tingkat keuntungan dan kesesuaian dengan nilai-nilai agama menjadi faktor penting dalam peningkatan jumlah pelanggan. Bersaing di industri perbankan, memahami keunggulan produk dan menerapkannya secara efektif dalam strategi pemasaran merupakan kunci keberhasilan BMT Maslahah Cabang Grati dalam memperluas basis nasabah dan mengembangkan bisnisnya.

DAFTAR PUSTAKA

Arifin, Zainul. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, 2009.

Mathematics, Applied. "Pengaruh Diferensiasi Produk, Merek, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Produk Pasta Gigi Pepsodent" (2016): 1–23.

NASIONAL, MENTERI PENDIDIKAN. "Keunggulan Produk." *Ятыатат* вы12у, no. 235 (2007): 245. [http://digilib.unila.ac.id/4949/15/BAB II.pdf](http://digilib.unila.ac.id/4949/15/BAB%20II.pdf).

Ridwan, Muhammad. *Manajemen Baitul Maal Wa Ta'mil (BMT)*, 2004.