

Analisis Strategi Optimalisasi *Share Market* pada Produk Simpanan Berjangka : Studi Kasus Produk Simpanan Berjangka di KSPPS BMT Fastabiq

Rizki Aditiya¹, Faiqul Hazmi²

^{1,2} Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara

211420000524@unisnu.ac.id¹, faiqulhazmi@unisnu.ac.id²

ABSTRACT

KSPPS BMT Fastabiq has a term savings product. The savings have not been recognized and used by people outside Cepogo Village. The purpose of this study was to determine how the strategy of optimizing market share in term savings products. The method used in this research uses qualitative research methods using data from interviews directly with managers and tellers. data collection techniques used through interviews and observations. The results showed that KSPPS BMT Fastabiq uses several strategies to increase market share in term savings products including promotional strategies (word of mouth, ball pickup and social media), product excellence (uncertain profit sharing system every month and get a deposit note) service strategies (employee services and room facilities) KSPPS BMT Fastabiq has several obstacles in increasing term savings products lack of understanding of the uncertain profit sharing system every month and the lack of marketing department at KSPPS BMT Fastabiq.

Keywords: Optimization Strategy, Stock Market, Term Savings, BMT

ABSTRAK

KSPPS BMT Fastabiq Memiliki produk simpanan berjangka. Simpanan tersebut belum dikenal dan digunakan oleh masyarakat luar Desa Cepogo. Tujuan penelitian ini mengetahui bagaimana strategi optimalisasi share market pada produk simpanan berjangka. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif menggunakan data hasil dari wawancara secara langsung kepada manajer dan teller. teknik pengumpulan data yang digunakan melalui wawancara dan observasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa KSPPS BMT Fastabiq Menggunakan beberapa strategi guna meningkatkan share market pada produk simpanan berjangka diantaranya strategi promosi (mulut ke mulut, jemput bola dan sosial media), Keunggulan produk (sistem bagi hasil yang tidak pasti setiap bulannya dan mendapat warkat deposito) strategi pelayanan (pelayanan pegawai dan fasilitas ruangnya) KSPPS BMT Fastabiq Memiliki beberapa kendala dalam peningkatan produk simpanan berjangka kurangnya pemahaman tentang sistem bagi hasil yang tidak menentu disetiap bulannya dan masih kurangnya bagian marketing di KSPPS BMT Fastabiq .

Kata kunci: Strategi Optimalisasi, *Share Market*, Simpanan Berjangka , BMT

PENDAHULUAN

Baitul Mal wal Tanwil (BMT) secara garis besar merupakan sebuah lembaga keuangan yang bergerak atau berjalan sesuai dengan hukum dan prinsip syariah.

BMT sendiri menjadi solusi utama dari kebutuhan masyarakat muslim yang dimana mereka menginginkan lembaga keuangan yang berbasis syariah dan disini BMT hadir (Mubarrok et al., 2022). Dimana BMT bertujuan untuk meningkatkan kualitas perekonomian demi kesejahteraan masyarakat dengan sistem syariah yang dimana didalamnya berlandaskan sistim bagi hasil dan jual beli atau bisa disebut juga dengan musyarakah, mudarabah dan lain sebagainya. BMT sendiri juga tidak mengadakan sistem bunga atau pun riba tetapi menggunakan prinsip bagi hasil pada saat akadnya dan tidak keluar dari prinsip syariah (Krisna Sudjana, 2020)

Tabel 1. Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Jepara

Tahun		
2020	2021	2022
Rp 30.175,17 Milyar	Rp 32.045,70 Milyar	Rp 35,001,08 Milyar

Sumber: Statistik Daerah Kabupaten Jepara 2023 - Badan Pusat Statistik Kabupaten Jepara (bps.go.id)

Merujuk dari data BPS kabupaten Jepara, pertumbuhan perekonomian di Jepara mengalami kenaikan yang bagus dari tahun ke tahunnya. Dalam tahun 2020 data menunjukkan bahwa total pertumbuhan ekonomi di Jepara tahun 2020 mencapai Rp 30.175,17 milyar dan pada tahun selanjutnya mengalami kenaikan yang signifikan dengan total 32.045,70 milyar pada tahun 2021. Begitu juga pada tahun 2022 pertumbuhan ekonomi di daerah Jepara juga mengalami kenaikan perekonomian dengan total 35.001,08 begitu juga dapat disimpulkan bahwa kenaikan perekonomian di Jepara semakin naik per tahunnya. Dalam hal ini menimbulkan banyaknya persaingan dalam pangsa pasar (*share market*) dalam BMT. Penguasaan suatu perusahaan atas bagian pasar atau presentasi penjualan perusahaan terhadap total penjualan dari pesaing terbesarnya pada suatu titik tertentu yang disebut dengan pangsa pasar. Dalam hal ini apabila pangsa pasar suatu perusahaan kecil maka menunjukkan perusahaan tersebut tidak mampu menghadapi persaingan dan sebaliknya (Ludiman & Mutmainah, 2020).

Dalam menyingkapi hal tersebut KSPPS BMT Fastabiq mengeluarkan sebuah produknya yaitu simpanan berjangka (simpanan dengan akad mudarabah, memberikan keuntungan bagi hasil dan sesuai dengan prinsip syariah sesuai kurun waktu tertentu sesuai kesepakatan awal). Namun permasalahan yang dihadapi oleh KSPPS BMT Fastabiq sendiri yaitu bagaimana strategi optimal dalam *share market* pada produk simpanan berjangka. Jika BMT Fastabiq masih belum bisa menemukan strategi yang optimal untuk produk simpanan berjangka guna meningkatkan *share market* maka produk tersebut akan tidak dikenal oleh masyarakat. BMT juga perlu meningkatkan faktor internal dan eksternal meliputi pemahaman masyarakat akan prinsip-prinsip syariah, memperluas jaringan serta meningkatkan pelayanan supaya produk simpanan berjangka dan BMT tersebut bisa bersaing dengan Lembaga Keuangan Lainnya.

Penelitian ini dan penelitian sebelumnya sama-sama mengkaji tentang strategi dalam pengembangan produk simpanan berjangkanya. Adapun perbedaan yang terdapat dalam penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu terletak pada lokasi penelitian yang diteliti karena dalam penelitian ini akan menguji ulang penelitian yang sama di lokasi penelitian yang berbeda. Jepara terkenal akan kota tradisi pengrajin mebelnya yang dimana memberikan kontribusi perekonomian bagi lokal Jepara tetapi di kota penelitian sebelumnya Jombang terdapat sektor ekonomi yang beragam mulai dari pertanian, industri dan jasa serta disana juga terkenal dengan pusat pendidikan dan kesehatan yang dapat memberikan kontribusi bagi daerahnya. Karena itu, dalam penelitian ini akan menyelidiki tentang strategi optimalisasi simpanan berjangka di KSPPS BMT Fastabiq .

TINJAUAN LITERATUR

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS)

Koperasi adalah soko guru perekonomian Indonesia berdasar prinsip kekeluargaan (Saputra & Saoqillah, 2017). Di Indonesia koperasi diperbolehkan untuk bergerak dalam kegiatan usaha atau kepentingan ekonomi kepada anggota maupun non anggotanya (1) koperasi konsumen menawarkan layanan dalam hal penyediaan barang kebutuhan anggotanya (2) koperasi produsen menawarkan layanan dalam hal pengadaan peralatan produksi dan pemasaran produk yang dibuat oleh anggotanya (3) koperasi jasa menawarkan layanan jasa yang tidak terkait dengan simpan pinjam yang diperlukan (4) koperasi simpan pinjam menawarkan produk layanan simpan pinjam Karena layanan keuangannya dilakukan dalam skala mikro maka koperasi simpan pinjam dapat pula dikategorikan sebagai *microfinance*.

Microfinance memiliki dampak positif dalam mengurangi kemiskinan (Dahal & Fiala, 2020; Hermes & Lensink, 2011; Kashif et al., 2011) Di Negara Bangladesh, produk pinjaman dapat meningkatkan pendapatan melalui lembaga keuangan mikro (Ferdousi, 2015) studi lain menunjukkan bahwa sektor utama dari lembaga keuangan mikro dapat mengurangi kemiskinan di wilayah pedesaan beberapa negara di seluruh dunia.(Norma, Md. Saad , Jarita, 2010) lembaga keuangan mikro juga membantu memerangi kemiskinan dengan cara meningkatkan kemakmuran bersama dan inklusi semua segmen sosial (Othman, 2015) lembaga keuangan mikro juga membantu perempuan menjadi lebih dekat dengan akses material keuangan dan sosial (Hazmi & Nafisah, 2021), organisasi keuangan mikro menangani kebutuhan keuangan mikro, yang berarti kebutuhan layanan keuangan dalam skala kecil atau mikro (Strøm, D'espallier, & Mersland, 2014) terutama dalam hal kredit dan tabungan yang diberikan kepada usaha kecil atau mikro. bidang keuangan mikro sekarang mencakup hal-hal seperti pengiriman uang, asuransi mikro, tabungan mikro dan pembayaran lainnya dan semuanya berdampak sangat signifikan pada kehidupan orang miskin.(Rokhman, 2013)

Koperasi simpan pinjam dapat beroperasi dengan prinsip keuangan konvensional maupun prinsip keuangan syariah yang lebih dikenal dengan Baitul

Maal wat Tanwil (BMT) terdiri dua istilah yaitu *Bait Al-Maal* dan *Baitul At-Tamwil* (Hazmi et al., 2023). Bait Al-Maal berfokus pada pengumpulan dan penyaluran dana non-profit, seperti Zakat, Infaq Dan Sedekah (ZIS), sedangkan Baitul Tanwil berfokus pada pengumpulan dan penyaluran dana yang bersifat profit dengan menggunakan sistem pembagian keuntungan dan kerugian. oleh sebab itu, BMT dianggap memiliki dua peran utama: menyediakan uang untuk tujuan ibadah dan berfungsi sebagai lembaga keuangan untuk investasi dan mirip seperti bank biasa. dapat diartikan BMT tidak hanya sebagai lembaga keuangan melainkan berfungsi sebagai lembaga ekonomi (F. Melina, 2020) dalam BMT sendiri terdapat beberapa bentuk transaksi meliputi mudharabah, musyarokah, ijarah, murabahah, salam, istisna, qord dan ijarah yang mencerminkan variasi instrumen dan mekanisme pembiayaan yang digunakan BMT untuk mendukung sebuah kegiatan perekonomian masyarakat agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariahnya (Naheri et al., 2024).

BMT sendiri memiliki beberapa produk yang dihasilkan diantaranya produk penghimpun dana (*funding*) dan produk penyaluran dana (*lending*). BMT menerapkan tiga prinsip diantaranya prinsip bagi hasil, prinsip jual beli dan prinsip non-profit. Serta BMT juga memiliki peran yaitu menjadi lembaga keuangan yang berperan sebagai sohibul maal dengan dua faedah sebagai mudharib terutama dalam dana-dana sosial seperti zakat, infaq dan shodaqoh (Fitria & Qulub, 2020). BMT juga memiliki tujuan yaitu sebagai kegiatan pengembangan sektor usaha-usaha dalam hal peningkatan taraf perekonomian demi kesejahteraan anggotanya yaitu masyarakat umum (Azizah, Ali, Uyun, & Lia, 2023). BMT memainkan 3 fungsi untuk membantu memberdayakan ekonomi masyarakat diantaranya (Naheri Et Al.2024)

1. Sektor finansial memberikan pembiayaan kepada pengusaha-pengusaha kecil agar bisa berkembang dengan menggunakan konsep syariah)
2. Sektor riil (melakukan pembinaan dan melatih pengusaha kecil tentang manajemen dan teknik pemasaran yang baik untuk meningkatkan profesionalisme pemilik usaha dan meningkatkan produktivitas sehingga pelaku ekonomi dapat memperoleh laba yang besar)
3. Sektor religius (ajakan terhadap umat Islam untuk melaksanakan ZIS dan BMT sendiri bertugas untuk menyalurkan kepada orang yang berhak dan memberikan pembiayaan qordul hasan (pinjaman lunak tanpa beban biaya).

Pangsa Pasar (Market Share)

Merupakan sebuah ukuran seberapa banyaknya pasar tertentu yang dimana benar-benar dikendalikan oleh suatu bisnis tertentu atau bisa disebut dengan persentase total penjualan yang dimiliki oleh suatu perusahaan dengan persentase total penjualan saingan utamanya. Oleh sebab itu maka besarnya pangsa pasar akan berubah seiring dengan minat konsumen terhadap produk tertentu. Semakin kecil pangsa pasar perusahaan maka semakin tidak siap juga perusahaan tersebut dalam menghadapi persaingan pasar yang sangat ketat begitu juga apabila pangsa pasar semakin besar maka menunjukkan posisi pasar perusahaan semakin dominan. (D. Melina, Gurendrawati, And Armeliza 2020)

Menurut (Edeling And Himme 2018) Dalam Teori Pangsa ada banyak teori yang berbicara tentang mekanisme pangsa pasar dan terkaitnya dengan kinerja keuangan.

- Teori efisiensi dalam teori ini menyatakan bahwa perusahaan dengan pangsa pasar yang dicapai tinggi maka akan mendapat timbal balik yang positif bagi perusahaan dan melalui *Economic Of Scope* pengurangan biaya per unit produksi ketika perusahaan memproduksi dua atau lebih produk dengan menggunakan fasilitas sumber daya produksi yang sama dan *Economies Of Scale* yang dimana merupakan bentuk penghematan biaya yang dilakukan ketika suatu perusahaan melakukan peningkatan skala produksi.
- Teori kekuatan pasar dalam teori ini menggambarkan bahwa apabila perusahaan memiliki pangsa pasar yang tinggi maka akan menghasilkan kekuatan pasar yang kuat bagi perusahaannya.
- Teori penilaian kualitas produk atau *product (service) quality assessment theory* (PQ) pada teori ini konsumen dapat menggunakan pangsa pasar (*share market*) sebagai petunjuk bagi kualitas produk perusahaan. Dalam hal ini apabila suatu perusahaan memiliki nilai pangsa pasar yang tinggi dari pesaingnya maka dapat diartikan bahwa perusahaan tersebut memiliki kualitas produk yang bagus.
- Teori orientasi pesaing pada teori ini berbicara tentang bagaimana manajer bisnis terlalu fokus untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar sebagai tujuan mereka.

Market share dalam suatu perusahaan sendiri merupakan sebuah acuan yang dimana apabila suatu perusahaan memiliki nilai pangsa pasar (*market share*) yang lebih tinggi dibanding pesaingnya, maka akan menikmati keuntungan yang diperoleh dan penjualan produknya akan lebih baik pula dibanding dengan pesaing lainnya. *Total asset* sendiri menjadi salah satu indikator dalam perhitungan *share market* karena semakin tinggi *total asset* suatu perusahaan maka semakin tinggi pula indikator *share market*-nya. (Ahmad Rifqi Hidayat dan & Aidha, 2020)

Produk Simpanan Berjangka

Simpanan Berjangka (Deposito) Merupakan Sebuah Produk Pengelolaan Dana Yang Terdapat Dalam BMT yang Dimana Produk Tersebut Merupakan Sebuah Investasi Berjangka Yang Dikelola Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil antara si pemilik dana (*shohibul mal*) dengan si pengelola Sesuai Dengan Kesepakatan Yang Ada Di Dalam Akad. Simpanan Berjangka Sendiri Merupakan Sebuah Kontrak Perjanjian Penyimpanan Dana Dari Anggota Kepada Lembaga Keuangan Dalam Jangka Waktu Tertentu Yang Dimana Anggota Tidak Bisa Mencairkan Atau Mengambil Uangnya Sebelum Jatuh Tempo. (Hidayati, 2020) Dalam Simpanan Berjangka Yang Dikelola Oleh BMT Memberikan Bagi Hasil Yang Cukup Tinggi Setiap Bulanya, Namun Tidak Hal ini Juga Tidak Terlepas Dari Berbagai Permasalahan Yang Ada Dalam BMT Yaitu Masih Adanya Masyarakat Yang Kurang Mengetahui Tentang Mekanisme Dan Sistem

Bagi Hasil Serta Keuntungan Dengan Menggunakan Akad Mudarabah (Ekawardhani & Filianti, 2018)

Dalam lembaga keuangan syariah lebih menerapkan instrumen bagi hasil yang dimana prinsip ini mencerminkan prinsip pembagian risiko Islam serta keadilan dalam transaksi keuangan dan bagi hasil juga biasanya dikenal dengan profit *sharing* (Yunimar & Prawira, 2021). Dengan mengutamakan sistem keadilan dibandingkan dengan instrumen bunga bagi hasil sendiri merupakan dasar dari operasional perbankan syariah dan begitu sebaliknya sistem bunga merupakan dasar operasional perbankan konvensional. Dalam bagi hasil kita dapat melihat kemungkinan untung dan risiko yang dapat terjadi dikemudian hari sedangkan sistem bunga sendiri hanya melihat dari kepastian untung pada penggunaan uangnya (Sa Et Al., 2023).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk mendapatkan pemahaman tentang fenomena yang dialami subjek penelitian secara deskriptif melalui kata-kata dan bahasa. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif dengan melibatkan interaksi langsung antara peneliti dan informan (manajer dan *teller*), sehingga dapat mengungkap secara komprehensif (detail) tentang strategi optimalisasi *share market* pada produk simpanan berjangka di KSPPS BMT Fastabiq . Ruang lingkup penelitian adalah strategi optimalisasi *share market* pada produk simpanan berjangka di KSPPS BMT Fastabiq. Penelitian menguraikan strategi-strategi KSPPS BMT Fastabiq untuk mencapai tujuan *share market* yang diinginkan. Penelitian menggunakan data primer dan sekunder, data primer diperoleh dari informan kunci seperti manajer BMT yang bertanggung jawab atas operasional KSPPS BMT Fastabiq , serta informan tambahan seperti *teller* yang terlibat langsung dalam operasional produk dan transaksi di KSPPS BMT Fastabiq . Data sekunder adalah data pendukung yang diperoleh dari jurnal, artikel, buku, serta dokumen dan laporan terkait strategi optimalisasi *share market* di KSPPS BMT Fastabiq .

Proses pengumpulan data dalam penelitian ini meliputi permintaan izin penelitian, membuat janji wawancara dengan informan yang akan diwawancarai, dan mencatat hal yang penting dari wawancara tersebut serta mendokumentasikan hasil wawancara baik rekaman, maupun dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis data yang dilaksanakan secara interaktif dan berkelanjutan hingga data dari hasil wawancara yang kita butuh kan dianggap mencukupi. Langkah-langkah dalam analisis data sendiri mencakup reduksi data dimana berguna untuk merangkum informasi penting, penyajian data untuk memudahkan pemahaman akan hasil yang nanti ingin kita temukan dan kemungkinan untuk penarikan kesimpulan dan yang terakhir yaitu penarikan kesimpulan untuk menjawab masalah yang diteliti oleh peneliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

KSPPS BMT Fastabiq

KSPPS BMT Fastabiq beralamat di jl. raya sumanding KM No.7, 7 Krajan, Cepogo, Kec. Kembang. pemilihan lokasi pendirian KSPPS BMT Fastabiq . Dalam KSPPS BMT Fastabiq terdapat beberapa produk yang di tawarkan meliputi :

- Sirela. Merupakan sebuah tabungan biasa yang ditawarkan dan dapat diambil sewaktu-waktu dan minimal penyetoran yaitu rp 5.000
- Deposito. Merupakan sebuah simpanan yang memiliki jangka waktu yang bervariasi mulai dari 3, 6 sampai 12 bulan yang dimana minimum penyetoran yaitu rp 1.000.000
- Sifitri. Merupakan tabungan yang dimana tabungan tersebut bisa diambil ketika hari raya dan minimum penyetoran awal yaitu sebesar rp 5.000
- Siraya. Merupakan sebuah simpanan yang dapat diambil ketika mendekati hari raya dan penyetoran perbulannya dipatok rp 100.000
- Simpanan pelajar. Merupakan sebuah simpanan yang dimana simpanan tersebut untuk kebutuhan sekolah dan pengambilan dana simpanan pelajar sendiri ketika akhir atau awal semester

Beberapa pembiayaan yang terdapat pada KSPPS BMT Fastabiq menggunakan akad murabahah, rahn, hawalah, ijarah. Pembiayaan yang ditawarkan oleh KSPPS BMT Fastabiq di minati oleh masyarakat desa cepogo diantaranya pembiayaan murabahah karena pembiayaan tersebut bersifat konsumtif atau pembelian barang yang sebagian besar yang dibutuhkan oleh masyarakat.

Simpanan Berjangka

KSPPS BMT Fastabiq terdapat sebuah produk simpanan yang mereka layani yaitu simpanan berjangka. Simpanan berjangka sendiri sebuah simpanan yang memiliki jangka waktu tertentu yang telah ditentukan di awal. Waktu dalam simpanan berjangka biasanya sekitar tiga bulan, enam bulan dan dua belas bulan serta dalam simpanan berjangka kita akan mendapatkan bagi hasil dari simpanan berjangka yang kita taruh dalam BMT atau bisa disebut dengan nisbah bagi hasil karena dalam simpanan berjangka sendiri di KSPPS BMT Fastabiq menggunakan akad mudarabah. Dimana dalam akad tersebut pemilik dana atau orang yang memiliki simpanan berjangka dan pengelola atau BMT melakukan bagi hasil antara kedua belah pihak.

Minimum penyetoran dalam produk simpanan berjangka sendiri di KSPPS BMT Fastabiq yaitu sebesar Rp 1.000.000 dan pengambilan sesuai jangka waktu yang disepakati yaitu tiga, enam dan dua belas bulan. Bagi hasil yang diterapkan dalam KSPPS BMT Fastabiq sendiri tidak menentu atau kondisional faktor tersebut mulai berlaku sejak adanya Corona dan berlaku sampai sekarang. Apabila pendapatan dari KSPPS BMT Fastabiq naik maka nisbah bagi hasilnya akan naik juga dan begitu sebaliknya. Mekanisme nisbah bagi hasil per bulan Maret, April dan Mei, 2024 dengan minimum penyetoran

- Rp 1.000.000 Jangka Waktu 3 Bulan = Nisbah Bagi Hasilnya 20:80 eq 0,250
- Rp 1.000.000 Jangka Waktu 6 Bulan = Nisbah Bagi Hasilnya 30:70 eq 0,630
- Rp 1.000.000 Jangka Waktu 12 Bulan = Nisbah Bagi Hasilnya 40:60 eq 0,720

Hasil dari wawancara yang dilakukan dengan *teller* dan manajer di KSPPS BMT Fastabiq mendapatkan data terkait jumlah anggota dan jumlah saldo akhir simpanan berjangka sampai tahun 2024, berikut data dan jumlah saldonya.

Tabel 1. Data Anggota Dan Saldo Pada Produk Simpanan Berjangka Sampai 2024

Tahun 2021			
No	Bulan	Jumlah Anggota	Saldo
1	Desember	2	Rp 15.000.000
Tahun 2022			
No	Bulan	Jumlah Anggota	Saldo
1	Febuari	3	Rp 150.000.000
2	Mei	1	Rp 14.000.000
3	Juni	1	Rp 5.000.000
4	Juli	1	Rp 10.000.000
5	Agustus	5	Rp 65.000.000
6	September	1	Rp 10.000.000
7	Oktober	1	Rp 30.000.000
8	November	3	Rp 31.000.000
9	Desember	1	Rp 50.000.000
Tahun 2023			
No	Bulan	Jumlah Anggota	Saldo
1	Januari	2	Rp 70.000.000
2	Februari	1	RP 158.000.000
3	Maret	1	Rp 20.000.000
4	April	2	Rp 36.000.000
5	Mei	1	Rp 22.000.000
6	Juni	1	Rp 7.000.000
7	Juli	3	Rp 76.000.000
8	Agustus	2	Rp 50.000.000
9	September	4	Rp 70.000.000
10	Oktober	3	Rp 69.000.000
11	November	3	Rp 60.000.000
12	Desember	4	Rp70.000.000

Tahun 2024 Sampai Bulan Mei			
No	Bulan	Jumlah Anggota	Saldo
1	Januari	2	Rp 30.000.000
2	Februari	6	Rp200.000.000
3	Maret	4	Rp 65.000.000
4	April	4	Rp 81.000.000
5	Mei	1	Rp 10.000.000

Sumber: Dokumentasi KSPPS KSPPS BMT Fastabiq

Tabel 2. Data Jumlah Anggota yang Masih Aktif Pada Produk Simpanan Berjangka Sampai Tahun 2024

Jangka Waktu	Total Anggota
3 Bulan	1 Orang
6 Bulan	11 Orang
12 Bulan	6 Orang

Sumber: Dokumentasi KSPPS KSPPS BMT Fastabiq

Strategi Optimalisasi Pengembangan Produk Simpanan Berjangka

Dalam penerapan strategi pengembangan produk simpanan berjangka BMT Fastabiq menerapkan beberapa cara agar produk mereka bisa menguasai *market share* BMT Fastabiq menguasai atau mendominasi pangsa pasar (*Share Market*) konsumen melalui transaksi di BMT guna mendukung keberlangsungan BMT tersebut. Salah satu upaya dari KSPPS BMT Fastabiq dalam meningkatkan *Share Market* adalah dengan strategi promosi guna menyampaikan produk secara lebih luas kepada masyarakat, meningkatkan layanan yang kompetitif dari kompetitor lainnya. Model pengembangan produk simpanan berjangka tersebut semakin diminati oleh masyarakat baik anggota maupun calon anggota. Beberapa strategi yang dilakukan adalah sebagaimana berikut :

a) Strategi Promosi Produk Simpanan Berjangka

KSPPS BMT Fastabiq memiliki beberapa strategi promosi yang dapat dijadikan sebuah ajang untuk memperkenalkan lembaga mereka hingga produk yang terdapat didalamnya. berikut strategi pemasaran yang dilakukan Oleh KSPPS BMT Fastabiq:

1. Menggunakan sistem *word of mouth* cara ini efektif dan digunakan oleh KSPPS BMT Fastabiq dengan cara memberikan pengetahuan mengenai produk simpanan berjangka dari perkataan orang ke orang lain atau orang ke orang baik secara langsung dari bagian *marketing*-nya ataupun dari bagian anggotanya yang menceritakan atau memberikan rekomendasi ke orang lain agar calon anggota mengetahui tentang simpanan berjangka.
2. Sistem jemput bola merupakan sebuah strategi dimana para pegawai bagian *marketing* mendatangi calon anggota dan anggota secara langsung baik mengambil simpanan maupun melakukan promosi kepada calon anggota dan

anggota untuk bergabung menjadi bagian dari KSPPS BMT Fastabiq dan membuka tabungan simpanan berjangka

3. Media sosial media sosial juga sangat penting untuk menunjang promosi di KSPPS BMT Fastabiq. Di era sekarang masyarakat lebih sering menggunakan media sosial dalam kehidupan sehari-harinya. KSPPS BMT Fastabiq berupaya juga untuk menjadikan lembaga keuangannya semakin dikenal banyak orang dengan cara membuat media sosial yang berisi mengenai pengenalan setiap produk yang ditawarkan seperti simpanan berjangka dan tidak hanya itu saja tetapi dalam media sosial yang dimiliki oleh KSPPS BMT Fastabiq memberikan informasi kepada masyarakat dalam bertransaksi di lembaga keuangan syariah.

Pada metode di atas merupakan sebuah usaha dari KSPPS BMT Fastabiq untuk menambah pengetahuan masyarakat umum mengenai lembaga keuangan syariah serta mengenal produk simpanan berjangka. KSPPS BMT Fastabiq sendiri tidak hanya fokus untuk memperbanyak anggota tetapi mereka juga mengajak masyarakat umum untuk bertransaksi di lembaga keuangan yang sesuai dengan syariat Islam. Semakin banyak orang yang mengenal KSPPS BMT Fastabiq semakin besar pula efek yang ditimbulkan untuk memperbesar *Share Market* dari KSPPS BMT Fastabiq tersebut.

b) Strategi Pemahaman Keunggulan Produk

KSPPS BMT Fastabiq memberikan pemahaman mengenai keunggulan produk simpanan berjangka ada beberapa keunggulan yang ditawarkan oleh KSPPS BMT Fastabiq Sebagai Berikut ;

- Apabila pendapatan naik maka nisbah bagi hasil yang diberikan kepada pemilik modal bisa naik
- Nisbah bagi hasil langsung keluar dan dapat langsung diambil sesuai waktu yang ditentukan
- Akan mendapat sertifikat pemilik Simpanan Berjangka (Wakat Deposito) Apabila lebih dari Rp 30.000.000

KSPPS BMT Fastabiq memberikan pemahaman keunggulan yang ditawarkan dengan memberikan dampak yang positif terhadap lembaga keuangan hingga produk simpanan berjangka yang ditawarkan lebih menarik dan dirasakan memiliki keunggulan. Masyarakat akan terbiasa bertransaksi akan merasa nyaman di lembaga keuangan syariah karena pengetahuan dan pengalamannya meningkat.

c) Strategi Pelayanan

Dalam strategi pelayanan KSPPS BMT Fastabiq sendiri memiliki beberapa strategi untuk melayani anggota atau anggota yaitu dengan cara sebagai berikut :

- Keramahan dari pegawai KSPPS BMT Fastabiq berlokasi di wilayah pedesaan dengan hal ini masyarakat pedesaan sebagian besar lebih sering ramah atau saling menghormati sesama orang lainnya. Dengan hal ini pelayanan dalam KSPPS BMT Fastabiq mengutamakan pelayanan yang optimal kepada

anggotanya atau anggotanya. memberikan pelayanan dengan sepenuh hati, tutur kata yang baik hingga memberikan informasi yang akurat dengan harapan anggota lebih merasa tertarik dan nyaman dengan pelayanan yang diberikan oleh para pegawai dalam KSPPS BMT Fastabiq Cabang Cepogo. dengan metode pelayanan yang sepenuh hati akan menyebabkan para anggota betah hingga menyebabkan anggota lainnya juga ikut melakukan transaksi di KSPPS BMT Fastabiq dengan hal ini keramahan dari pegawai termasuk dalam strategi yang cukup efektif.

- Ruang yang nyaman diberikan pegawai kepada anggota tetapi ada faktor tidak langsung yang mempengaruhi kenyamanan anggota misalnya kenyamanan ruangan juga menjadi faktor penting dalam kenyamanan anggota. KSPPS BMT Fastabiq memberikan ruangan yang nyaman dengan memberikan beberapa fasilitas yang terdapat didalamnya meliputi kursi tunggu yang nyaman, ruangan dengan suhu sejuk, Tata kelola ruangan baik dan ergonomis, Kebersihan ruangan terjaga.

Kendala dalam strategi pengembangan produk Simpanan Berjangka BMT Fastabiq

Pertama, pembagian nisbah bagi hasil yang terkadang berubah-ubah yang mengakibatkan para anggota yang memiliki simpanan berjangka di KSPPS BMT Fastabiq kaget. Pada Saat Pandemi Covid-19 Apabila Pendapatan Dari KSPPS BMT Fastabiq mengecil maka nisbah bagi hasil bulan tersebut juga ikut kecil. Hal tersebut mengakibatkan anggota kurang tertarik terhadap produk simpanan berjangka yang ditawarkan KSPPS BMT Fastabiq dan lebih memilih menggunakan produk simpanan biasa atau tabungan anggota yang bisa diambil sewaktu-waktu apabila mereka butuh kan

Kedua, Kendala yang dihadapi oleh KSPPS BMT Fastabiq kurangnya pemahaman masyarakat terhadap produk simpanan berjangka yang ditawarkan oleh KSPPS BMT Fastabiq Yang Mengakibatkan Masyarakat Belum bersedia Membuka Simpanan Berjangka Di KSPPS BMT Fastabiq. faktor kurangnya pemahaman penjelasan mengenai produk simpanan berjangka sendiri terjadi karena beberapa faktor diantaranya kurangnya *marketing* di dalam KSPPS BMT Fastabiq. Bagian *marketing* hanya berisi 1 orang saja yang mengakibatkan kurangnya pemahaman masyarakat produk simpanan berjangka tersebut.

Dari beberapa faktor kendala yang dihadapi oleh KSPPS BMT Fastabiq meliputi sistem bagi hasil atau nisbah yang tidak menentu setiap bulannya dan mengakibatkan masyarakat sedikit kaget akan hal tersebut maka pihak KSPPS BMT Fastabiq harus memberikan pemahaman nisbah bagi hasil tersebut secara transparan kepada anggota setiap bulannya. Perencanaan jangka panjang perlu adanya promosi supaya Produk Simpanan Berjangka semakin dapat bersaing dengan produk lainnya dan menambah *marketing* untuk memperkenalkan produk tersebut ke masyarakat luas. Apabila *marketing* dapat terus gencar memperkenalkan produk simpanan berjangka maka produk tersebut akan masih terus relevan untuk selalu ada dan

digunakan anggota dan dapat terus berkembang mengikuti perkembangan zaman yang terus maju. dengan semakin terkenalnya produk simpanan berjangka yang ditawarkan *marketing* KSPPS BMT Fastabiq akan terus ada dan menjadikan poin plus terhadap lembaga keuangan tersebut.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa KSPPS BMT Fastabiq memiliki beberapa produk yang ditawarkan diantaranya simpanan berjangka. simpanan berjangka KSPPS BMT Fastabiq adalah Investasi dengan jangka waktu tiga, Enam Dan Dua belas bulan. Di dalam Simpanan Berjangka Menggunakan Akad Murabahah dan minimum setoran dalam simpanan berjangka di KSPPS BMT Fastabiq Rp 1.000.000.00 dengan pemberian nisbah bagi hasil tidak menentu dari bulan per bulan sesuai dengan pendapatan yang diterima dimana sistem nisbah ini sudah dilakukan pada saat Covid 19 Sampai Sekarang. Upaya yang dilakukan KSPPS BMT Fastabiq untuk meningkatkan *share market* pada produk simpanan berjangka dengan beberapa strategi diantaranya strategi promosi, strategi tentang keunggulan produk dan terakhir tentang strategi pelayanan pegawai. selain strategi yang dilakukan oleh KSPPS BMT Fastabiq Untuk Meningkatkan *Share Market* Ada Beberapa Kendala Yang Dihadapi Diantaranya adalah banyaknya anggota yang kurang faham akan nisbah bagi hasil yang diberikan oleh KSPPS BMT Fastabiq Karena berubah-ubah setiap bulannya. Kedua kurangnya SDM bagian marketing produk yang bisa membantu memasarkan atau mempromosikan produk simpanan berjangka secara maksimal agar dapat dikenal oleh masyarakat luas yang di miliki oleh KSPPS BMT Fastabiq dan bisa bersaing dengan lembaga keuangan lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Rifqi Hidayat dan, & Aidha. (2020). Analisis Market Share Perbankan Syariah di Indonesia. *At-Taqaddum*, no.02(vol.12), 183–200.
- Azizah, D. W. A., Ali, A. N. Y., Uyun, Q. U., & Lia, L. F. (2023). Peran BMT Assyafiiyah dalam Pemberdayaan Perekonomian dan Kesejahteraan Desa (Studi Kasus Desa Kota Raman). *Mabsya: Jurnal Manajemen Bisnis Syariah*, 5(1), 101–114. <https://doi.org/10.24090/mabsya.v5i1.7284>
- Dahal, M., & Fiala, N. (2020). What do we know about the impact of microfinance? The problems of statistical power and precision. *World Development*, 128. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2019.104773>
- Edeling, A., & Himme, A. (2018). When does market share matter? New empirical generalizations from a meta-analysis of the market share-performance relationship. *Journal of Marketing*, 82(3), 1–24. <https://doi.org/10.1509/jm.16.0250>
- Ekawardhani, D. A. K., & Filianti, D. (2018). Simpanan Berjangka Pada KSPPS BMT

- Amanah Ummah Menurut Fatwa DSN-MUI No. 02 dan 115. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 6(1), 59. <https://doi.org/10.20473/vol6iss20191pp59-69>
- Ferdousi, F. (2015). Impact of microfinance on sustainable entrepreneurship development. *Development Studies Research*, 2(1), 51–63. <https://doi.org/10.1080/21665095.2015.1058718>
- Fitria, E. N., & Qulub, A. S. (2020). Peran Bmt Dalam Pemberdayaan Ekonomi (Studi Kasus Pada Pembiayaan Bmt Padi Bersinar Utama Surabaya). *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 6(11), 2303. <https://doi.org/10.20473/vol6iss201911pp2303-2330>
- Hazmi, F., & Nafisah, Z. (2021). Evaluasi Dampak Penyaluran Pembiayaan Mikro Syariah Pada Kesetaraan, Keadilan Gender Dan Inklusi Sosial. *Jurnal Tabarru' : Islamic Banking and Finance Volume*, 4(1), 99–112.
- Hazmi, F., Sofwan, A., & Hidayat, S. (2023). Strategi Penyelesaian Non Performing Financing Pada KSPPS BMT di Kabupaten Jepara. *Al-Intaj : Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 21(21).
- Hermes, N., & Lensink, R. (2011). Microfinance: Its Impact, Outreach, and Sustainability. *World Development*, 39(6), 875–881. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.10.021>
- Hidayati, K. M. J. H. P. N. N. (2020). MEKANISME BAGI HASIL SIMPANAN BERJANGKA SYARIAH (SI JAKA) DI BMT NURUL UMMAH NGASEM JAWA TIMUR. *Urnal Qawanin*, 4(1), 40–70. <https://jurnalfasya.iainkediri.ac.id/index.php/qawanin/article/view/51/45>
- Kashif, M., Durrani, K., Malik, M. I., Scholar, P. D., & Ahmad, S. (2011). Role of Micro Finance in Reducing Poverty: A Look at Social and Economic Factors. *International Journal of Business and Social Science*, 2(21), 138–144.
- Krisna Sudjana, R. (2020). Peran Baitul Mal Wat Tamwil dalam Mewujudkan Ekonomi Syariah yang Kompetitif. *Economic : Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(02), 185–194. <https://doi.org/10.59943/economic.v12i01.64>
- Ludiman, I., & Mutmainah, K. (2020). Analisis Determinan Market Share Perbankan Syariah di Indonesia (Studi Empiris pada Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah yang Terdaftar di OJK Periode Maret 2017 sampai September 2019). *Journal of Economic, Management, Accounting and Technology*, 3(2), 169–181. <https://doi.org/10.32500/jematech.v3i2.1336>
- Melina, D., Gurendrawati, E., & Armeliza, D. (2020). Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Market Share Perbankan Syariah Di Indonesia. *Jurnal Akuntansi, Perpajakan Dan Auditing*, 1(2), 710–724.

- Melina, F. (2020). Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt). *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 3(2), 269–280. [https://doi.org/10.25299/jtb.2020.vol3\(2\).5878](https://doi.org/10.25299/jtb.2020.vol3(2).5878)
- Mubarrok, U. S., Saputra, B. M., & Izzulhaq, M. A. (2022). Strategi Optimalisasi Peran BMT dalam Membangun Perekonomian Jawa Timur. *Musyarakah: Journal of Sharia Economic (MJSE)*, 2(1), 43–53. <https://doi.org/10.24269/mjse.v2i1.5142>
- Naheri, Rabiatul Adawiyah, & Rahman Ambo Masse. (2024). Strategi Pengembangan Baitul Mal Wattamwil Sebagai Sumber Pembiayaan Alternatif Bagi Usaha Mikro, Kecil Danmenengah. *Journal of Management and Innovation Entrepreneurship (JMIE)*, 1(2), 238–247. <https://doi.org/10.59407/jmie.v1i2.376>
- Norma, Md. Saad, Jarita, D. (2010). Determinants of Economic Performance of Micro-Credit Clients and Prospect of Islamic Microfinance in Malaysia. *ISRA International Journal Of Islamic Finance*, 2(1), 113–130.
- Othman, M. B. (2015). Role of Women in Achieving Shared Prosperity: An Impact Study of Islamic Microfinance in Malaysia. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 211, 1043–1048. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.11.139>
- Rokhman, W. (2013). The Effect of Islamic Microfinance on Poverty Alleviation: Study in Indonesia. *Economic Review: Journal of Economics and Business*, 11(2), 21–30.
- Sa, U. Y., Ningrum, N. P., Kudus, U. M., Ganesha, J., Kudus, P., & Email, I. (2023). *FAKTOR -FAKTOR YANG B ERPENGARUH T ERHADAP M INAT*. 4(2), 116–127.
- Saputra, I., & Saoqillah, A. (2017). Koperasi Sebagai Soko Guru Penggerak Ekonomi Pancasila. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, 2(2), 139–146. <https://doi.org/10.36226/jrmb.v2i2.44>
- Strøm, R. Ø., D'Espallier, B., & Mersland, R. (2014). Female leadership, performance, and governance in microfinance institutions. *Journal of Banking and Finance*, 42(1), 60–75. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2014.01.014>
- Yunimar, & Prawira, A. (2021). Analisis Bagi Hasil Produk Deposito Berjangka Pada Koperasi Konsumen Pegawai Negeri Syariah Balikpapan Padang Panjang. ... : *Jurnal Lembaga Keuangan Dan ...*, 6(1). <https://ejournal.uinib.ac.id/febi/index.php/almasraf/article/view/441%0A> <https://ejournal.uinib.ac.id/febi/index.php/almasraf/article/download/441/336>