Jurnal Ekonomi dan Keungan Islam

Volume 07Nomor 02 Tahun 2025
E-ISSN : 2715-9000
https://ejournal.uas.ac.id/index.php/Al-tsaman

Strategi Penghimpunan Dana Melalui Produk Simpanan Syariah Di BMT UGT Nusantara Yosowilangun

Rusmini[1)] , Dewi Mayang Sari[2)] , Zami Salsabela[3)], Achmad Munawir[4)], Dwi Nur An Naafi'u[5)]

[1) 2) 3) 4)5)] Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Al-Falah As-Sunniyah Kencong
creativerusmini@gmail.com,2244290229.inaifas.ac.id, 2244290228@inaifas.ac.id, 2244290204@inaifas.ac.id, 2244290248@inaifas.ac.id
https://doi.org/10.62097/al-tsaman.v4i01.2564

Received: 20-11-2025 Revised: 25-11-2025 Accepted: 31-11-2025

Info Artikel

KEYWORDS:
Fund-Raising Strategy, Sharia Savings Products, BMT UGT Nusantara Yosowilangun

Abstract

This study aims to analyze the fund-raising strategies implemented through Sharia-based savings products by BMT UGT Nusantara Yosowilangun. The research focuses on various types of Islamic savings products, such as savings and general deposits using Sharia contracts, as well as the strategies adopted by the BMT to mobilize community funds and assess their effectiveness in increasing both the number of members and the total amount of deposits. The study employs a qualitative descriptive approach, with data collected through interviews, field observations, and documentation.
The findings reveal that BMT has implemented several fund-raising strategies, including promotional activities, a door-to-door service system, transaction digitalization, the application of mudharabah and wadiah contracts, and strengthening synergy within the Islamic financial ecosystem. These strategies have proven to be quite effective in increasing membership and savings volume. However, several challenges remain, such as low levels of Islamic financial literacy among the community and competition from conventional financial institutions. Based on these findings, the study recommends enhancing Sharia financial education, developing more innovative and adaptive savings products, and improving digital service quality to achieve more optimal fund mobilization.

KATA KUNCI:
Strategi Penghimpunan Dana, Produk Simpanan Syariah, BMT UGT Nusantara Yosowilangun

Abstrak.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi penghimpunan dana melalui produk simpanan berbasis syariah yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Yosowilangun. Fokus kajian diarahkan pada berbagai jenis produk simpanan syariah, seperti tabungan dan simpanan umum dengan penggunaan akad syariah, serta pada strategi yang digunakan BMT dalam menghimpun dana masyarakat dan menilai efektivitasnya terhadap peningkatan jumlah anggota maupun total dana simpanan. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif, dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi lapangan, dan dokumentasi.Hasil penelitian menunjukkan bahwa BMT telah menerapkan sejumlah strategi penghimpunan dana, antara lain kegiatan promosi, sistem jemput bola, penerapan digitalisasi transaksi, penggunaan akad *mudharabah* dan *wadiah*, serta penguatan sinergi dalam ekosistem keuangan syariah. Strategi tersebut dinilai cukup efektif karena mampu meningkatkan jumlah anggota dan volume simpanan. Namun demikian, masih terdapat beberapa kendala seperti rendahnya literasi keuangan syariah di kalangan masyarakat serta adanya persaingan dari lembaga keuangan konvensional. Berdasarkan temuan tersebut, penelitian ini merekomendasikan penguatan edukasi syariah, pengembangan produk yang lebih inovatif dan adaptif, serta peningkatan kualitas layanan digital guna mendukung penghimpunan dana yang lebih optimal.

INTRODUCTION

Perkembangan ekonomi syariah di Indonesia terus menunjukkan peningkatan yang signifikan seiring dengan bertambahnya kesadaran masyarakat untuk menggunakan layanan keuangan yang berlandaskan prinsip syariah. Kondisi ini tercermin dari semakin banyaknya lembaga keuangan syariah yang beroperasi, termasuk lembaga keuangan mikro seperti Baitul Mal Wat Tmwil (BMT) yang kini menjangkau berbagai lapisan masyarakat hingga ke daerah pedesaan. BMT berperan penting dalam menghimpun serta menyalurkan dana masyarakat melalui produk-produk simpanan dan pembiayaan berbasis syariah (Adawiyah & Masse, 2024). Namun, tantangan masih dihadapi, terutama dalam hal meningkatkan minat anggota baru dan mempertahankan loyalitas nasabah lama di tengah persaingan antar lembaga keuangan yang semakin ketat.

Berbagai penelitian terdahulu menegaskan bahwa strategi penghimpunan dana merupakan faktor kunci bagi keberhasilan lembaga keuangan mikro syariah. Penelitian seperti yang dilakukan oleh Widarjono menunjukkan bahwa keberhasilan penghimpunan dana sangat dipengaruhi oleh keberagaman produk simpanan, kualitas pelayanan, dan pendekatan pemasaran yang berlandaskan nilai-nilai syariah (Kurniawan, 2022). Kepercayaan anggota serta reputasi lembaga juga terbukti berperan penting dalam menarik partisipasi masyarakat. Meski demikian, hasil penelitian terdahulu belum menunjukkan kesepakatan mengenai strategi penghimpunan dana yang paling efektif untuk diterapkan, terutama pada BMT yang beroperasi di daerah dengan karakter sosial dan ekonomi yang berbeda-beda.

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji strategi penghimpunan dana yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Yosowilangun serta menganalisis tingkat efektivitasnya dalam meningkatkan jumlah anggota dan volume dana simpanan. Nilai kebaruan dari penelitian ini terletak pada fokusnya terhadap strategi penghimpunan dana di lembaga keuangan mikro syariah yang beroperasi di wilayah pedesaan dengan karakteristik masyarakat yang khas, sebuah konteks yang masih jarang menjadi objek penelitian sebelumnya. Dengan demikian, penelitian ini juga berupaya mengisi kesenjangan dari studi-studi sebelumnya yang lebih banyak meneliti BMT di wilayah perkotaan berskala besar, sekaligus memberikan sudut pandang baru mengenai bagaimana strategi penghimpunan dana di tingkat mikro dapat memperkuat kemandirian dan keberlanjutan lembaga keuangan syariah.

Penelitian ini didasarkan pada asumsi bahwa strategi penghimpunan dana yang tepat, terencana, dan berlandaskan prinsip syariah akan berpengaruh positif terhadap peningkatan jumlah anggota dan dana simpanan di BMT. Keberhasilan penghimpunan dana tidak hanya bergantung pada inovasi produk semata, melainkan juga pada kemampuan BMT dalam membangun kedekatan sosial, memperkuat kepercayaan, serta menumbuhkan hubungan emosional dengan anggotanya

(Anggraeni, 2024). Dengan demikian, semakin baik strategi yang dijalankan oleh BMT UGT Nusantara Yosowilangun, semakin besar pula peluang lembaga tersebut untuk tumbuh secara berkelanjutan dan berkontribusi pada penguatan ekonomi syariah di tingkat masyarakat bawah.

RESEARCH METHODS

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif-deskriptif yang bertujuan untuk memahami secara mendalam strategi penghimpunan dana melalui produk simpanan syariah yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Yosowilangun (Fattah, 2024). Pendekatan ini dipilih karena dinilai mampu memberikan gambaran menyeluruh mengenai bentuk strategi, proses pelaksanaan, serta tingkat efektivitasnya dari sudut pandang pengelola dan anggota BMT.

1. Teknik Pengumpulan Data

   Pengumpulan data dilakukan melalui tiga metode utama, yaitu (Santoso et al., 2022):

   - ✓ Wawancara Mendalam

     Dilakukan terhadap pengurus atau pihak manajemen BMT UGT Nusantara Yosowilangun, serta beberapa anggota yang dianggap representatif sebagai informan. Wawancara ini bertujuan untuk memperoleh informasi secara langsung mengenai strategi penghimpunan dana, jenis produk simpanan yang ditawarkan, serta pengalaman anggota dalam menggunakan layanan BMT.
   - ✓ Observasi Lapangan

     Peneliti melakukan pengamatan langsung terhadap aktivitas penghimpunan dana dan kegiatan promosi produk simpanan syariah. Observasi ini bertujuan untuk memahami bagaimana strategi tersebut diterapkan di lapangan, termasuk interaksi antara pengelola BMT dan para anggota dalam kegiatan operasionalnya.
   - ✓ Dokumentasi

     Metode ini digunakan untuk memperoleh data sekunder melalui dokumen-dokumen internal BMT, seperti laporan keanggotaan, data perkembangan dana simpanan, dan deskripsi produk simpanan syariah. Selain itu, peneliti juga memanfaatkan sumber tertulis lain, seperti laporan lembaga, publikasi internal, serta literatur akademik terkini yang relevan dengan penelitian.
2. Teknik Analisis Data

   Proses analisis data dilakukan melalui tiga tahap, yaitu:

   - ✓ Reduksi data, yakni menyeleksi dan menyederhanakan data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi agar fokus pada informasi yang relevan.
   - ✓ Penyajian data, yaitu menyusun dan mengorganisir data yang telah direduksi ke dalam bentuk narasi atau deskripsi sistematis untuk memudahkan pemahaman.
   - ✓ Penarikan kesimpulan, yaitu menginterpretasikan hasil temuan guna menjawab fokus penelitian mengenai strategi penghimpunan dana dan efektivitas penerapannya di BMT.
3. Uji Keabsahan Data

   Untuk menjaga validitas hasil penelitian, dilakukan triangulasi sumber dengan cara membandingkan informasi dari berbagai narasumber dan teknik pengumpulan data. Selain itu, digunakan pula metode member check, yaitu konfirmasi hasil temuan kepada informan agar data yang diperoleh sesuai dengan kondisi sebenarnya (Susanto & Jailani, 2023).
4. Unit Analisis dan Periode Penelitian

Unit analisis dalam penelitian ini adalah produk simpanan syariah yang ditawarkan oleh BMT UGT Nusantara Yosowilangun serta strategi penghimpunan dana yang digunakan lembaga tersebut. Penelitian difokuskan pada kondisi terkini hingga tahun 2022, yang dijadikan sebagai acuan untuk menilai efektivitas strategi penghimpunan dana dan kesesuaiannya dengan perkembangan lembaga secara keseluruhan.

RESULTS AND DISCUSSION (Hasil Dan Pembahasan)

Hasil (Results)

Tabel 1 Reliability

NO	Aspek	Hasil/ temuan	Keterangan
1.	Jenis Produk Simpanan	- Tabungan Umum Syariah - Tabungan Idul Fitri - Tabungan Qurban - Tabungan Peduli Siswa - Tabungan Umrah (al hasanah) - Tabungan Haji (al haramain) - Simpanan Mudharabah Berjangka.	Produk simpanan beragam untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dari jangka pendek hingga panjang.
2.	Strategi Promosi & Edukas	Promosi dilakukan melalui brosur, media sosial. Edukasi tentang keunggulan simpanan syariah (bagi hasil, bebas riba) gencar dilakukan, dan bebas biaya admin untuk pembukaan rekening baru.	Strategi ini terbukti efektif meningkatkan minat masyarakat dan kepercayaan terhadap BMT UGT Nusantara.
3.	Strategi Pelayanan & Kepercayaan	Menjaga pelayanan prima, transparansi laporan, dan kecepatan transaksi. Kepercayaan meningkat karena dana dikelola sesuai prinsip syariah.	Berdasarkan wawancara: anggota merasa puas dan percaya pada pengelolaan lembaga.
4.	Strategi Jemput Bola (Direct Selling)	Petugas lapangan aktif mendatangi pasar, toko, dan rumah warga untuk menawarkan produk simpanan.	Strategi ini efektif di wilayah dengan literasi keuangan rendah.
5.	Kendala yang Dihadapi	- Literasi keuangan syariah masyarakat masih rendah - Persaingan lembaga keuangan konvensional dan fintech - SDM terbatas dalam pemasaran digital.	Berdasarkan hasil wawancara dengan staf pemasaran dan kepala cabang.
6.	Upaya Mengatasi Kendala	- Pelatihan SDM pemasaran - Kerja sama dengan komunitas dan sekolah - Sosialisasi ekonomi syariah di masyarakat - Pengembangan layanan digital.	Lembaga mengadakan pelatihan rutin & kegiatan sosialisasi ke masyarakat lokal.
7.	Temuan Utama	Keberhasilan penghimpunan dana tidak hanya ditentukan oleh produk, tetapi juga oleh pendekatan personal dan pelayanan berbasis nilai Islam.	Faktor *trust* dan kedekatan emosional dengan anggota menjadi pembeda utama BMT dari lembaga lain.

Source: Asesment data, 2020

BMT UGT Nusantara Capem Yosowilngun menawarkan berbagai jenis produk simpanan yang dirancang untuk menjangkau beragam lapisan masyarakat. Beberapa di antaranya meliputi:

Tabungan Umum Syariah: Tabungan ini merupakan jenis simpanan yang memberikan kemudahan bagi anggota untuk melakukan penyetoran maupun penarikan dana kapan saja tanpa batas waktu tertentu. Dengan ketentuan setoran awal sebesar Rp60.000 dan setoran berikutnya minimal Rp1.000, produk ini dirancang agar mudah diakses oleh semua kalangan, termasuk pelaku usaha kecil. Sistem pengelolaannya menerapkan prinsip bagi hasil (*mudharabah mutlaqah*), di mana pembagian keuntungan ditetapkan 30% untuk anggota dan 70% untuk BMT. Pola ini mencerminkan prinsip keadilan dan keterbukaan dalam pengelolaan keuangan syariah, sekaligus memberikan kesempatan bagi anggota untuk memperoleh hasil yang halal serta berpartisipasi dalam mendukung pertumbuhan ekonomi Islam.

Tabungan Idul Fitri: Tabungan ini, produk simpanan berjangka, dimaksudkan untuk membantu anggota mempersiapkan keuangan mereka menjelang Hari Raya Idul Fitri. Anggota dapat menabung secara teratur melalui tabungan ini, yang sangat murah dan mudah diikuti dengan setoran awal sebesar Rp60.000 dan setoran berikutnya sebesar Rp1.000. Tabungan Idul Fitri ini tidak hanya membantu orang menyiapkan uang untuk zakat, pakaian, dan makanan keluarga, tetapi juga mengajarkan mereka cara menabung. Dalam pengelolaannya, prinsip mudharabah mutlaqah digunakan, dengan nisbah keuntungan 40% untuk anggota dan 60% untuk BMT. Strategi ini dilaksanakan secara adil dan transparan, mengikuti nilai-nilai ekonomi syariah yang berfokus pada keberkahan dan kesejahteraan umum.

Tabungan Qurban: Tabungan ini adalah produk simpanan berjangka yang dirancang untuk membantu anggota menyiapkan dana khusus untuk melakukan ibadah aqiqah atau qurban secara lebih teratur dan terencana. Produk ini memungkinkan orang untuk menabung sesuai kemampuan mereka dan mengurangi beban keuangan menjelang ibadah dengan setoran awal sebesar Rp100.000 dan setoran tambahan sebesar minimal Rp25.000. Anggota tidak hanya dapat memenuhi kewajiban ibadah mereka dengan tabungan ini, tetapi mereka juga akan belajar cara mengelola uang dengan disiplin dan berdasarkan prinsip syariah. Sistem pengelolaannya menggunakan akad mudharabah mutlaqah, yang memberikan nisbah hasil sebesar 40% untuk anggota dan 60% untuk BMT. Pembagian hasil yang proporsional ini menunjukkan keadilan dan transparansi serta meningkatkan nilai-nilai spiritual dalam praktik ekonomi Islam.

Tabungan Peduli Siswa: Tabungan simpanan ini dimaksudkan untuk mendapatkan dana dari siswa melalui lembaga pendidikan atau yayasan. Tujuannya adalah mengajarkan siswa cara mengelola uang secara syariah dan menanamkan kebiasaan menabung sejak kecil. Setoran awal sebesar Rp100.000 dan setoran berikutnya minimal Rp50.000, sehingga tetap terjangkau bagi siswa dari berbagai jenjang pendidikan. Melalui program ini, BMT aktif mendukung pendidikan karakter ekonomi Islami dan memperluas jaringan keanggotaannya di sektor pendidikan. Akad mudharabah mutlaqah digunakan untuk mengelola dana, dengan nisbah hasil 40% untuk anggota (siswa) dan 60% untuk BMT. Selain mencerminkan prinsip keadilan dan transparansi dalam keuangan syariah, strategi ini menawarkan contoh praktis tentang pentingnya menabung, amanah, dan keberkahan dalam manajemen rezeki.

Tabungan Haji: Untuk anggota yang ingin mempersiapkan dana untuk melaksanakan ibadah haji ke Tanah Suci, baik untuk pendaftaran awal maupun pelunasan biaya haji, produk simpanan berjangka ini tersedia dengan setoran awal sebesar Rp500.000 dan setoran berikutnya sebesar Rp100.000. Ini memungkinkan calon jamaah mengatur keuangannya secara bertahap dan terencana sesuai kemampuan finansialnya. Tabungan ini juga mendorong anggota untuk menjadi lebih disiplin dalam menabung dan memperkuat keinginan untuk melakukan ibadah haji secara halal dan penuh keberkahan. Prinsip mudharabah mutlaqah (pembagian keuntungan) digunakan oleh BMT untuk mengelolanya. Anggota dan BMT membagi keuntungan sebesar 50%. Pembagian yang seimbang ini mencerminkan asas keadilan, kemitraan, dan transparansi dalam sistem keuangan syariah, sekaligus memperkuat komitmen BMT dalam membantu umat mewujudkan impian spiritual menuju Baitullah.

Tabungan Umrah: Tabungan ini adalah produk simpanan berjangka yang dimaksudkan untuk membantu anggota mempersiapkan dana untuk melakukan ibadah umrah ke Tanah Suci dengan terencana dan sesuai syariah. Produk ini memungkinkan calon jamaah menabung sesuai kemampuan mereka dan sesuai dengan rencana keberangkatan mereka dengan memasukkan setoran awal sebesar Rp1.000.000 dan setoran tambahan yang disesuaikan dengan rencana keberangkatan masing-masing anggota. Tabungan ini tidak hanya berfungsi sebagai alat keuangan, tetapi juga merupakan komitmen spiritual bagi umat Islam untuk dapat beribadah ke Baitullah dengan aman, halal, dan penuh keberkahan. Sistem mudharabah mutlaqah untuk pengelolaannya membagi keuntungan sebesar 40% untuk anggota dan 60% untuk BMT. Skema ini menunjukkan keseimbangan dan transparansi antara kedua pihak, serta mencerminkan semangat kemitraan dalam ekonomi syariah yang berorientasi pada kebermanfaatan dunia dan akhirat.

Simpanan Mudharabah Berjangka: Tabungan ini adalah jenis simpanan berjangka yang memungkinkan anggota untuk memilih jangka waktu mana dana akan disimpan dan ditarik sesuai kebutuhan mereka. Produk ini dimaksudkan untuk membantu anggota mengelola keuangannya dengan lebih terencana dan menghasilkan keuntungan melalui sistem hasil. Setoran awal minimal sebesar Rp500.000 dan jumlah maksimum yang tidak dibatasi, sehingga sangat fleksibel bagi anggota dengan keadaan keuangan yang berbeda. Pilihan jangka waktu penarikan juga beragam, mulai dari 1, 3, 6, 9, 12, 24, hingga 36 bulan, sehingga anggota dapat menyesuaikan sesuai dengan keadaan keuangan mereka. Dengan menggunakan prinsip mudharabah mutlaqah dalam pengelolaan dana, lembaga membagi keuntungan sebesar 75% untuk anggota dan 25% untuk BMT. Rasio ini menunjukkan kepedulian lembaga terhadap kesejahteraan anggota sekaligus menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan syariah sesuai dengan prinsip keadilan, transparansi, dan kemitraan.

Masing-masing produk memiliki fungsi dan karakteristik tersendiri yang disesuaikan dengan kebutuhan para anggota. Melalui strategi diversifikasi produk ini, BMT berupaya menarik minat dan menjaga loyalitas nasabah dengan menyediakan pilihan tabungan yang tidak hanya fleksibel, tetapi juga mengandung nilai sosial dan spiritual sesuai prinsip syariah.(Soetejo & Saputra, 2020)

BMT UGT Nusantara Capem Yosowilangun menjalin kemitraan dengan berbagai pihak, seperti lembaga pendidikan, masjid, kelompok usaha, serta koperasi lainnya. Melalui kerja sama ini, BMT dapat memperluas jaringan pemasaran produk simpanan dan memperkenalkan layanan keuangan syariah secara lebih luas. Kemitraan juga menjadi sarana memperkuat basis keanggotaan dan memperbesar volume dana pihak ketiga.

Salah satu keunggulan utama BMT UGT Nusantara Capem Yosowilangun adalah penerapan prinsip syariah yang ketat dalam setiap produk simpanan. Tidak ada unsur riba, gharar, dan maisir dalam akad yang digunakan. Transparansi dalam sistem bagi hasil dan laporan keuangan juga menjadi faktor penting yang meningkatkan kepercayaan anggota. Dengan demikian, BMT tidak hanya berorientasi pada profit, tetapi juga keberkahan dan keberlanjutan ekonomi umat.(Isfahani et al., 2023).

DISCUSSION (PEMBAHASAN)

BMT UGT Nusantara Capem Yosowilangun memiliki berbagai jenis produk simpanan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan anggota dari waktu pendek hingga panjang. Tabungan musiman seperti Idul Fitri dan Qurban berfungsi membantu masyarakat dalam perencanaan ibadah dan kebutuhan tahunan, sedangkan produk jangka panjang seperti tabungan haji, umrah, dan simpanan mudharabah berjangka menjadi alternatif investasi berbasis syariah.(Nabbila, 2023) Keberagaman produk ini memperlihatkan kemampuan lembaga untuk melayani berbagai segmen masyarakat, mulai dari pelajar hingga calon jamaah haji. Inovasi produk yang beragam juga menjadi strategi utama dalam memperkuat posisi BMT sebagai lembaga keuangan yang fleksibel namun berprinsip pada nilai-nilai Syariah.

Strategi promosi dan edukasi BMT UGT Nusantara Capem Yosowilangun bersifat kolaboratif dan berkelanjutan. Melalui media sosial, lembaga dapat menjangkau kalangan muda dan masyarakat luas dengan menampilkan konten informatif dan testimoni anggota. Kegiatan tatap muka, seperti sosialisasi dan pertemuan komunitas, membantu masyarakat yang belum familiar dengan sistem keuangan syariah. Edukasi yang ditekankan pada prinsip keadilan dan bebas riba mampu meningkatkan pemahaman serta kepercayaan masyarakat. Kebijakan bebas biaya pembukaan rekening turut menjadi daya tarik bagi calon anggota baru. Kombinasi promosi digital dan edukasi langsung terbukti efektif memperluas basis anggota dan meningkatkan kepercayaan publik terhadap lembaga.(Mufariha et al., 2025)

Berdasarkan hasil wawancara dengan anggota, sebagian besar responden merasa puas terhadap pelayanan lembaga. Transparansi dalam pengelolaan dana dan keterbukaan laporan keuangan menjadi faktor penting dalam membangun rasa aman. Sistem bagi hasil diterapkan dengan jelas, disertai penjelasan sederhana agar mudah dipahami anggota.(Nabbila, 2023) Penerapan prinsip amanah dan profesionalisme dalam pelayanan menjadi cerminan nilai-nilai Islam. Dengan pelayanan yang baik dan kepercayaan tinggi, hubungan antara anggota dan lembaga semakin kuat, yang pada akhirnya mendukung peningkatan loyalitas serta keberlanjutan dana simpanan.(Kholiq & Wahyunik, 2025)

Strategi jemput bola merupakan pendekatan langsung yang sangat efektif, terutama di wilayah dengan literasi keuangan yang masih rendah. Melalui komunikasi tatap muka, petugas dapat menjelaskan prinsip syariah dengan bahasa sederhana dan membangun kedekatan emosional dengan calon anggota. Pendekatan ini tidak hanya berfungsi sebagai kegiatan pemasaran, tetapi juga sebagai sarana edukasi masyarakat tentang manfaat menabung secara syariah. Hasil penelitian memperlihatkan bahwa metode ini berdampak positif terhadap peningkatan jumlah anggota baru, khususnya dari kalangan pedagang dan masyarakat pasar tradisional.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa masih banyak masyarakat yang belum memahami secara menyeluruh perbedaan antara sistem syariah dan konvensional. Sebagian masyarakat masih

menganggap bagi hasil sama dengan bunga. Selain itu, kehadiran lembaga keuangan digital dan fintech memberikan tantangan baru karena menawarkan kemudahan transaksi berbasis teknologi. Di sisi lain, keterbatasan sumber daya manusia dalam bidang digital marketing menyebabkan BMT belum mampu mengoptimalkan media online sebagai sarana promosi dan edukasi. Tantangan ini menuntut lembaga untuk terus berinovasi dan memperkuat kompetensi internal agar tetap kompetitif.(Masrina & Wibowo, 2023)

Sebagai solusi atas berbagai kendala, BMT UGT Nusantara Capem Yosowilangun menyelenggarakan pelatihan rutin untuk meningkatkan kompetensi karyawan di bidang pemasaran dan layanan digital. Lembaga juga membangun kemitraan dengan sekolah, komunitas, dan majelis taklim untuk memperluas jangkauan edukasi serta menumbuhkan kesadaran masyarakat terhadap ekonomi syariah. (Mubarak, 2025) Sosialisasi dilakukan secara periodik melalui seminar dan pelatihan kecil. Selain itu, pengembangan sistem layanan digital menjadi prioritas agar transaksi lebih efisien dan mengikuti perkembangan teknologi. Upaya-upaya ini menunjukkan keseriusan BMT dalam meningkatkan daya saing sekaligus mempertahankan nilai-nilai syariah dalam operasionalnya.(Maula & Santi, 2025)

Hasil penelitian menyimpulkan bahwa kesuksesan BMT UGT Nusantara Capem Yosowilangun tidak semata-mata bergantung pada inovasi produk, melainkan pada kemampuan membangun kepercayaan dan hubungan emosional dengan anggota. Nilai-nilai Islam seperti amanah, keadilan, dan kejujuran menjadi fondasi utama dalam menjaga loyalitas nasabah. Pendekatan personal melalui strategi jemput bola serta pelayanan yang humanis menjadikan BMT lebih unggul dibanding lembaga konvensional. Faktor kepercayaan dan kedekatan emosional inilah yang menjadi pembeda utama dan menjadi kunci keberhasilan penghimpunan dana secara berkelanjutan di BMT UGT Nusantara Capem Yosowilangun.(Adawiyah & Masse, 2024).

CONCLUSION

Penelitian ini menemukan bahwa strategi penghimpunan dana yang dijalankan oleh BMT UGT Nusantara Yosowilangun melalui produk simpanan berbasis syariah telah menunjukkan efektivitas yang cukup baik. Berbagai upaya seperti promosi, pendekatan jemput bola, digitalisasi layanan, serta penerapan akad *mudharabah* dan *wadiah* berkontribusi terhadap peningkatan jumlah anggota dan dana simpanan. Meski demikian, efektivitasnya masih terkendala oleh rendahnya literasi keuangan syariah dan persaingan dengan lembaga konvensional. Penelitian ini terbatas pada pendekatan kualitatif dan satu lokasi kajian, sehingga studi selanjutnya diharapkan meneliti beberapa BMT lain serta memperkuat aspek inovasi, literasi, dan digitalisasi layanan, peneliti merasa bahwa penelitian ini layak untuk dilanjutkan pada penelitian di tahap berikutnya yang lebih mendalam.

REFERENCES (DAFTAR PUSTAKA)

Adawiyah, R., & Masse, R. A. (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.

Anggraeni, A. D. (2024). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi BMT dalam Mempertahankan Eksistensi (Studi Kasus BMT Assyafi'iyah Cabang Purbolinggo, Lampung Timur)*. IAIN Metro.

Fattah, M. A. (2024). *Efektivitas Strategi Penghimpunan Dana Melalui Layanan Mobile Ugt Dalam Meningkatkan Jumlah Penabung Ditinjau Dari Manajemen Pemasaran Syariah (Studi Kasus BMT UGT Nusantara Capem Pare Kediri)*. IAIN Kediri.

Isfahani, A., Rohmawati, L., Puspitasari, R. M., Basith, F. T., Lathiifatuzzahra, M. K. F. I., Putri, D. I. M., Alamsyah, I., Afifah, E., & Hikmawati, R. (2023). Sosialisasi Mengembangkan Umkm Di Desa Menganti. *Kampelmas*, *2*(2), 1409–1423.

Kholiq, A., & Wahyunik, S. (2025). Penguatan Akuntabilitas dalam Manajemen Pendidikan Islam: Studi tentang Transparansi dan Profesionalisme. *JIEM: Journal Of Islamic Education and Management*, *5*(2), 10–23.

Kurniawan, D. W. (2022). *Penghimpunan Dana Nasabah di KSPPS BMT Assyafi'iyah dalam Perspektif Marketing Syariah (Studi di Kotagajah Lampung Tengah)*. IAIN Metro.

Masrina, M., & Wibowo, F. U. (2023). Analisis Pemahaman Masyarakat Kota Banjarbaru Tentang Bagi Hasil Dan Bunga Pada Bank Syariah. *I-ECONOMICS: A Research Journal on Islamic Economics*, *9*(2), 148–163.

Maula, N. S., & Santi, M. (2025). Analisis Efektivitas Kebijakan Regulasi Dalam Penerapan Prinsip Syariah di BMT Muamalah Tulungagung: Tantangan Dan Peluang Untuk Mengembangkan Keuangan Mikro Syariah. *Jurnal Literadukasi*, *1*(1), 1–30.

Mubarak, M. R. (2025). *Implementasi Kemampuan Dinamis untuk menghadapi Transformasi Digital dan meningkatkan Inovasi di Lembaga Keuangan Mikro Syariah*. Universitas Islam Indonesia.

Mufariha, B., Hasanah, F., & Abellia, N. P. (2025). Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui BMT UGT Nusantara Cabang Kaliwates. *Menulis: Jurnal Penelitian Nusantara*, *1*(3), 352–357.

Nabbila, F. L. (2023). Kontribusi Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam Meningkatkan Pertumbuhan Bisnis di Kota Kediri Studi pada BMT UGT Nusantara Cabang Kediri. *Jurnal Riset Rumpun Ilmu Ekonomi*, *2*(1), 145–156.

Santoso, S., Kusnanto, E., & Saputra, M. R. (2022). Perbandingan metode pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dan kuantitatif serta aplikasinya dalam penelitian akuntansi interpretatif. *OPTIMAL Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, *2*(3), 351–360.

Soetejo, L. W., & Saputra, Z. A. (2020). *PENGARUH KUALITAS PELAYANANDAN PROMOSI TERHADAP LOYALITAS KONSUMEN PADA INOVA PRINTER CENTER BREBES Lusia Wulandari Sutedjo Dan Zeki Ade Saputra*. *X*.

Susanto, D., & Jailani, M. S. (2023). Teknik pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian ilmiah. *QOSIM: Jurnal Pendidikan Sosial & Humaniora*, *1*(1), 53–61.