

TUGAS AKHIR

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN
IJARAH MULTIJASA DALAM PROGRAM ASURANSI
BMT MARHAMAH WONOSOBO**

Disusun Guna Mendapatkan Gelar
Diploma Dalam Bidang Perbankan



Disusun Oleh :

Nama : Any Rizkia Putri

NIM : 1605015099

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG**

2019

Choirul Huda, M.Ag.

Dosen Febi Uin Walisongo

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) eks.

Hal : Nasakah Tugas Akhir

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim Tugas Akhir saudara :

Nama : Any Rizkia Putri

NIM : 1605015099

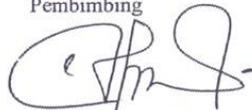
Judul : Strategi Pemasaran Pembiayaan Ijarah Multijasa Dalam Program Asuransi Ta'awun BMT Marhamah Wonosobo

Mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan

Demikian harap menjadikan inaklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing



Choirul Huda, M.Ag.

NIP.197601092005011022



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp/Fax. (024) 7601291 Semarang 50185

PENGESAHAN

Naskah tugas akhir berikut ini:

Judul : Strategi Pemasaran Pada Produk Pembiayaan Ijarah Multijasa Dalam
Program Asuransi Ta'awun BMT Marhamah Wonosobo
Nama : Any Rizkia Putri
NIM : 1605015099
Jurusan : D3 Perbankan Syariah

Telah diujikan dalam sidang *munaqosah* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar diploma dalam D3 Perbankan Syariah.

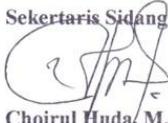
Semarang, 25 Juli 2019

Mengetahui

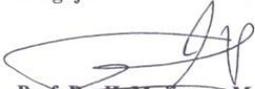
Ketua Sidang


Dra. Hj. Nur Huda, M.Ag.
NIP. 196908301994032003

Sekretaris Sidang


Choirul Huda, M. Ag.
NIP. 197601092005011002

Penguji I

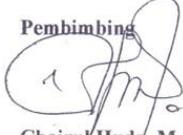

Prof. Dr. H. Murtivono, M.A.
NIP. 195902151985031005



Penguji II


Dr. Muhlis, M.Si.
NIP. 196101171988031002

Pembimbing


Choirul Huda, M. Ag.
NIP. 197601092005011002

DEKLARASI

Dengan kejujuran dan tanggungjawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain.

Dengan demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan rujukan.

Semarang, 25 Juli 2019

Narator,



Any Rizkia Putri

NIM. 1605015099

MOTTO

وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ
الْعِقَابِ

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.” (QS. Al-Maidah [5] : 2)

ABSTRAK

Penerapan asuransi bertujuan menanggung setiap risiko yang tertanam pada setiap kebutuhan masyarakat dan menyalurkan dana tersebut untuk membantu satu sama lain. Salah satunya asuransi kematian yang ada pada BMT Marhamah Wonosobo. Asuransi kematian ini tertanam sebagai fasilitas bagi anggota dari BMT untuk mengcover kerugiannya. Meskipun sebagai tambahan dalam sebuah produk, asuransi tidak bisa dianggap remeh karena manfaatnya yang penting. Kehadiran asuransi syariah pada BMT Marhamah selain dapat meminimalisir kerugian anggota juga membuka peluang saling tolong-menolong antara anggota satu dengan lainnya. Mekanisme dari asuransi ta'awun ini adalah pembayaran premi diawal dan penggunaannya murni untuk dana *tabarru'* atau dana kebajikan. Sedangkan strategi pemasarannya hanya pada anggota-anggota pembiayaan BMT Marhamah.

Penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif, dengan menggunakan data wawancara dan data dokumentasi untuk mengetahui mekanisme pelaksanaan dan strategi pemasaran produk Pembiayaan Asuransi Ta'awun BMT Marhamah.

Penelitian ini bersumber pada bagaimana mekanisme pembiayaan ijarah multijasa dalam program asuransi ta'awun berjalan ? Apa strategi pemasaran yang digunakan dalam meningkatkan minat masyarakat ?. Yangmana minat masyarakat sering mengabaikan adanya risiko tertanggung setiap harinya. Ditambah pemberian program asuransi ta'awun hanya berlaku untuk sebagian anggota BMT Marhamah. Dari permasalahan tersebut, penulis memberi saran bagi BMT Marhamah untuk memberlakukan program asuransi untuk semua kalangan anggota. Kemudian tidak memberlakukan sistem sistem *flat* dalam artian mengelompokkan risiko-risiko yang dapat muncul seperti dari umur, pengeluaran setiap tahun, pekerjaan, dan lainnya.

Kata kunci : asuransi, pembiayaan, mekanisme, strategi

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Proposal Tugas Akhir yang dilaksanakan di KSPPS BMT Marhamah Wonosobo Kantor Cabang Utama tanpa adanya halangan suatu apapun. Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan pada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, yang membawa umatnya dari zaman kegelapan menuju zaman terang benerang yang penuh dengan ilmu seperti sekarang ini.

Tugas Akhir ini disusun guna memenuhi persyaratan kelulusan program Diploma III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Dalam penyusunan Proposal Tugas Akhir ini penulis mendapatkan banyak bantuan dari berbagai pihak secara langsung maupun tidak langsung, sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik. Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
2. H. Johan Arifin, S.Ag., MM selaku Kepala Jurusan Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang.
3. Bapak Choirul Huda, M.Ag. selaku Dosen Pembimbing yang telah berjasa membantu dalam pembuatan Proposal Tugas Akhir ini.
4. Para Dosen dan Staff pengajar di UIN Walisongo Semarang.
5. Pimpinan KSPPS BMT Marhamah Wonosobo Kantor Cabang Utama beserta seluruh karyawan yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan magang dan belajar mengenai operasionalisasi sebuah Lembaga Keuangan Syari'ah.
6. Bapak, Ibu, dan Kakak tercinta yang selalu menjadi inspirasi dan motivasiku untuk sukses dan mengarahkanku melangkah lebih maju.
7. Keluarga Besar Rumah Kiyik yang menemaniku dalam senang dan duka, hingga Tugas Akhir ini terselesaikan.

8. Untuk sahabat kesayangku Nadilla Berliana Prakusya dan Diyah Faiqoturrohmah yang selalu mengingatkan untuk bahagia mengerjakan Tugas Akhir ini.
9. Dan tak lupa, teman-teman Kelas PBSC angkatan 2016 D3 Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang yang kompak,dan solid selalu.

Akhirnya, penulis menyadari atas keterbatasan yang dimiliki dalam menyelesaikan Proposal Tugas Akhir ini, sehingga masih ditemui banyak kekurangan dan ketidaksempurnaan. Oleh karena itu penulis sangat menantikan kritik dan saran dari pembaca. Namun sekecil apapun karya ini, penulis berharap hasil Tugas Akhir ini akan bermanfaat bagi pembaca dan memberi masukan untuk meningkatkan produk Pembiayaan Ijarah Multijasa dalam Program Asuransi Ta'awun pada BMT Marhamah Wonosobo.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Semarang, Juli 2019

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan pembimbing	
Halaman Pengesahan.....	ii
Halaman Deklarasi	
Motto.....	iii
Abstrak.....	iv
Kata Pengantar.....	v
Daftar Isi.....	viii
Daftar Tabel.....	ix
Daftar Gambar.....	x
Daftar Lampiran.....	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	2
B. Rumusan Masalah.....	2
C. Batasan Masalah.....	2
D. Tujuan Penelitian.....	3
E. Manfaat Penelitian.....	3
F. Metodologi Penelitian.....	4
G. Statistika Penulisan.....	5
BAB II LANDASAN TEORI PEMBIAYAAN IJARAH MULTIJASA DALAM PROGRAM ASURANSI.....	6
A. Baitul Maal Wa Tamwil.....	8
B. Strategi Pemasaran Syariah.....	8
1. Strategi.....	9
2. Pemasaran.....	10
3. Pemasaran Syariah.....	12

C. Landasan Hukum.....	13
D. Asuransi Syariah.....	15
E. Perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional.....	17
F. Pembiayaan Ijarah Multijasa.....	17
1. Pembiayaan.....	19
2. Ijarah Multijasa.....	20
G. Aspek-Aspek Asuransi Ta'awun Pembiayaan.....	24
H. Fatwa DSN-MUI Tentang Pedoman Asuransi Syariah.....	27
BAB III GAMBARAN BMT MARHAMAH WONOSOBO.....	28
A. Sejarah BMT Marhamah Wonosobo.....	29
B. Data Organisasi BMT Marhamah Wonosobo.....	30
C. Visi dan Misi BMT Marhamah Wonosobo.....	30
D. Kantor Cabang BMT Marhamah Wonosobo.....	31
D. Produk-Produk BMT Marhamah Wonosobo.....	31
1. Baitul Tamwil.....	33
2. Baitul Maal.....	34
E. Struktur Organisasi BMT Marhamah.....	35
F. Uraian Tugas Karyawan BMT Marhamah.....	38
G. Ruang Lingkup BMT Marhamah.....	39
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN ANALISA.....	40
A. Mekanisme Produk Pembiayaan Ijarah Multijasa dalam Program Asuransi Ta'awun BMT Marhamah Wonosobo.....	47
B. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Ijarah Multijasa dalam Program Asuransi Ta'awun BMT Marhamah Wonosobo.....	50
BAB V PENUTUP.....	51
A. Kesimpulan.....	53
B. Saran.....	54
C. Penutup.....	55

DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	56
DAFTAR PUSTAKA.....	57
LAMPIRAN.....	59

Daftar Tabel

Tabel 1 Implementasi MAP dalam Pemasaran pada Perusahaan Syariah.....	11
Tabel 2 Perbedaan Asuransi Syariah dengan Asuransi Konvensional.....	17
Tabel 3 Nisbah Bagi Hasil pada Simpanan Berjangka.....	32
Tabel 4 Struktur Organisasi Kantor Pusat BMT Marhamah Wonosobo.....	35

Daftar Gambar

Daftar Gambar Struktur Organisasi BMT Marhamah Wonosobo.....	36
--------------------------------------------------------------	----

Daftar Lampiran

1. Lampiran 1 Formulir Permohonan Ta'awun Pembiayaan.....58
2. Lampiran 2 Foto Wawancara dengan Manager Sumber Daya Manusia
BMT Marhamah Wonosobo, Bapak Slamet Ari Pariyatno.....59

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Asuransi sudah dianggap penting karena fungsinya sebagai penjamin risiko yang tidak dapat diprediksi seperti kematian, bencana alam dan lain sebagainya. Lembaga keuangan syariah berusaha mengembangkan produk – produk berbasis syariah dengan akad dan mekanisme sesuai dengan fiqh muamalah. Salah satunya adalah menambahkan fasilitas asuransi syariah ke produk pembiayaan. Dalam Ensiklopedia Hukum Islam disebutkan bahwa asuransi (Ar : *at-ta'min*) adalah transaksi perjanjian antara dua pihak: pihak yang satu berkewajiban membayar iuran dan pihak yang lain berkewajiban memberikan jaminan sepenuhnya kepada pembayar iuran jika terjadi sesuatu yang menimpa pihak pertama sesuai dengan perjanjian yang dibuat.¹

Dalam penjelasan tersebut, produk asuransi syariah dapat dikatakan sebagai wadah untuk menolong sesama melalui jaminan yang dibayarkan. Islam memandang “pertanggungan” sebagai suatu fenomena sosial berbentuk dasar saling tolong-menolong atas rasa kemanusiaan. Konsep asuransi sebenarnya sudah dikenal sejak zaman sebelum Masehi dimana manusia pada masa itu telah menyelamatkan jiwa dari berbagai ancaman, antara lain kekurangan bahan makanan.

Aplikasi yang dipakai BMT Marhamah yaitu Asuransi berbasis *ta'awun*, dimana preminya berbasis dana *tabaruu'* atau dana kebajikan. Premi dari anggota-anggota akan dimanfaatkan sepenuhnya untuk kepentingan anggota. Secara tidak langsung, pembayaran premi anggota tertampung pada satu induk yang akan berguna membayar klaim-klaim anggota. Meski bertujuan meminimalisir kerugian anggota-anggota, namun kedepannya juga

¹ Abdul Aziz Dahlan dkk (editor), *Ensiklopedia Hukum Islam*, (Jakarta: Ichtiar Baru van Hoeve, 1996) h. 138.

dapat menolong sesama. Disinilah, perlu adanya pengenalan pihak BMT Marhamah kepada masyarakat agar senantiasa berpartisipasi dalam penerapan asuransi syariah pada kehidupan. Dimana dari program asuransi ta'awun dapat membantu sesama melalui dana premi yang diasuransikan dari para anggota untuk mengganti kerugian anggota lain.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana mekanisme Pembiayaan Ijarah Multijasa dalam Program Asuransi BMT Marhamah ?
2. Apa saja strategi yang diterapkan BMT Marhamah untuk memasarkan Produk Pembiayaan Ijarah Multijasa dalam Program Asuransi ?

C. Batasan Masalah

Penerapan Asuransi pada produk Pembiayaan BMT bertujuan sebagai media pertanggungansan risiko yang akan terjadi sewaktu-waktu pada anggotanya. Namun pada konsep asuransi konvensional terdapat riba yang mana mengambil keuntungan berlebih pada transaksinya karena kurang jelas pemberian klaim. Lembaga Keuangan Syariah mulai menerapkan konsep asuransi syariah, salah satunya adalah pada BMT Marhamah Wonosobo. Namun penulis akan membuat batasan dalam meneliti agar tertata dalam mengambil informasi, informasi yang akan diambil adalah sebagai berikut :

1. Informasi yang dikumpulkan berupa mekanisme pembiayaan ijarah multijasa dalam program asuransi, dan strategi apa yang diterapkan oleh BMT Marhamah, dan data pendapatan serta jumlah nasabah tiga tahun terakhir.
2. Informasi berasal dari penelitian sebelumnya, buku dan interview dengan pihak BMT Marhamah.

D. Tujuan Penelitian

1. Mempelajari dan menganalisis informasi mengenai mekanisme produk pembiayaan ijarah multijasa dalam program asuransi pada BMT Marhamah.
2. Mempelajari strategi pemasaran yang diterapkan BMT Marhamah pada produk pembiayaan program asuransi.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penyusunan Tugas Akhir ini adalah :

1. Bagi BMT Marhamah
Sebagai bahan pertimbangan untuk mengevaluasi kelebihan dan kekurangan terhadap strategi pemasaran produk pembiayaan ijarah multijasa dalam program asuransi pada BMT Marhamah Wonosobo.
2. Bagi Mahasiswa
Diharapkan dapat menambah pengetahuan tentang pemasaran produk pembiayaan ijarah multijasa program asuransi BMT Marhamah Wonosobo.
3. Bagi Fakultas
Dapat menjadi tambahan referensi khususnya kepada mahasiswa mengenai strategi pemasaran pada produk pembiayaan ijarah multijasa dalam program asuransi pada BMT Marhamah Wonosobo.

E. Metode Penelitian

Metode Penelitian yang digunakan dalam meneliti produk asuransi BMT Marhamah Wonosobo adalah sebagai berikut :

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan sistem wawancara terhadap Manager Sumber Daya Manusia (SDM) BMT Marhamah Wonosobo Cabang Pusat guna mengumpulkan informasi yang dibutuhkan dalam menyusun Tugas Akhir. Penulis akan mengembangkan informasi dari wawancara melalui data-data dari BMT Marhamah seperti formulir permohonan transaksi

pada pembiayaan ijarah multijasa dalam asuransi ta'awun sampai ke mekanisme dan strategi pemasarannya. Kemudian penulis akan menyusunnya dengan teori-teori yang bersumber dari buku.

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh secara langsung melalui wawancara Manager Sumber Daya Manusia (SDM) BMT Marhamah Wonosobo Cabang Utama tentang mekanisme dan strategi pemasaran pembiayaan asuransi ta'awun.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian seperti melalui buku dari perpustakaan, dan lain-lain.

3. Metode Pengumpulan Data

a. Wawancara

Pengumpulan data menggunakan wawancara sering dilakukan oleh penelitian karena dianggap mudah dan dapat mengumpulkan informasi sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan.

b. Dokumentasi

Pengumpulan data melalui dokumentasi merupakan salah satu metode yang digunakan untuk mencari data-data yang bersifat dokumentasi, baik data berupa catatan harian, memori atau catatan penting lainnya. Adapun yang dimaksud dengan dokumen disini adalah data atau dokumen tertulis. Seperti formulir permohonan transaksi pembiayaan asuransi ta'awun.

F. Statistika Penulisan

Dalam penulisan Tugas Akhir ini akan dibagi menjadi empat bab, empat bab dalam Tugas Akhir ini terdiri sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab satu terdiri dari Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Batasan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Metodologi Penelitian, dan Statistika Penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab dua terdiri dari pengertian Strategi Pemasaran, Landasan Hukum, Pembiayaan Ijarah Multijasa, Aspek-Aspek Pembiayaan Asuransi Ta'awun, Perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional, pengertian Asuransi Syariah.

BAB III : GAMBARAN UMUM BMT MARHAMAH WONOSOBO CABANG UTAMA

Bab tiga terdiri dari gambaran umum BMT Marhamah Wonosobo meliputi Sejarah BMT, Visi dan Misi, Data Organisasi, Kantor Cabang, Produk-Produk BMT, Struktur Organisasi dan Rangkaian Uraian Tugas.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN ANALISA

Bab empat terdiri dari pembahasan Tugas Akhir yang meliputi Hasil Penelitian berupa Mekanisme Asuransi pada BMT Marhamah Wonosobo dan Strategi Pemasaran pada Produk Asuransi dan Analisa Penelitian.

BAB V : PENUTUP

Bab lima terdiri dari Kesimpulan, Saran dan Penutup dari Tugas Akhir.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

LANDASAN PEMBIAYAAN IJARAH MULTIJASA DALAM PROGRAM ASURANSI TA'AWUN BMT MARHAMAH WONOSOBO

A. Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)

Menurut jumhur ulama, *al – mal* adalah benda berharga, seperti emas dan perak yang kemudian digunakan untuk menyebut segala yang dimiliki. Sesuatu yang sudah diketahui menurut orang Arab serta apa saja yang dikumpulkan dan dimiliki juga disebut dengan mal. Menurut Ibn Al – Atsr, *mal* asalnya adalah emas dan perak yang dimiliki, lalu dimutlakkan untuk menyebut semua benda berharga yang dikumpulkan dan dimiliki. Secara singkat *Baitul Maal* dapat diartikan sebagai rumah untuk menyimpan harta, dari yang berwujud emas, perak dan benda berharga lainnya.²

Ridwan (2004) menyatakan bahwa BMT merupakan sebuah lembaga yang tidak saja berorientasi bisnis tetapi juga sosial, dan juga lembaga yang tidak melakukan pemusatan kekayaan pada sebagian kecil orang tetapi lembaga yang kekayaannya terdistribusi secara merata dan adil.³ BMT yang dimaksudkan dari definisi diatas adalah BMT yang sistem operasionalnya tidak hanya mencari keuntungan dalam segi ekonomi namun juga memiliki nilai sosial dan mempunyai target pasar masyarakat menengah kebawah. Penerapan nilai sosial pada BMT berwujud pada program ZISWAH atau Zakat, Infaq, Sedekah, Wakaf dan Hibah.⁴ Dalam program ini, masyarakat dapat berpartisipasi menyalurkan dananya untuk kebajikan.

Sasaran pasar BMT yang menargetkan kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tidak menjadi hambatan untuk terus mengembangkan

² Dr. Nurul Huda, Purnama Putra, M.Si., Novarini, M.Si., Yosi Mardoni, M.Si., *BAITUL MAAL WA TAMWIL Sebuah Tinjauan Teoritis*, Jakarta, AMZAH, hlm. 20.

³ Heny Yuningrum, S.E., M.Si., *Mengukur Kinerja Operasional Pada Tahun 2010*, Semarang, DIPA UIN Walisongog, hlm. 7.

⁴ Suhedi, (2004)

keuangan syariah di ranah masyarakat. Karena beroperasi berdasarkan prinsip syariah BMT memiliki dua fungsi utama yaitu :

1. Baitul Tamwil (rumah pengembangan harta), melakukan kegiatan pengembangan usaha – usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang kegiatan ekonomi. Dalam pengertian ini BMT menjalankan fungsi yang sama dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS).
2. Baitul Maal (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak, dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan aturan dan amanatnya.⁵

Asal usul terbentuknya BMT adalah ketika Nabi SAW mendirikan negara Madinah, berbagai departemen pemerintahan belum muncul. Layanan publik yang esensial secara umum diberikan melalui penyelenggaraan sukarela. Pada kesempatan lain, Nabi menyerukan kaum mukmin agar mengadakan proyek–proyek tertentu. Teruntut dalam keadaan darurat seperti perang.⁶

Sejak awal BMT terbentuk berdasarkan rasa tolong menolong kepada sesama. Nabi SAW telah menyadari pentingnya Lembaga Keuangan untuk menunjang umatnya terkhusus saat-saat perang yang sangat membutuhkan sumbangan dana besar sebagai bantuan mendadak. Pengolahan dana oleh lembaga khusus yang langsung terjun dalam masyarakat adalah penopang utama keberadaan BMT sangat dibutuhkan.

Modern ini pastinya pengelolaan dana anggota menjadi lebih maju dan beragam. Satu produk dapat menjadi tiga macam sebab adanya kebutuhan yang beragam dari konsumen yang beragam pula. Meskipun begitu kegiatan lembaga keuangan tetaplah tidak jauh berbeda satu sama lain. Menurut Dewi (2007), kegiatan inti BMT dibagi menjadi tiga, yaitu :

⁵ Pinbuk Perwakilan Sumatera Utara, *Cara Pembentukan BMT*, (Medan : t.t), hlm. 1.

⁶ Dr. Nurul Huda, Purnama Putra, M.Si., Novarini, M.Si., Yosi Mardoni, M.Si., *BAITUL MAAL WA TAMWIL Sebuah Tinjauan Teoritis*, Jakarta, AMZAH, hlm. 25.

- Penghimpunan dana masyarakat/anggota dalam bentuk simpanan pokok maupun sukarela.
- Pemberian pembiayaan kegiatan usaha ekonomi kepada masyarakat.
- Menerima titipan dan mengelola pemanfaatan Zakat, Infaq, Sedekah menurut ketentuan syariah.⁷

Pada setiap kegiatan inti BMT pastilah memiliki langkah pemasaran produk masing-masing. Cakupan kegiatan-kegiatan tersebut tidak jauh berbeda dengan Bank Syariah karena keduanya adalah lembaga keuangan dibidang yang sama. Dalam menjalankan bisnis Baitul Maal Wa Tamwil membutuhkan manajemen operasional untuk mengelola keuangan anggota maupun keuangannya berjalan dengan lancar. Manajemen Operasional BMT diselenggarakan secara profesional dan Islami antara lain :

- a.) Administrasi keuangan, pembukuan dan produser ditata dan dilaksanakan dengan sistem akuntansi sesuai dengan standar akuntansi Indonesia yang disesuaikan dengan prinsip – prinsip syariah.
- b.) Aktif, menjemput bola, beranjangsana (berkunjung untuk bersilaturahmi), berprakarsa, proaktif, menemukan masalah dengan tajam dan menyelesaikan masalah dengan bijak, bijaksana, yang memenangkan semua pihak.
- c.) Berpikir, bersikap dan berperilaku *ahsanu amala (service excellence)*.⁸

B. Strategi Pemasaran Syariah

1. Strategi

Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu.⁹ Sedangkan menurut

⁷ Heny Yuningrum, SE., M.Si., *Mengukur Kinerja Operasional BMT Pada Tahun 2010*, Semarang, DIPA UIN Walisongo, hlm. 28

⁸ Pinbuk Perwakilan Sumatera Utara, *Cara Pembentukan BMT*, hlm. 1-13.

⁹ <http://id.m.wikipedia.org/strategi>

Kamus Besar Bahasa Indonesia, Strategi pada Pemasaran adalah rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang, didasarkan pada riset pasar, penilaian, perencanaan produk, promosi dan perencanaan penjualan, serta distribusi.

Strategi seringkali disusun sesuai dengan jangka waktu yang ditentukan. Semakin panjang target jangka waktu, perusahaan akan memberikan banyak strategi demi tercapainya target tersebut. Sebaliknya, jika target waktu pendek perusahaan akan membuat strategi sesuai yang dibutuhkan. Strategi dapat dikatakan taktik-taktik atau langkah-langkah perusahaan dalam mencapai tujuan kesuksesannya. Berbagai aspek dari perusahaan pasti terdapat strategi pencapaian agar prosesnya terstruktur dan sesuai ekspektasi.

Langkah-langkah tersebut dapat berupa, pembentukan organisasi perusahaan, pencarian karyawan, pemasaran produk, detail produk yang akan dipasarkan, merek produk, dan sebagainya. Salah satu aspek dalam pentingnya keberhasilan strategi penjualan suatu produk perusahaan adalah strategi pemasaran. Strategi ini dapat mencakup bauran pemasaran, seperti segmentasi pasar, target konsumen, posisi produk dan banyak lagi.

2. Pemasaran

Kata *marketing* masuk dalam kosa kata bahasa Inggris pertama kali pada tahun 1561.¹⁰ Bahkan sebagian pakar menyebutkan bahwa asal muasal pemikiran pemasaran modern dapat ditelusuri pada karya klasik Adam Smith di tahun 1776 berjudul “*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*”. Dalam bukunya, Adam Smith menekankan pentingnya memperhatikan kepentingan pelanggan.¹¹

¹⁰ Hill, L. and O’Sullivan, T. (2004), *Foundation Marketing*, 3rd ed. Harlow: Pearson Education Ltd.

¹¹ Jain, S.C. and Hale, G.T. (2009), *Marketing Planning and Strategy*, 8th ed. Mason, OH: Cengage Learning.

Pemasaran menurut *American Marketing Association* adalah aktivitas serangkaian institusi dan proses menciptakan, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan mempertukarkan tawaran (*offerings*) yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra dan masyarakat umum. Dapat disimpulkan bahwa pemasaran sebagai kegiatan komunikasi antara penjual (perusahaan, institusi atau perorangan) dalam menawarkan produk yang dijualnya kepada konsumen. Terciptanya sebuah produk awalnya tercetus dari kebutuhan-kebutuhan yang belum terpenuhi. Dalam satu produk dapat menjadi sepuluh jenis atau lebih karena keragaman kebutuhan konsumen. Pemenuhan kebutuhan dapat disimpulkan melalui :

- Karakteristik pribadi
- Karakteristik fisik lingkungan
- Konteks individual
- Konteks lingkungan¹²

Strategi pemasaran memiliki tiga elemen penting yaitu segmentasi, *targeting* dan *positioning* (STP). Tujuan pokok strategi segmentasi, *targeting* dan *positioning* adalah memposisikan suatu merek dalam benak konsumen sedemikian rupa sehingga merek tersebut memiliki keunggulan kompetitif berkesinambungan.¹³ SIP adalah sebuah definisi untuk pengelompokan pasar, sasaran konsumen dari pengelompokan pasar dan image apa yang ingin dikenang konsumen dari produk perusahaan.

3. Pemasaran Syariah

Berbeda dengan pemasaran syariah yang cenderung lebih ketat karena adanya pembatasan terhadap keharaman suatu hal. Muhammad Syakir Sula menyatakan bahwa syariah marketing adalah disiplin bisnis strategi yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan

¹²Fandy Tjiptono, Anastasia Diana (2016), *Pemasaran: Esensi dan Aplikasi*, Yogyakarta, hlm. 6-7.

¹³Fandy Tjiptono, Anastasia Diana, (2016), *Pemasaran : Esensi dan Aplikasi*, Yogyakarta, hlm. 94

values dari suatu inisiator kepada *stakeholders*-nya dalam keseluruhan prosesnya suatu akad jelas menghindari kezaliman antara dua pihak yaitu penjual dan pembeli.

Agus Edi menyatakan bahwa syariah marketing dalam konteks pemasaran produk berbasis syariah sematamata mendapatkan pelanggan baru ataupun peserta asuransi yang banyak. Tujuan syariah marketing menasar pada dua dimensi sekaligus, yaitu tujuan dunia dan tujuan akhirat. Tujuan syariah marketing membutuhkan sebuah peta *marketing* yang disebut **MAP**. MAP adalah singkatan dari Menarik, Amanah dan Penting. Konsep MAP ini mengacu pada tren *marketing* saat ini dengan diwarnai nilai-nilai spiritual Islami yang bisa diterapkan dalam berbagai aspek pemasaran produk/jasa syariah. Berikut adalah implementasi MAP dalam bauran pemasaran pada perusahaan syariah :

MAP	Marketing Mix	Implementasi
MANFAAT	<i>Product</i>	Halal dan berkualitas
	<i>Price</i>	Sesuai dengan daya beli masyarakat
	<i>Place</i>	Efektif dan efisien
	<i>Promotion</i>	Penjelasan <i>benefit</i> produk dan purnajual
AMANAHA	<i>Product</i>	Jelas spesifikasinya, dan terbuka
	<i>Price</i>	Sesuai dengan mekanisme pasar
	<i>Place</i>	Mudah didapatkan
	<i>Promotion</i>	Jujur dan tidak menutup-nutupi kelemahan
PENTING	<i>Product</i>	Unggul dan dibutuhkan
	<i>Price</i>	Kompetitif
	<i>Place</i>	Strategis dan potensial
	<i>Promotion</i>	Jelas, menyentuh dan tepat sasaran

Tabel 1 Implementasi MAP dalam bauran Pemasaran Perusahaan Syariah

Implementasi MAP dapat terlihat mempunyai keunggulan tersendiri dari pemasaran biasanya. MAP yang didasarkan pada pemasaran syariah akan lebih mementingkan penggunaan sesuatu sesuai syariat Islam daripada mendapat keuntungan berlebih. Pemasaran syariah pada akhirnya berpegang teguh pada syariat Islam karena kesadaran pemeluknya akan kehati-hatian dan sesuai Al-Qur'an dan Hadist.

C. Landasan Hukum

Kedua ayat dibawah dikutip dari pedoman Fatwa DSN-MUI nomor 21 tahun 2001 tentang Pedoman Asuransi Syariah.

1. Ayat tentang Asuransi Syariah

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۗ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat.” [An-Nisa (4) : 58]

Dalam ayat ini terpaparkan bahwa manusia senantiasa menyampaikan amanat sesuai kebenaran kepada yang berhak menerimanya secara adil. Kaitan ayat ini dengan asuransi syariah adalah bahwa asuransi syariah terbentuk karena adanya suatu kebutuhan dalam diri manusia yang perlu ditangani. Diharuskan suatu institusi menetapkan suatu ketentuan secara adil sesuai dengan kebutuhan anggotanya. Seperti pada prinsip ketentuan yang adil, asuransi ta'awun memberlakukan premi 0,5% untuk semua kalangan anggota asuransi pada BMT Marhamah, kumpulan premi anggota kemudian dikumpulkan dalam satu rekening yaitu Harta Asuransi yang mana rekening tersebut digunakan untuk membayar klaim anggota.

2. Hadist tentang Asuransi Syariah

مَثَلُ الْمُؤْمِنِينَ فِي تَوَادُّهِمْ وَتَرَاحُمِهِمْ وَتَعَاطُفِهِمْ مِثْلُ الْجَسَدِ إِذَا اشْتَكَى مِنْهُ عَضُوٌّ تَدَاعَى لَهُ سَائِرُ الْجَسَدِ بِالسَّهَرِ وَالْحُمَى (رواه مسلم عن النعمان بن بشير)

“Perumpamaan orang beriman dalam kasih sayang, saling mengasihi dan mencintai bagaikan tubuh (yang satu); jikalau satu bagian menderita sakit maka bagian lain akan turut menderita” (HR. Muslim dari Nu'man bin Basyir)

Hubungan antara hadist diatas dengan asuransi syariah adalah bahwa asuransi syariah memberikan peluang bagi sesama anggotanya untuk berdonasi membantu meringankan beban anggota yang terkena musibah. Premi asuransi syariah yang bersifat *tabarru'* memiliki arti bahwa dana kebajikan tersebut digunakan untuk murni kepentingan anggota asuransi syariah. Maka, dalam program asuransi ta'awun BMT Marhamah mengajak anggotanya menjadi satu untuk membantu satu anggota yang terkena musibah.

D. Asuransi Syariah

Muhammad Syakir Sula menyebutkan kata Asuransi berasal dari bahasa Inggris, *Insurance* yang dalam bahasa Indonesia telah menjadi populer dan diadopsi dalam Kamus Besar Indonesia dengan padanan kata “pertanggungan”.¹⁴ Muhammad Muslehuddin dalam bukunya *Insurance and Islamic Law* mengadopsi pengertian asuransi dari *Encyclopaedia Britannica* sebagai suatu persediaan yang disiapkan oleh sekelompok orang, yang dapat tertimpa kerugian, guna menghadapi kejadian yang tidak dapat diramalkan, sehingga bila kerugian tersebut menimpa salah seorang di antara mereka maka beban kerugian tersebut akan tersebar ke seluruh kelompok.¹⁵ Dari

¹⁴ Depdikbud. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1996), h.63.

¹⁵ Muhammad Muslehuddin, *Insurance and Islamic Law*, (Terj. Oleh Burhan Wirasubrata), *Menggugat Asuransi Modern: mengajukan suatu alternatif baru dalam perspektif hukum Islam*, (Jakarta: Lentera, 1999), Cet. Ke-1, hlm. 3.

definisi ini dapat disimpulkan bahwa asuransi merupakan salah satu sarana membagi kerugian sesama anggota maupun pihak penyelenggara asuransi.

Sedangkan Definisi Asuransi menurut Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 1992 tentang usaha perasuransian Bab 1 Pasal” Asuransi atau Pertanggungan adalah Perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan pernggantian kepada pihak tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan.”

Mulai berkembangnya Asuransi Syariah di Indonesia melalui PT Asuransi Takaful Indonesia membuka peluang bagi institusi menciptakan produk asuransi syariah. Salah satunya BMT Marhamah yang membuka peluang produk asuransi syariah pada produk pembiayaan. Produk yang berbasis *ta'awun* (tolong-menolong) ini dipersiapkan agar masyarakat terutama daerah Wonosobo dapat peduli satu sama lain melalui per anggotaan asuransi pada BMT Marhamah.

Perkembangan asuransi syariah berawal dari PT Asuransi Takaful Indonesia yang diresmikan tanggal 25 Agustus 1994. Hingga pada tahun 2019 telah banyak yang menerapkan asuransi syariah melalui bentuk Instansi Non-bank maupun fasilitas produk dalam Bank Syariah, KSPPS atau Baitul Maal wa Tamwil (BMT). Dalam perkembangannya terdapat berbagai macam jenis asuransi seperti asuransi jiwa, asuransi kesehatan, asuransi kendaraan, asuransi kepemilikan rumah dan properti, asuransi pendidikan, asuransi bisnis dan asuransi umum. Perbedaan nyata antara asuransis syariah dan asuransi konvensional ialah terdapatnya konsep didalam produk. Konsep tersebut adalah *Ta'awun*, *Takaful* dan *Risk Sharing*. Penerapan konsep ini bertujuan

untuk mengingatkan bahwa terciptanya asuransi syariah karena ingin menolong sesama umat.

D. Perbandingan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional

Perbandingan	Asuransi Syariah	Asuransi Konvensional
Konsep	Konsep asuransi syariah adalah suatu konsep dimana terjadi saling memikul risiko diantara sesama peserta. Saling pikul risiko ini dilakukan atas dasar saling menolong dalam kebaikan dengan cara mengeluarkan dana <i>tabbaru'</i> yang ditujukan untuk menanggung risiko. ¹⁶	Konsep asuransi konvensional sebagaimana didefinisikan UU tentang Perasuransian ¹⁷ berbunyi “Asuransi adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dimana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi sebagai pengganti risiko.”
Asal-Usul	<i>Al-aqilah</i> ¹⁸ sudah menjadi kebiasaan suku Arab yaitu jika salah satu anggota suku terbunuh oleh anggota lain, pewaris korban akan dibayar uang darah (<i>ad-diyah</i>) sebagai kompensasi saudara terdekat (<i>aqilah</i>) dari pembunuh.	Bermula dari kebiasaan masyarakat Babilonia 4000-3000 SM yang dikenal dengan perjanjian <i>Hammurabi</i> ¹⁹ . Dikumpulkan oleh Raja Babilion dalam 282 ketentuan (<i>Code of Hammurabi</i>) pada tahun 2250 SM.
Sumber Hukum	Sumber Hukum dari asuransi syariah Islam, sedangkan	Sumber hukum asuransi didasarkan pada pikiran manusia

¹⁶ Muhammad Syakir Sula, Konsep dan Eksistensi Bisnis Asuransi Syariah di Indonesia, Jurnal AAMAI, Tahun VII, no.12-2003, hlm. 8

¹⁷ UU RI Nomor 2 Tahun 1992, Tentang Usaha Perasuransian, DAI Edisi Juli 2003, hlm. 2.

¹⁸ Mohd Ma'sum Billah, *Principles And Pravitices of Takaful And Insurance Compared*, IIUM, Malaysia, 2001, hlm. 4.

¹⁹ Clayton G, *British Insurance*. Elek Book, London, 1971, hlm.13,21-23. Dalam MM Billah, Ibid hlm. 11.

	sumber hukum dalam syariah Islam adalah Al-Qur'an, Sunnah, Ijma', Fatwa Sahabat, <i>Qiyas, Istihsan, 'Urf</i> (Tradisi), <i>Mashalih Mursalah</i> . ²⁰	dan kebudayaan. Operadinya didasarkan atas hukum positif, hukum alami dan contoh sebelumnya.
Bersih dari Maisir, Gharar, dan Riba	Menurut Muhammad Syakir Sula, diketahui dari pengelolaan dananya yang memisahkan antara rekening peserta dan rekening <i>tabarru'</i> . Tujuannya untuk menghindari adanya percampuran dana, sehingga dapat terhindar dari <i>maisir dana gharar</i> . Sedangkan masalah riba, dapat diemilir dengan menggunakan instrumen syariah seperti <i>mudhrabah, wadiah, dan wakalah</i> .	Syeikh Yusuf al-Qaradhawi ²¹ mengatakan asuransi hukumnya haram mutlak. Ia beragumen bahwa asuransi sama dengan judi (<i>maisir</i>) karena tertanggung mengharapkan harta jaminan atau tanggungan melebihi jumlah pembayaran preminya, dari hal tersebut mengandung (<i>riba</i>). Kemudian ada unsur ketidakjelasan (<i>gharar</i>) dalam perhitungan klaim, karena tergantung pada perkembangan premi yang dibayarkan.
Pengawas	Asuransi Syariah memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang bertugas mengawasi pemasaran dan pengelolaan dananya. ²²	Sedangkan pada Asuransi Konvensional tidak memiliki lembaga pengawas khusus.
Akad	Akad asuransi syariah adalah akad <i>tabarru'</i> (hibah) untuk	Pada asuransi konvensional cenderung menggunakan satu

²⁰ Baca kitab Muhammad Abu Zahro, *Ushul al-Fiqih*, Dar al Fikr al Arabi, t.th.

²¹ Muhammad Muslihuddin (1996), *Insurance dan Islamic Law*, Islamic Publication Limited, Lahore hlm.143.

²² Dr. Andri Soemitra, M.A., (2009), *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Kencana, Jakarta, hlm. 270.

	hubungan sesama peserta dimana pada dasarnya akad dilakukan atas dasar tolong menolong (<i>ta'awun</i>) ²³ . Salah satu penggunaan akad pada asuransi syariah ialah akad <i>ijarah</i> .	akad atau satu perjanjian. Yangmana pada produk tersebut tetap menggunakan satu perjanjian meskipun berbeda kebutuhan asuransinya.
Sistem Pengelolaan	Asuransi syariah menggunakan sistem <i>sharing of risk</i> dimana terjadi proses saling menanggung antara satu peserta dengan peserta lainnya (<i>ta'awun</i>).	Asuransi konvensional menggunakan sistem <i>transfer of risk</i> , dimana terjadi pengalihan risiko dari tertanggung (klien) kepada penanggung (perusahaan). ²⁴

Tabel 2 Perbedaan Asuransi Syariah dengan Asuransi Konvensional

E. Pembiayaan Ijarah Multijasa

1. Pembiayaan

Pembiayaan menurut Antonio (2008) merupakan salah satu tugas pokok Bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*. Sedangkan menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan mendefinisikan pembiayaan berdasarkan prinsip Syariah sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Secara umum tujuan pembiayaan adalah :

²³ Dr. Andri Soemitra, M.A., (2009), *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Kencana, Jakarta, hlm. 270.

²⁴ Dr. Andri Soemitra, M.A., (2009), *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Kencana, Jakarta, hlm. 271.

1. Memaksimalkan laba
2. Meminimalkan risiko
3. Pendayagunaan ekonomi
4. Penyaluran kelebihan dana²⁵

Dengan kata lain, pembiayaan merupakan pemberian dana pada pihak lain (nasabah/anggota) dari Bank untuk pemenuhan kebutuhan seperti modal usaha, sewa-menyewa, penjualan dan lain-lain sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Ketentuan dan persyaratan pada awal perjanjian diberlakukan agar terhindar dari kecurangan salah satu pihak. Edi Susilo (2017) mengungkapkan prinsip-prinsip pembiayaan pada Bank Syariah adalah :

- Mempertahankan Nasabah (*Retain Customer*)
- Meningkatkan Kualitas (*Repeat Order*)
- Mendapatkan Nasabah (*Acquistion*)
- Mitigasi Risiko (*Risk Mitigation*)
- Optimalisasi Pendapatan (*Return Optimization*)

Menurut Antonio (2001:160) menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dibagi menjadi dua hal yakni pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan produksi. Sedangkan konsumtif adalah pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Sedangkan pada pembiayaan syariah, biasanya memiliki tiga macam jenis pembiayaan yaitu pembiayaan modal usaha, pembiayaan sewa, pembiayaan jual beli. Pendapatan paling besar biasanya ada pada pembiayaan modal usaha, dikarenakan memiliki persentase keuntungan paling besar daripada yang lain. Namun, sebaliknya risiko pembiayaan

²⁵ Heny Yuningrum (2010), *Mengukur Kinerja Operasional BMT pada Tahun 2010*, Semarang, DIPA Uin Walisongoso, hlm. 37.

modal usaha juga paling besar. Pembiayaan dengan risiko rendah adalah pembiayaan dengan akad *ijarah* dan *murabahah* karena persentase keuntungan bukan berasal dari bagi hasil namun sudah ditentukan dari awal perjanjian.

2. Ijarah Multijasa

Sedangkan Ijarah Menurut Fatwa DSN-MUI No.09/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri. Ijarah lebih sering digunakan untuk menyewakan suatu benda seperti bangunan, kendaraan, mesin, atau obyek lainnya. Adapun mekanisme pembiayaan ijarah sebagai berikut :

- a. Nasabah mengajukan kepada Bank untuk membiayai objek yang akan disewa
- b. Bank membayarkan sewa atas objek yang disewa oleh Nasabah kepada supplier (pemilik objek sewa)
- c. Supplier menyerahkan barang yang disewa kepada Nasabah
- d. Nasabah membayar biaya sewa secara angsuran atau tangguh kepada Bank disertai fee/jasa sewa.

Namun pada akad ijarah multijasa akan lebih ditekankan pada berbagai macam pemanfaatan yang dapat digunakan. Diambil dari kata multi yang berarti “banyak” atau “lebih dari satu”²⁶ maka tujuan utama adanya akad multijasa ialah pemanfaatan satu akad untuk berbagai macam produk yang dapat digunakan dengan berbagai cara. Seperti pada produk pembiayaan ijarah multijasa dapat digunakan untuk pendidikan, pembelian barang elektronik, pembangunan gedung, penyewaan mesin, dan bahkan pada asuransi. Biasanya pembiayaan ijarah multijasa pada BMT Marhamah

²⁶ Kamus Besar Bahasa Indonesia

diberlakukan pada anggota-anggota petani untuk mempermudah usaha pertaniannya.

Pengaplikasian akad ijarah multijasa pada pembiayaan asuransi ta'awun terbilang berbeda karena akan ada dua akad pada satu pembiayaan. Pertama pada pembiayaan produk dikenakan akad ijarah multijasa, kedua pada asuransi ta'awun dikenakan akad *tabbaru'* karena premi yang diberlakukan untuk kebajikan semata pada anggota-anggotanya.

F. Aspek-Aspek Asuransi Ta'awun Pembiayaan

1. Akad

Secara terminologi fiqh, akad didefinisikan dengan pertalian ijab (pernyataan melakukan ikatan) dan qabul (pernyataan penerimaan ikatan) sesuai dengan kehendak syariat yang berpengaruh pada objek perikatan.²⁷ Dalam teori hukum kontrak secara syariah (*nazarriyati al-'uqud*), setiap terjadi transaksi, maka akan terjadi salah satu dari tiga hal berikut. *Pertama*, kontraknya sah; *kedua*, kontraknya fasad; dan *ketiga*, aqadnya batal. Untuk melihat kontrak itu jatuh kemana, maka perlu diperhatikan instrumen mana dari akad yang dipakai dan bagaimana aplikasinya.²⁸

Muhammad Syakir Sula mengatakan akad antara perusahaan dan peserta harus jelas. Apakah akadnya jual-beli (*aqd tabaduli*) atau akad tolong-menolong (*aqd takafuli*) atau akad lainnya. Dalam asuransi biasa (konvensional) terjadi kerancuan/ ketidakjelasan dalam masalah akad. Pada asuransi konvensional akad yang melandasinya semacam akad jual-beli (*aqd tabaduli*). Karena akadnya adalah akad jual-beli, maka syarat-syarat dalam akad tersebut harus terpenuhi dan tidak melanggar ketentuan-ketentuan syariah.

2. Premi

²⁷ Ibn' Abidin, *Radd al-Muhtar 'ala ad-Dur al-Mukhtar*, Amiriyah, Mesir, tt, jilid II, hlm. 225

²⁸ Jafriil Khalil, "Akad-Akad Produk Keuangan Islam, "Materi Training Certified Islamic Insurance Specialist – CIIS, LPKG – Lembaga Diklat Depkeu, 2003, hlm. 1

Premi asuransi adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan setiap bulannya sebagai kewajiban dari tertanggung atas keikutsertaannya di asuransi. Besarnya premi atas keikutsertaan di asuransi yang harus dibayarkan telah ditetapkan oleh perusahaan asuransi dengan memperhatikan keadaan-keadaan tertanggung.²⁹

Dengan kata lain, premi asuransi sebagai setoran resmi masuknya dana kita ke rekening asuransi. Pada asuransi BMT, premi akan masuk pada golongan dana *tabaru'* yang akan digunakan sebagai dana kebajikan yang disumbangkan dari setiap peserta untuk menolong peserta lain.

3. Klaim

Muhammad Syakir Sula berpendapat bahwa klaim merupakan proses dimana peserta dapat memperoleh hak-hak berdasarkan perjanjian tersebut. Pada semua perusahaan asuransi, termasuk yang berdasarkan konsep takaful, tidak ada alasan untuk memperlambat penyelesaian klaim yang diajukan oleh tertanggung.

Sebelum klaim dijalankan selayaknya tertanggung mengetahui jenis kerugian yang dialami yaitu antara lain : (1) kerugian seluruhnya (*total loss*), (2) kerugian sebagainya (*partial loss*), (3) kerugian pihak ketiga. Setelah diketahui kerugian yang tertanggung kemudian pihak pemberi asuransi akan memberikan solusi untuk mengatasi kerugian yang dialami peserta. Dari sini, pihak pemberi asuransi mulai melakukan prosedur klaim sebagai berikut :

- Pemberitahuan Klaim
- Bukti Klaim Kerugian
- Penyelidikan
- Penyelesaian Klaim

4. Reasuransi

²⁹ <https://id.m.wikipedia.org/wiki/Premi>

Reasuransi adalah pihak ketiga dalam pelimpahan risiko anggota produk asuransi. Dimana pihak pemberi asuransi akan melimpahkan risiko anggota apabila risiko yang diambil anggota melebihi kemampuan instansi dalam mengelola asuransi. Tujuan reasuransi adalah mengurangi atau memperkecil beban risiko yang diterima dengan mengalihkan seluruh atau sebagian risiko kepada pihak penanggung lain. Dari definisi diatas A.J. Marianto menjelaskan fungsi-fungsi atau tujuan dari reasuransi sebagai berikut :

- a. Memberikan jaminan atau perlindungan kepada penanggung dari kerugian-kerugian *underwriting loses* yang dapat sewaktu-waktu membahayakan likuiditas, solvabilitas dan kelestarian kegiatan usaha mereka. Dengan kata lain, reasuransi dapat mengbah atau mengganti ketidakpastian menjadi kepastian.
- b. Menaikkan kapasitas akseptasi perusahaan atas risiko-risiko yang melampaui batas kemampuannya karena kelebihan tanggung-gugat yang tidak bisa mereka tampung sendiri akan dijamin oleh penanggung ulang yang telah bersedia menampung.
- c. Sebagai alat penyebaran risiko, baik dipasaran reasurasi dalam negeri maupun dipasaran luar negeri.
- d. Bila kerja sama reasuransi atas sebagian risiko dilakukan antar sesama perusahaan asuransi, akan terdapat dua fungsi didalamnya. Yaitu sebagai penyebaran risiko dan sebagai sarana pertukarann bisnis yang mampu meningkatkan pendapatan premi yang dapat ditahan karena disamping adanya pengeluaran terdapat pula pemasukan premi.
- e. Meningkatkan atau mendukung kestabilan hasil *underwriting* dan keadaan keuangan perusahaan asuransi, termasuk menjaga stabilitas pendapatanya. Dalam hal ini, reasuransi seolah-olah berfungsi menyediakan *fasilitas bank* kepada perusahaan asuransi.
- f. Meningkatkan dan memperbesar keleluasaan dalam melakukan pemasaran berbagai produk asuransi, baik yang konvensional

maupun yang baru dengan segala macam tingkat besar kecilnya risiko.

- g. Secara tidak langsung reasuransi dapat berfungsi membantu membiayai kegiatan usaha perusahaan asuransi, khususnya disesikan berdasarkan kontrak reasuransi, karena pembayaran sesi premi baru dilaksanakan setelah setiap triwulan berakhir berdasarkan *account statement* triwulan. Bahkan, adakalanya setelah setiap enam bulan terakhir berdasarkan *account statement* semesteran. Lebih-lebih bila berdasarkan persyaratan atau ketentuan *treaty* perusahaan diperkenalkan menahan sebagai premi yang dicanangkan untuk menghadapi risiko yang masih berjalan dan baru akan dibebaskan satu tahun kemudian.

5. Angsuran Pembiayaan

Angsuran menurut Kamus Besar Indonesia (KBBI), angsuran yaitu uang yang dipakai untuk mengangsur atau cicilan. Sedangkan menurut Allan R. Drebin, pengertian pembayaran angsuran yaitu pembayaran uang tunai periodik sebagai pembayaran angsuran yang telah ditentukan sebelumnya. Angsuran merupakan sebutan untuk pembayaran yang dibayarkan seseorang secara bertahap sesuai ketentuan yang disepakati. Besaran pembiayaan dan jangka waktu yang ditentukan dapat mempengaruhi besaran angsuran per bulan yang harus dibayarkan. Pada asuransi ta'awun pembiayaan, pembayaran angsuran ditentukan satu bulan sekali sampai jatuh tempo yang ditentukan antara anggota dan pihak BMT Marhamah.

Sebelum mulai mengangsur, pihak BMT telah merinci angsuran per bulan yang perlu dibayar oleh anggota. Saldo angsuran lancar pada asuransi ta'awun pembiayaan akan menjadi acuan pemberian klaim asuransi anggota kelak. Namun, BMT tidak mengkover klaim asuransi apabila anggota memiliki tunggakan angsuran. Tunggakan angsuran harus ditutup pihak ahli waris dari anggota lalu kemudian BMT akan mengkover klaim milik anggota.

6. Ujroh Pembiayaan

Ujroh adalah penerapan *fee* pada setiap akad ijarah dalam pembiayaan BMT maupun Lembaga Keuangan Syariah lainnya. Akad ijarah menerapkan sistem pengambilan keuntungan pada produknya melalui ujroh. Ujroh diambil tetap per bulan sesuai ketentuan dari Lembaga Keuangan Syariah. Biasanya akan diambil berapa persen dari pembiayaan yang diajukan.

Ujroh pada pembiayaan asuransi merupakan suatu konsep berbeda, ujroh akan melekat pada pembiayaan produk dan asuransi akan dominan ke programnya karena fungsinya masih termasuk fasilitas untuk anggota pembiayaan. Fasilitas ini layaknya pembelian mobil yang secara otomatis tersambung pada asuransi. Oleh karena itu, pemberlakuan asuransi masih dalam tahap bersamaan dengan produk pembiayaan ijarah atau produk pembiayaan lainnya.

G. Fatwa DSN-MUI Nomor 21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Asuransi Syariah

Pertama : Ketentuan Umum

1. Asuransi Syariah (*Ta'min, Takaful atau Tadhamun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investas dalam bentuk aset dan /atau tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.
2. Akad yang sesuai dengan syariah yang dimaksud pada point (1) adalah yang tidak mengandung gharar (penipuan), maysir (perjudian), riba, zhulm (penganiayaan), risywah (suap), barang haram dan maksiat.
3. Akad ***tijarah*** adalah semua bentuk akad yang dilakukan untuk tujuan komersial.

4. Akad **tabarru'** adalah semua bentuk akad yang dilakukan dengan tujuan kebajikan dan tolong-menolong, bukan semata untuk tujuan komersial.
5. Premi adalah kewajiban peserta Asuransi untuk memberikan sejumlah dana kepada perusahaan asuransi sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
6. Klaim adalah hak peserta Asuransi yang wajib diberikan oleh perusahaan asuransi sesuai dengan kesepakatan dalam akad.

Kedua : Akad dalam Asuransi

1. Akad yang dilakukan antara peserta dengan perusahaan terdiri atas akad **tijarah** dan / atau akad **tabarru'**.
2. Akad **tijarah** yang dimaksud dalam ayat (1) adalah **mudharabah**. Sedangkan akad **tabarru'** adalah **hibah**.
3. Dalam akad, sekurang-kurangnya harus disebutkan :
 - a. hak & kewajiban peserta dan perusahaan;
 - b. cara dan waktu pembayaran premi;
 - c. jenis akad tijarah dan / atau akad tabarru' serta syarat-syarat yang disepakati, sesuai dengan jenis asuransi yang diadakan.

Ketiga : Kedudukan Para Pihak dalam Akad Tijarah & Tabarru'

1. Dalam akad **tijarah (mudharabah)**, perusahaan bertindak sebagai **mudharib (pengelola)** dan peserta bertindak sebagai **shahibul mal (pemegang polis)**;
2. Dalam akad **tabarru' (hibah)**, peserta memberikan hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta lain yang terkena musibah. Sedangkan perusahaan bertindak sebagai pengelola dana hibah.

Keempat : Ketentuan dalam Akad Tijarah & Tabarru'

1. Jenis akad **tijarah** dapat diubah menjadi jenis akad tabarru' bila pihak yang tertahan haknya, dengan rela melepaskan

haknya sehingga menggugurkan kewajiban pihak yang belum menunaikan kewajibannya.

2. Jenis akad *tabarru'* tidak dapat diubah menjadi jenis akad *tijarah*.

Kelima : Jenis Asuransi dan Akadnya

1. Dipandang dari segi jenis asuransi itu terdiri atas asuransi kerugian dan asuransi jiwa.
2. Sedangkan akad bagi kedua jenis asuransi tersebut adalah mudharabah dan hibah.

Keenam : Premi

1. Pembayaran premi didasarkan atas jenis akad *tijarah* dan jenis akad *tabarru'*.
2. Untuk menentukan besarnya premi perusahaan asuransi syariah dapat menggunakan rujukan, misalnya tabel mortalita untuk asuransi jiwa dan tabel morbidita untuk asuransi kesehatan, dengan syarat tidak memasukkan unsur riba dalam penghitungannya.
3. Premi yang berasal dari jenis akad *mudharabah* dapat diinvestasikan dan hasil investasinya dibagi-hasilkan kepada peserta.
4. Premi yang berasal dari jenis akad *tabarru'* dapat diinvestasikan.

Ketujuh : Klaim

1. Klaim dibayarkan berdasarkan akad yang disepakati pada awal perjanjian.
2. Klaim dapat berbeda dalam jumlah, sesuai dengan premi yang dibayarkan.
3. Klaim atas akad *tijarah* sepenuhnya merupakan hak peserta, dan merupakan kewajiban perusahaan untuk memenuhinya.

4. Klaim atas akad *tabarru'*, merupakan hak peserta dan merupakan kewajiban perusahaan, sebatas yang disepakati dalam akad.

Kedelapan : **Investasi**

1. Perusahaan selaku pemegang amanah wajib melakukan investasi dari dana yang terkumpul.
2. Investasi wajib dilakukan sesuai dengan syariah.

Kesembilan : **Reasuransi**

Asuransi syariah hanya dapat melakukan reasuransi kepada perusahaan reasuransi yang berlandaskan prinsip syaria'h.

Kesepuluh : **Pengelolaan**

1. Pengelolaan asuransi syariah hanya boleh dilakukan oleh suatu lembaga yang berfungsi sebagai pemegang amanah.
2. Perusahaan Asuransi Syariah memperoleh bagi hasil dari pengelolaan dana yang terkumpul atas dasar akad tijarah (mudharabah).
3. Perusahaan Asuransi Syariah memperoleh ujah (fee) dari pengelolaan dana akad tabarru' (hibah).

BAB III

GAMBARAN UMUM BMT MARHAMAH WONOSOBO

A. Sejarah Perusahaan

Gagasan untuk mendirikan Koperasi / BMT muncul setelah mengikuti Pelatihan Pengembangan Lembaga Keuangan Syariah yang diselenggarakan pada bulan April 1995 oleh Koperasi Tamzis. Gagasan ini kemudian lebih dipertegas lagi setelah mengikuti Pelatihan Nasional Katalis BMT pada tanggal 22 – 24 Juli 1997 di Pusat Pelatihan Koperasi Jakarta yang diselenggarakan oleh P3UK dan Dep. PELMAS ICMI Pusat. Tujuan utamanya, selain berupaya menerapkan Sistem Ekonomi Syari'ah adalah membuka kesempatan usaha mandiri serta menggali dan mengembangkan potensi daerah.

Berbekal hasil pelatihan tersebut maka dibentuklah sebuah Tim “Persiapan Pendirian BMT” guna mempersiapkan segala sesuatunya. Hal utama yang dilakukan oleh Tim ini, di samping melakukan pendekatan dan konsultasi dengan tokoh masyarakat, pengusaha dan berbagai organisasi/instansi terkait, adalah melakukan studi banding dan magang di BMT yang beroperasi, antara lain di BMT Tamzis Kertek, BMT Saudara Magelang, BMT Ulil Albab Solo, dan lain – lain.

Alhamdulillah, berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, pada tanggal 1 Oktober 1995, Tim tersebut berhasil menyelenggarakan Rapat Pembentukan BMT. Sesuai dengan amanat Rapat tersebut, maka pada tanggal 16 Oktober 1995, sebuah Lembaga Keuangan Syariah, yang kemudian lebih dikenal dengan nama BMT Marhamah mulai beroperasi. Walaupun modal yang terhimpun pada waktu itu masih sangat minim, yakni hanya Rp. 875.000,- namun dengan kerja keras dan usaha yang sungguh – sungguh modal/asset tersebut dapat terus ditingkatkan.

Atas dedikasi, komitmen dan perjuangan yang tak kenal lelah, sekalipun pada 6 bulan awal tanpa gaji, 5 (lima) orang sarjana pengangguran yang merintis lembaga ini dapat menunjukkan kinerja mercusuarinya yang hingga sekarang telah menoreh prestasi yang membanggakan. Bermula dari jalan kaki, merangkak pakai sepeda motor buntut. Alhamdulillah sekarang sudah ada 5 buah mobil dan puluhan sepeda motor. Bahkan dari titik nol, sekarang dapat mengentaskan 139 orang karyawan yang dapat hidup mapan.

Dalam rangka pengembangan jaringan, BMT Marhamah juga telah melakukan kerjasama dengan berbagai Instansi/Organisasi terkait, diantaranya Dinas Perdagangan dan Koperasi, Unit PUKK PT. Taspen, PT. PNM, BSM Yogyakarta, BTN Syariah Yogyakarta, BNI Syariah Yogyakarta, DD Republika dan Asosiasi BMT Tingkat Lokal, Regional maupun Nasional. Saat ini BMT Marhamah telah mempekerjakan 103 orang karyawan dengan 16 Kantor Cabang Pembantu dan 3 Kantor diantaranya sudah berstatus milik sendiri.

Keberhasilan suatu usaha diawali dengan keberanian mengambil keputusan untuk melangkah secara pasti tanpa keraguan akan jenis atau bidang yang kita minati dengan keyakinan, fokus dan totalitas, kontinuitas sekalipun dengan jatuh bangun dilandasi dengan tawakkal kepada Allah SWT. Dengan berbekal semangat tersebut diatas, Alhamdulillah saat ini BMT Marhamah telah menoreh prestasi yang membanggakan sekarang telah memiliki asset diangka milyaran dengan jaringan 16 kantor cabang. Dalam rangka pengembangan jaringan BMT Marhamah juga telah melakukan kerjasama dengan berbagai instansi pemerintah maupun swasta dan perbankan.³⁰

B. Data Organisasi BMT Marhamah

1. Legalitas : Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS) BMT Marhamah.

³⁰ Sejarah BMT Marhamah

2. Alamat : Jl. T. Jogonegoro Wonosobo. Telepon. (0286)321556.
3. No. B. Hukum : No. 13825/BH/KWK.11/III/98 Tanggal 31 Maret 1998.
4. Perubahan : No. 04/PAD/KDK. 11/IV/2008 Tanggal. 2 April 2008.
5. SIUP : No. 503/33-84/PB/X/2008 Tanggal. 18 Oktober .2008
6. HO : NOM. 530/020/HO/2008 Tanggal. 18 Oktober 2008.
7. NPWP : No. 01.820.921.3-533.000
8. Tanggal berdiri : 16 Oktober 1995
9. Jumlah berdiri : 286 Orang
10. Pengurus : 4 Orang
11. DPS : 3 Orang

C. Visi dan Misi BMT Marhamah

1. Visi

Terbangunnya keluarga sakinah, yang maju secara ekonomi dengan pengelolaan keuangan secara syariah.

2. Misi

1. Memfasilitasi berbagai kegiatan yang mendorong terwujudnya keluarga sakinah.
2. Meningkatkan kualitas perekonomian keluarga sakinah dengan bertransaksi secara syariah.
3. Memfasilitasi pengembangan ekonomi mikro berbasis keluarga sakinah melalui pembiayaan modal kerja dan penyertaan modal kerja.
4. Menyusun dan melaksanakan program pemberdayaan ekonomi dan sosial secara integral dan komprehensif menuju terwujudnya keluarga sakinah yang kuat secara ekonomi³¹

³¹ Visi dan Misi BMT Marhamah

D. Kantor Wilayah BMT Marhamah Wonosobo

1. Kantor Cabang Wonosobo

- Kantor Pusat & Cabang Utama, Jl. T. Jogonegoro, Wonosobo, (0286321566)
- Cabang Wonosobo, Jl. A. Yani, No. 21, Wonosobo
- Cabang Leksono, Jl. Raya Leksono, Km. 0,5, Leksono, Wonosobo
- Cabang Sukoharjo, Jl. Raya Sukoharjo, Wonosobo
- Cabang Kertek, Jl. Raya Kertek – Kalikajar, Wonosobo
- Cabang Kaliwiro, Pertigaan Doplak, Kaliwiro, Wonosobo
- Cabang Wadaslintang, Jl. Raya Prembun, Km. 1, Wadaslintang
- Cabang Watumalang, Jl. Raya Watumalang, Km. 0,5, Watumalang
- Cabang Kalibawang, Jl. Raya Pasar Kalibawang
- Cabang Balekambang, Jl. Raya Pasar Balekambang – Selomerto
- Cabang Reco, Jl. Raya Parakan, Km. 10, Kertek, Wonosobo
- Cabang Randusari, Komplek Pasar Randusari, Kepil, Wonosobo
- Cabang Garung

2. Kantor Cabang Banjarnegara

- Cabang Banjarnegara, Jl. S. Parman, Banjarnegara

3. Kantor Cabang Purworejo

- Cabang Purworejo, Jl. Brigjen Katamso, No. 99A, Purworejo

4. Kantor Cabang Temanggung

- Cabang Bansari³²

E. Produk BMT Marhamah

1. Baitul Tamwil

1. Simpanan

³² Sertifikasi Alamat Kantor Cabang BMT Marhamah

a. Simpanan Ummat

Simpanan Ummat diperuntukkan bagi penyimpan perorangan dengan menggunakan akad Mudharabah. Simpanan ini diperuntukkan bagi anggota dengan persyaratan yang mudah dan bagi hasil yang menguntungkan. Setoran dan penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja sesuai dengan kebutuhan dan dapat dilakukan di semua kantor cabang. Setoran awal sebesar Rp 10.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp 5.000,-.

b. Simpanan Ukhuwah

Simpanan Ukhuwah diperuntukkan bagi anggota atas nama lembaga/perusahaan/organisasi dan sejenisnya dengan menggunakan akad Mudharabah. Simpanan Ukhuwah ini menawarkan bagi hasil yang lebih tinggi dibandingkan dengan simpanan ummat. Setoran awal dari simpanan ini minimal sebesar Rp 1.000.000,- dan selanjutnya minimal Rp 100.000,-.

c. Simpanan Ukhuwah Pendidikan

Simpanan ini diperuntukkan khusus bagi sekolah yang merupakan dana akumulasi setoran simpanan murid-murid yang dikoordinir oleh guru atau wali kelas. Rekening atas nama sekolah nama penanggung jawab (guru pengampu). Setoran awal minimal Rp 100.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp 10.000,-

d. Simpanan Ukhuwah Sinergis

Simpanan ini diperuntukkan khusus bagi Lembaga Keuangan lain (BMT) dan lembaga potensial yang mempunyai dana besar dengan imbalan porsi bagi hasil lebih ditingkatkan yaitu sebesar 50 : 50 (Nasabah : BMT). Setoran awal pembukaan rekening minimal Rp 1.000.000,- dan selanjutnya minimal Rp 100.000,- dengan saldo mengendap maksimal Rp 50.000.000.

e. Simpanan Berjangka

Simpanan berjangka merupakan sarana investasi yang ditawarkan oleh KSPPS BMT Marhamah yang menguntungkan karena dikelola dengan prinsip syariah dengan menggunakan prinsip mudharabah. Bagi hasil yang ditawarkan dalam simpanan berjangka ini sangat bersaing dan lebih tinggi dari simpanan yang lain sesuai dengan jangka waktu yang diinginkan. Bagi hasil diberikan setiap bulan sesuai dengan tanggal setoran. Jangka waktu yang ditawarkan mulai dari 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan dengan minimal setoran Rp 1.000.000,- dan dapat diperpanjang secara otomatis. Simpanan berjangka dapat diambil setelah jatuh tempo. Berikut nisbah bagi hasil simpanan berjangka :

No.	Jangka Waktu	Nisbah Anggota BMT
1.	3 Bulan	55 : 45
2.	6 Bulan	60 : 40
3.	12 Bulan	65 : 35

Tabel 3 Nisbah Bagi Hasil Simpanan Berjangka

f. Simpanan Masa Depan (Simapan)

Simapan merupakan simpanan jangka panjang yang berguna untuk menyiapkan masa depan dengan baik. Simapan dapat digunakan sebagai persiapan biaya pendidikan anak, ibadah haji, membangun rumah, dana pensiun, dan lain sebagainya. Jangka waktu (jatuh tempo) dari simapan yang ditawarkan oleh BMT terdapat 3 jenis, yaitu 5 tahun, 10 tahun dan 20 tahun. Simapan ini menggunakan akad mudharabah dengan setoran minimal setiap bulan Rp 20.000,- dan dapat diambil setelah jatuh tempo.

2. Pembiayaan

Dalam menyalurkan dana pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan terbagi menjadi tiga kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaan, yaitu:

a. Pembiayaan Modal Usaha

- a. Menggunakan prinsip Mudharabah, dimana BMT Marhamah sebagai penyedia dana (shohibul maal) dan Anggota sebagai pengelola dana (mudhorib).
- b. Diperuntukan bagi Anggota/Pengusaha yang memiliki usaha dengan prospek hasil usaha/ laba yang menguntungkan tiap bulannya.
- c. Usaha yang dikelola sudah berjalan minimal 1 tahun.
- d. Hasil Usaha atau keuntungan usaha dibagikan kepada BMT Marhamah sebagai penyedia dana (shohibul maal) dan Anggota sebagai pengelola dana (mudhorib) sesuai dengan porsi masing-masing yang sudah disepakati.
- e. Tingkat keuntungan BMT pada pembiayaan ini ditentukan dari besarnya keuntungan usaha sesuai dengan prinsip bagi hasil.
- f. Hasil keuntungan ditentukan oleh nisbah bagi hasil yang disepakati dimuka.produk yang termasuk ke dalam pembiayaan modal usaha ini yaitu Pembiayaan dengan akad Musyarakah.

b. Pembiayaan Jual Beli

- a. Menggunakan Prinsip Murabahah, dimana BMT Marhamah sebagai penyedia barang dan Anggota sebagai pembeli barang.
- b. Jangka waktu pembiayaan ataupun pengembalian angsuran bisa sampai 3 tahun, dengan tingkat margin yang bersaing.
- c. Tingkat keuntungan BMT ditentukan di depan yang menjadi bagian atas jasa yang ditawarkan. Pembiayaan jual beli yang ditawarkan KSPPS BMT Marhamah yaitu Pembiayaan dengan akad Murabahah.

c. Pembiayaan Jasa-jasa

- a. Tingkat keuntungan BMT ditentukan di depan yang menjadi bagian atas jasa yang ditawarkan.

- b. Yang termasuk dalam pembiayaan jasa yaitu Pembiayaan Ijarah (Sewa), Pembiayaan Rahn (Gadai), Pembiayaan Asuransi Ta'awun dan Pembiayaan Talangan Haji/Umroh.³³

2. Baitul Maal

Kegiatan Baitul Maal yang akan datang pada BMT Marhamah Wonosobo akan berdasarkan kegiatan sosial yang didedikasikan langsung kepada masyarakat kurang mampu dan pengetahuan gratis bagi masyarakat seputar tentang kegiatan sosial yang dilaksanakan BMT Marhamah. Produk – produk tersebut terdiri dari :

1. Zakat Anda
2. Layanan Ambulan
3. Majalah
4. Sosial³⁴

F. Struktur Organisasi BMT Marhamah Wonosobo

1. Struktur Organisasi KSPPS Marhamah Kantor Cabang Pusat

No.	Jabatan	Nama	Jenis Kelamin	Pendidikan
1.	Direktur	Nur Basuki	L	S1
2.	Manager Operasional	Nur Hidayat	L	S1
3.	Manager Pemasaran	Taufiq Rujiyanto	L	S1
4.	Manager Internal Audit	Lilik Silowati	P	S1
5.	Manager SDM dan Litbang	Slamet Ari Pariyanto	L	S1

Tabel 4 Struktur Organisasi Kantor Pusat BMT Marhamah Wonosobo

³³ Brosur Produk BMT Marhamah Wonosobo

³⁴ Profil BMT Marhamah Wonosobo

2. Struktur Organisasi pada KSPPS BMT Marhamah Kantor Cabang Utama

Manager Cabang Utama : Budi Sutrisno

Pemasaran : 1. Eko Ariyanto
2. Mujib Subhan
3. Iskandar Enkarnain
4. Alnadia Novitasari

Pembukuan : Violita Enkasari

Teller : Rini Ambarwati

Customer Service : Ardinta Zara Zulaekah³⁵

G. Uraian Tugas Karyawan BMT Marhamah Wonosobo



Gambar Struktur Organisasi BMT Marhamah Wonosobo

Berikut tugas dari masing-masing jabatan :

1. Dewan Syari'ah, tugasnya:

³⁵ Hasil Wawancara dengan Bapak Nur Hidayat, selaku Sekertaris BMT Marhamah pada Februari 2019

- a. Menelaah/ mereview peraturan yang berlaku, apakah sesuai dengan aturan dan hukum syari'ah, etika dan tak ada benturan kepentingan maupun unsur-unsur yang melanggar kepatuhan.
- b. Menelaah/ mereview semua produk dan jasa KSPPS BMT Marhamah Wonosobo apakah sudah sesuai dengan syari'ah atau belum.
- c. Menelaah/ mereview masalah perilaku manajemen/ karyawan yang menyangkut: benturan kepentingan, melanggar kepatuhan, melakukan kecurangan, dan manipulasi.
- d. Menilai kebijakan akuntansi dan penerapannya.

2. Ketua Pengurus, tugasnya:

- a. Menyelenggarakan RAT.
- b. Menyusun/ merumuskan kebijakan umum untuk mendapat persetujuan Rapat Anggota.
- c. Mengawasi dan mengevaluasi setiap kegiatan di KSPPS BMT Marhamah Wonosobo.
- d. Menandatangani dokumen dan surat yang berhubungan dengan KSPPS BMT Marhamah Wonosobo.

3. Sekretaris Pengurus, tugasnya:

- a. Mengagendakan acara yang meliputi : rapat pengurus, rapat anggota, pertemuan pengurus dan pengelola, dan kunjungan pengurus ke instansi/ lembaga.
- b. Menyusun konsep surat-surat keluar dari pengurus.
- c. Menerima dan melayani tamu yang berhubungan dengan ketua pengurus KSPPS BMT Marhamah Wonosobo.
- d. Menyerap dan menyampaikan aspirasi yang diajukan oleh para pengelola kepada pengurus.

4. Bendahara Pengurus, tugasnya:

- a. Menelaah review anggaran yang diajukan oleh General Manajer (GM) yang nantinya akan dibahas dalam RAT.

- b. Memberikan masukan/ saran atas anggaran yang diajukan GM.
- c. Menyusun anggaran gaji dan keperluan lain yang dibutuhkan oleh pengurus.
- d. Memberikan konsep kebijakan bagi hasil yang diperoleh para pemegang investasi.

5. General Manager, tugasnya:

- a. Menyusun rencana strategis, prediksi tentang kondisi lingkungan, perkiraan posisi perusahaan dalam persaingan.
- b. Mengusulkan rencana strategis kepada pengurus untuk disahkan dalam RAT ataupun di luar RAT.
- c. Mengusulkan rancangan anggaran dan rencana kerja dari Baitul Tamwil, Baitul Maal, dan SBU lainnya kepada pengurus yang nantinya disahkan pada RAT.

6. Internal Audit, tugasnya:

- a. Memeriksa sistem pengendalian intern.
- b. Melakukan penilaian dan peninjauan atas klasifikasi cabang.
- c. Menyiapkan dan mengisi kertas kerja pemeriksaan sesuai dengan hasil audit.

7. Sekretaris, tugasnya:

- a. Membuat surat keluar dan mengirimkan serta mengarsip.
- b. Menerima surat masuk, mengarsip dan mendistribusikan.
- c. Mengatur agenda kegiatan direktur, manajemen dan pengurus.
- d. Menerima tamu direktur dan menanyakan identitas serta keperluannya untuk diputuskan perlu tidaknya bertemu direktur.
- e. Membuat notulen rapat-rapat organisasi dan mengarsipkan.

8. Teller, tugasnya:

- a. Memberikan pelayanan kepada anggota baik penarikan maupun penyetoran tabungan atau angsuran.

- b. Menghitung keadaan keuangan atau transaksi setiap hari.
- c. Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui oleh manajer cabang.
- d. Menandatangani formulir dan slip dari anggota serta mendokumentasikannya.

9. Marketing, tugasnya:

- a. Menjalankan tugas lapangan yaitu menawarkan produk KSPPS BMT Marhamah Wonosobo.
- b. Membuat daftar kunjungan kerja harian dalam sepekan mendatang di akhir pekan berjalan.
- c. Membuat rute kunjungan harian ke nasabah (anggota KSPPS BMT Marhamah).
- d. Membuat laporan harian pemasaran individual untuk funding, lending dan konfirmasi manajer cabang.

10. Baitul Maal, tugasnya:

- a. Membuat dan mengusulkan rencana strategis maal ke Manajer.
- b. Memimpin rapat koordinasi dan evaluasi bulanan.
- c. Memberi pelayanan konsultasi tentang perhitungan zakat.
- d. Menyusun data base muzaki, mustahiq, dan lembaga donator.³⁶

H. Ruang Lingkup Organisasi

1. Bisnis

- a. Menghimpun dana-dana komersial berupa simpanan/tabungan maupun sumber dana lain yang sah dan halal.
- b. Memberikan pembiayaan kepada anggotanya sesuai dengan penilaian kelayakan usahanya.
- c. Mengelola usaha tersebut secara profesional sehingga menguntungkan dan dapat dipertanggungjawabkan.

³⁶ Lihat di SOP (Standar Operasional Perusahaan) BMT Marhamah 2018

2. Sosial

- a. Menghimpun zakat, infaq/shadaqah, wakaf dan dana-dana sosial lainnya.
- b. Menyalurkan dana sosial tersebut kepada yang berhak menerima (mustahik) sesuai dengan amanah.
- c. Mengelola usaha tersebut secara operasional sehingga memberi manfaat yang optimal kepada mustahiq dan menjadi modal dakwah Islam.
- d. Program – Program Sosial :
 - Gebyar Paket Ramadhan
Pemberian Paket Sembako kepada Fakir Miskin.
 - THK (Tebar Hewan Kurban)
Penyaluran Hewan Kurban ke pelosok-pelosok desa, kerjasama dengan DD Republika dan Mudhokhi Lokal, Karyawan dan Anggota.
 - Beasiswa
Beasiswa bagi siswa siswi dhuafa yang berprestasi.
 - Wakaf Tunai dan Wakaf Qur'an.
 - Motor Da'i, Tanggap Bencana dan Ambulance Dhuafa.³⁷

³⁷ Lihat di Laporan Rapat Akhir Tahun 2018 BMT Marhamah Wonosobo

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Mekanisme Pembiayaan Ijarah dalam Program Asuransi Ta'awun BMT Marhamah Wonosobo

Program Asuransi Ta'awun sendiri adalah kegiatan BMT Marhamah pada bidang asuransi syariah yang bersifat *tabaru'* atau kebajikan yang dikelola langsung BMT Marhamah Wonosobo.³⁸ Asuransi syariah *ta'awun* disebut juga sebagai asuransi kolektif, konsep ini berlandaskan pada pemikiran kerja sama antara sekelompok orang untuk membentuk sebuah badan (yayasan) yang semua anggota ikut menanggung risiko bencana yang terjadi sekaligus kompensasi tersebut diantara mereka sehingga bisa meringankan beban bencana tersebut bagi orang per orang.³⁹

Dana anggota Asuransi Ta'awun sepenuhnya digunakan untuk kepentingan sesama anggota. Pihak BMT hanya berkewajiban mengelola dana anggota sesuai prosedur yang diterapkan. BMT tidak menggunakan dana anggota Asuransi Ta'awun untuk diinvestasikan ke pihak ketiga⁴⁰ ataupun memanfaatkan seperti halnya pada produk Simpanan berakad Wadi'ah Yad Dhamanah.

Akad dalam Asuransi Ta'awun berbasis akad Ijarah Multijasa. Akad Ijarah Multijasa merupakan akad yang paling dominan digunakan dalam pembiayaan BMT Marhamah Wonosobo. Salah satu keunggulan akad Ijarah Multijasa ialah dapat digunakan untuk objek pembiayaan yang bermacam-macam, seperti pada pendidikan, peralatan, pertanian, properti dan lain-lain. Sedangkan pada objek asuransi sendiri akan berfokus pada risiko perorangan

³⁸ Dikutip dari Formulir Permohonan Transaksi Ta'awun Pembiayaan

³⁹ Dr. Husain Husain Syahatah (2006) diterjemahkan KA Fallasufa (STP Sabda), *Asuransi Dalam Perspektif Islam*, AMZAH, Jakarta, hlm. 30

⁴⁰ Hasil Wawancara dengan Manager Sumber Daya Manusia BMT Marhamah Wonosobo, Bapak Slamet Ari Pariyatno, Jumat 10 April 2019

seperti kematian, kesehatan, kendaraan, keluarga dan sebagainya. Seperti halnya pada pembiayaan, BMT Marhamah Wonosobo menggunakan akad Ijarah Multijasa bertujuan untuk menanggung berbagai risiko anggota karena target pemenuhan manfaat yang lebih dari satu.

Asuransi Ta'awun sendiri sudah sejak 10 tahun terakhir diterapkan oleh BMT Marhamah dalam meminimalisir kerugian pada anggotanya.⁴¹ Namun meski fungsinya hanya sebagai fasilitas produk pembiayaan ijarah, program asuransi ta'awun sangat berpengaruh dalam membantu secara langsung anggota BMT Marhamah. Adapun rincian ketentuan-ketentuannya sebagai berikut :⁴²

1. Program Ta'awun Pembiayaan KSPPS Marhamah diperuntungkan untuk anggota KSPPS Marhamah yang sedang menggunakan fasilitas pembiayaan.
2. Besaran tarif Ta'awun Pembiayaan adalah 0,5 % dari jumlah pembiayaan, dengan jangka waktu maksimal pembiayaan selama 36 bulan.
3. Usia maksimal peserta Ta'awun Pembiayaan adalah sama dengan 56 tahun pada saat permohonan ini ditandatangani.
4. Apabila peserta Ta'awun Pembiayaan meninggal dunia, maka saldo pokok pembiayaan akan dibayarkan lunas melalui Program Ta'awun Pembiayaan. Jumlah yang dibayarkan adalah sejumlah saldo pembiayaan sampai dengan bulan tersebut dan bulan Jatuh Tempo, apabila terjadi tunggakan kewajiban pada bulan sebelumnya, menjadi tanggung jawab ahli waris yang akan ditagihkan.
5. Apabila sampai masa perjanjian tidak terjadi klaim, maka tarif setoran menjadi hak Program Ta'awun Pembiayaan yang akan dikelola untuk kemaslahatan dan sebagian untuk operasional Program Ta'awun.

⁴¹ Hasil Wawancara dengan Manager Sumber Daya Manusia BMT Marhamah Wonosobo, Bapak Setyo Ariyatno, Jumat 10 April 2019

⁴² Dikutip dari Formulir Permohonan Transaksi Ta'awun Pembiayaan BMT Marhamah Wonosobo

6. Masa perjanjian ini berakhir apabila :
 - Peserta Meninggal Dunia secara tidak wajar (bunuh diri, memakai narkoba, dan minuman keras, melakukan hobi yang beresiko tinggi seperti balap mobil atau motor, terjun payung dan mendaki gunung)
 - Akad Pembiayaan Telah Jatuh Tempo
 - Pembiayaan Telah Lunas
7. Syarat pengajuan klaim untuk peserta meninggal dunia adalah melalui ahli waris dengan melampirkan :
 - Foto Copy Identitas (KTP/SIM)
 - Kartu Pembiayaan
 - Surat Keterangan Kematian dari Kantor Pemerintah setempat (legalisir).

Mekanisme Transaksi Produk Pembiayaan Ijarah Multijasa dalam Program Asuransi Ta'awun memiliki langkah-langkah sedikit berbeda dari produk pembiayaan biasanya. Langkah-langkah tersebut adalah sebagai berikut :

1. Pembukaan Rekening Asuransi
 - Anggota hanya perlu memfotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP) sebagai tanda bukti keaslian identitas anggota.⁴³
 - Setelah itu anggota mengisi formulir yang telah disediakan BMT Marhamah sebagai kelengkapan data-data keperluan pengarsipan dokumen, seperti data diri anggota, data pembiayaan dan tarif setoran Ta'awun Pembiayaan.
 - Data Identitas Diri Anggota berisi Nama, Tempat Tanggal Lahir, Usia, Alamat, No. KTP/SIM, Nama Ahli Waris, dan Hubunganya.
 - Sedangkan Data Pembiayaan berisi Besar Pembiayaan, Jangka Waktu, Jenis dan Nomor Akad, Tanggal Akad dan Jatuh Tempo.

⁴³ Hasil Wawancara dengan Manager Sumber Daya Manusia BMT Marhamah Wonosobo, Bapak Slamet Ari Pariyatno, Jumat 10 April 2019.

- Yang Terakhir Tarif Setoran dan Terbilang (cara baca).⁴⁴
2. Mekanisme Transaksi Produk⁴⁵
- Anggota mengajukan pembiayaan ta'awun kepada Karyawan Marketing BMT Marhamah dengan minimal pembiayaan Rp. 1.000.000.000,- sampai Rp. 50.000.000,-. Sedangkan untuk nominal lebih dari Rp. 50.000.000,- BMT Marhamah mengasuransikan ke pihak ketiga yaitu Asuransi BRI Life Syariah.
 - Karyawan Marketing akan mengarahkan untuk mengisi kelengkapan data seperti fotokopi KTP dan mengisi formulir transaksi.
 - Setelah dirasa lengkap, Karyawan Marketing akan mengelola data tersebut untuk selanjutnya diproseskan ke pencairan dana apabila pengajuan pendanaan tersebut disetujui.
 - Apabila sudah disetujui, anggota dimohon mengambil uang diteller dan membayarkan premi asuransi sebesar 0,5% dari total pembiayaan.
 - Anggota kemudian membayar angsuran yang sudah direkap oleh Karyawan Marketing per bulannya .
 - Klaim Asuransi Ta'awun dikover sesuai dengan saldo lancar peserta yang diambil dari premi asuransi semua anggota.
 - Apabila terjadi tunggakan pembiayaan sebelum terjadi klaim, maka ahli waris harus menutupi tunggakan tersebut terlebih dahulu sebelum mengajukan klaim anggota.
 - Perjanjian yang sudah jatuh tempo akan ditutup oleh pihak BMT Marhamah.
 - Apabila sampai jatuh tempo anggota tidak mengalami klaim, maka premi anggota akan menjadi bagian dari BMT Marhamah.
- a. Berikut Contoh Formulir Nasabah Permohonan Ta'awun Pembiayaan :⁴⁶

⁴⁴ Dikutip dari Formulir Permohonan Transaksi Ta'awun Pembiayaan

⁴⁵ Hasil Wawancara dengan Manager Sumber Daya Manusia BMT Marhamah Wonosobo, Bapak Slamet Ari Pariyatno, Jumat 10 April 2019

A. Identitas Diri

Pada hari Jumat, tanggal 5 April 2019 yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Yusman
Tempat Tanggal Lahir : Wonosobo, 24 Agustus 1987
Usia : 41 Tahun
Alamat : Jojogan, 5/2 Kejajar, Wonosobo
No. KTP/SIM : 3307132408780002
Nama Ahli Waris : Riyanti
Hubungan : Istri

B. Data Pembiayaan

Besar Pembiayaan : Rp. 20.000.000,-
Jangka Waktu : 6 bulan
Jenis & No. Akad : Ijarah Multijasa/01190052
Tanggal Akad : 5 April 2019
Jatuh Tempo : 5 Oktober 2019

C. Tarif Setoran Ta'awun Pembiayaan

Jumlah Setoran : Rp. 100.000,-

b. Contoh Perhitungan Asuransi Ta'awun

BMT Marhamah Wonosobo menerapkan perhitungan premi asuransi ta'awun dari total pembiayaan adalah sebesar

⁴⁶ Dikutip dari Formulir Permohonan Transaksi Ta'awun Pembiayaan BMT Marhamah Wonosobo

0,5% dengan jangka waktu maksimal 3 tahun.⁴⁷ Contoh perhitungannya diambil dari data diatas sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Perhitungan} &= \text{Rp. } 20.000.000 \times 0,5\% \\ \text{Premi} &= \text{Rp. } 100.000 \end{aligned}$$

Pembayaran premi asuransi dilakukan sekali setelah pencairan dana pembiayaan oleh pihak BMT Marhamah. Pengambilan premi 0.5% dari pembiayaan pokok akan masuk dalam rekening Kekayaan Asuransi yang kemudian diputar kembali untuk dana *tabbaru'* ke sesama anggota. Dalam ketentuannya, premi asuransi tidak dikembalikan apabila anggota tidak mengalami klaim karena fungsi premi asuransi adalah dana kebajikan untuk sesama.

Sedangkan pada perhitungan ujroh atau margin pembiayaan Ijarah Multijasa BMT Marhamah Wonosobo sebesar 2,5 % dari total pembiayaan dengan jangka waktu maksima 3 tahun.⁴⁸ Contoh perhitungan yang diambil dari atas adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Perhitungan} &= \text{Rp. } 20.000.000 \times 2,5\% \\ \text{Margin} &= \text{Rp. } 500.000 \\ \text{Perhitungan Angsuran} &= \text{Rp. } 20.000.000 : 6 \\ &= \text{Rp. } 3.333.000 \\ \text{Yang Dibayarkan} &= \text{Rp. } 3.333.000 + \text{Rp. } 500.000 \\ &= \text{Rp. } 3.833.000 \end{aligned}$$

Dari contoh data anggota Yusman diatas, pembayaran angsuran pembiayaan Ijarah Multijasa adalah sebesar Rp.

⁴⁷ Hasil Wawancara dengan Manager Sumber Daya BMT Marhamah, Bapak Slamet Ari Pariyatno, Jumat 10 April 2019

⁴⁸ Hasil Wawancara dengan Manager Sumber Daya BMT Marhamah, Bapak Slamer Ari Pariyatno, Jumat 10 April 2019

3.833.000,- per bulan. Akumulasi ini sudah ditambahkan dengan ujroh atau margin dari BMT Marhamah. Jumlah angsuran tersebut yang nantinya menjadi patokan dalam memberikan Klaim anggota program asuransi ta'awun.

Apabila anggota Yusman mengalami klaim pada bulan kelima maka BMT Marhamah akan memberikan klaim sesuai dengan saldo lancar anggota pada bulan kelima, seperti pada berikut :

$$\begin{aligned}\text{Klaim} &= 3.833.000 \times 5 \text{ Bulan} \\ &= 19.165.000\end{aligned}$$

Namun apabila anggota mengalami penunggakan pada bulan sebelum bulan kelima atau bulan terjadi klaim, maka diharapkan ahli waris melunasi angsuran terlebih dahulu.

B. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Ijarah Multijasa dalam Program Asuransi Ta'awun BMT Marhamah

Pemasaran adalah suatu sistem dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli yang ada dan pembeli potensial, namun tidak berakhir pada waktu penjualan dan transaksi. Semua keputusan diambil dibidang pemasaran harus ditujukan untuk menentukan produk, pasar, harga promosi dan sistem distribusinya.⁴⁹Peran Pemasaran saat ini hanya menyampaikan produk jasa hingga ke tangan konsumen tetapi juga bagaimana produk atau jasa tersebut dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan dengan menghasilkan laba.⁵⁰Oleh dari itu, dibutuhkan perencanaan pemasaran untuk mengembangkan sebuah produk atau jasa. Perencanaan merupakan penentuan

⁴⁹ Stanton, (1989)

⁵⁰ Prof. Dr. Veithzal Rival, S.E., MM., MBA., *Islamic Marketing*, Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, hlm.9

segala sesuatu sebelum dilakukan kegiatan-kegiatan pemasaran meliputi tujuan, strategi, kebijaksanaan, serta taktik yang dijalankan.⁵¹

Salah satu kegiatan penunjang pemasaran ialah strateginya. Sebab langkah pemasaran perusahaan atau institusi bergantung pada strategi-stategi yang telah dipertimbangkan dengan berbagai aspek. Strategi pemasaran sendiri memiliki tiga elemen penting yaitu segmentasi, *targeting* dan *positioning* (STP). Tujuan pokok strategi segmentasi, *targeting* dan *positioning* adalah memposisikan suatu merek dalam benak konsumen sedemikian rupa sehingga merek tersebut memiliki keunggulan kompetitif berkesinambungan.⁵² Adapun beberapa strategi pemasaran BMT Marhamah dalam menawarkan Produk Pembiayaan Ijarah Multijasa pada Program Asuransi Ta'awun adalah sebagai berikut :⁵³

a. Melalui Karyawan Marketing

Program asuransi adalah sarana penjamin anggota atas kegiatan pembiayaan pada BMT Marhamah. Anggota BMT Marhamah diwajibkan mengikuti asuransi ta'awun untuk meminimalisir risiko-risiko yang seandainya terjadi. Penawaran dilakukan melalui karyawan BMT Marhamah kepada anggota BMT Marhamah terutama kepada anggota yang perlu segera ditangani risikonya. Penanganan ini bisa berupa biaya rumah sakit, biaya pemakaman, dan lain-lain.

b. Melalui Customer Service

Sebagai karyawan yang memberi solusi segala keluhan anggota BMT Marhamah secara langsung ini dapat menjadi peluang sebagai sarana memasarkan asuransi ta'awun. Keuntungan pemasaran

⁵¹ Prof. Dr. Veithzal Rival, S.E., MM., MBA., *Islamic Marketing*, Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, hlm.10

⁵²Fandy Tjiptono, Anastasia Diana, (2016), *Pemasaran : Esensi dan Aplikasi*, Yogyakarta, hlm. 94

⁵³ Hasil Wawancara dengan Manager Sumber Daya Manusia BMT Marhamah Wonosobo, Bapak Setyo Ariyatno, Jumat 10 April

melalui customer service antara lain, transaksi dapat langsung diproses saat itu juga. Pihak CS akan menginput transaksi yang kemudian dapat langsung terdaftar dalam sistem online BMT Marhamah.

c. Spanduk dan Baliho

Strategi lain yang dilakukan oleh BMT Marhamah ialah memasang spanduk dan baliho untuk mempromosikan produk asuransi. Strategi ini sering digunakan sebagai sarana pengiklanan produk manapun. Dengan tujuan dapat memperkenalkan produk ke masyarakat tanpa perlu berbicara karena definisi produk sudah tertera dalam spanduk atau baliho.

Namun, penggunaan strategi diatas oleh BMT Marhamah Wonosobo masih tergolong manual dan tradisional pada era modern seperti saat ini. Dimana metode tersebut dipandang menyita waktu lebih lama dan kurang efisien dalam pengeluaran dana maupun hal menarik anggota baru. Dianjurkan untuk mengikuti era teknologi dalam memasarkan produk-produk BMT melalui media massa seperti :

1. Media

Media disini memberikan contoh seperti iklan pada televisi daerah, media massa atau koran, dan radio.

2. Sponsorship

Hal ini dapat menggolongkan semua produk BMT untuk dipromosikan. Biasanya sponsorship pada acara akan dipromosikan oleh MC diatas panggung yang mengarahkan ke peserta acara untuk mampir ke stan. Maka dari sini dapat diharapkan setidaknya dapat berbagi wawasan tentang produk BMT maupun kegiatan BMT yang lainnya.

3. Sosial Media

Aplikasi-aplikasi ini tidak pernah sepi pengguna. Metode ini adalah alternatif paling mudah dan paling murah karena hanya berbasis internet dan design menarik untuk di post pada beranda. Ajang promosipun sudah dapat dilakukan melalui aplikasi seperti Instagram, Facebook, Twitter, dan lain sebagainya.

Dengan adanya program asuransi ta'awun diharapkan dapat membuat masyarakat sadar akan risiko kerugian dan berusaha meminimalisir kerugian tersebut. Terobosan ini mempertimbangkan kepentingan anggota BMT Marhamah agar senantiasa peduli dengan risiko yang akan terjadi. Tujuan pengadaan program asuransi ta'awun ialah membantu meringankan adanya biaya kematian pada anggota-anggotanya. Dan membuka kesempatan untuk sesama anggota membantu anggota-anggota lain.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Program Asuransi Ta'awun sendiri adalah kegiatan BMT Marhamah pada bidang asuransi syariah yang bersifat *tabaru'* atau kebajikan yang dikelola langsung BMT Marhamah Wonosobo. Dana anggota Asuransi Ta'awun sepenuhnya digunakan untuk kepentingan sesama anggota. Akad dalam Asuransi Ta'awun berbasis akad Ijarah Multijasa. Salah satu keunggulan akad Ijarah Multijasa ialah dapat digunakan untuk objek pembiayaan yang bermacam-macam.

1. Mekanisme yang diterapkan BMT Marhamah Wonosobo pada produk pembiayaan Ijarah Multijasa dalam Program Asuransi Ta'awun adalah sebagai berikut :
 1. Anggota membuka rekening dengan fotokopi KTP dan mengisi formulir permohonan pembiayaan.
 2. Anggota mengajukan pembiayaan kepada karyawan marketing dengan nominal Rp. 1.000.000,- sampai Rp. 50.000.000,-
 3. Karyawan marketing akan mengelola data untuk selanjutnya diproseskan ke pencairan dana apabila pengajuan pembiayaan disetujui.
 4. Saat pencairan dana, anggota program asuransi ta'awun wajib membayarkan premi sebesar 0,5 %
 5. Kemudian anggota membayar angsuran setiap bulannya sesuai dengan yang telah direkap karyawan marketing.
2. Sedangkan strategi pemasaran yang diterapkan oleh BMT Marhamah dalam memasarkan produk pembiayaan Ijarah Multijasa dalam Program Asuransi Ta'awun melalui tiga cara yaitu :
 1. Melalui Karyawan Marketing
 2. Melalui Customer Service

3. Melalui Spanduk dan Baliho

B. Saran

1. Penulis berharap program Asuransi Ta'awun dapat berubah menjadi produk Asuransi Ta'wun supaya sepenuhnya sistem asuransi syariah dapat diterapkan.
2. Dengan berubahnya program Asuransi Ta'awun ke produk murni, dapat menjadi sarana dalam membuka asuransi syariah yang lebih bermacam, seperti asuransi kesehatan, asuransi kendaraan, asuransi keluarga dan lain-lain.
3. Meski program asuransi terbilang tertutup karena bukan produk utama dan tidak terlalu dipromosikan lebih, maka dari itu diharapkan lebih mempromosikan produk asuransi ta'awun dengan menambahkan brosur maupun mempromosikan ke anggota-anggota lain seperti ke anggota simpanan, dan lain-lain agar pengkoveran asuransi merata pada semua anggota.
4. Perlunya pengelompokan risiko lebih rinci meliputi umur, pekerjaan, pengeluaran per bulan, orang yang harus ditanggung (keluarga, istri dan anak), dan lain-lain.
5. Harapan kedepannya, Asuransi Ta'awun dapat membuka skala manfaatnya lebih luas seperti mengkover asuransi untuk benda (kendaraan, dll.) dan mengkover asuransi karyawan dalam perusahaan atau instansi.

C. Penutup

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT. Penulis akhirnya dapat menyelesaikan Tugas Akhir. Penulis menyadari banyaknya kekurangan dan kelemahan dikarenakan keterbatasan kemampuan yang dimiliki. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun penulis sangat diharapkan untuk kesempurnaan Tugas Akhir ini.

Akhirnya penulis mohon maaf atas semua kesalahan dan menghaturkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang

membantu dan memberikan dorongan semangat selama penyusunan Tugas Akhir ini. Semoga Allah meridhoi atas Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca.

DAFTAR PUSTAKA

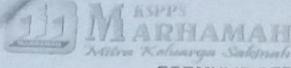
- AM. Hasan Ali, MA. 2004. *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam*. Jakarta: Prenada Media.
- Dr. Andri Soemitra, M.A. 2012. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Heny Yuningrum, S.E., M.Si. 2012. *Mengukur Kinerja Operasional BMT Pada Tahun 2019 Dari Segi Efisiensi Dengan Data Envelopment Analysis [DEA]*. Semarang: Anggaran DIPA IAIN Walisongo Semarang.
- Nurul, Huda, Putra Purnama, Novarini, dan Mardani Yosi. 2016. *BAITUL MAL WA TAMWIL Sebuah Tinjauan Teoritis*. Jakarta: AMZAH.
- Rivai, Veithzal. 2012. *ISLAMIC MARKETING*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Saharuddin, Desmadi. 2015. *Pembiayaan Ganti Rugi pada Asuransi Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Sari, Mega Ratna. 2015. "Strategi Pemasaran Simpanan TASAQUR di KJKS Binama Tlogosari." *Tugas Akhir* 72.
- Sula, Muhammad Syakir. 2004. *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep dan Operasional*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Sumanto, Agus Edi, Ernawan Priarto, Muhammad Zamachsyari, Pudiarto Trihadi, Rahmaji Asmuri, dan Rikza Maulana. 2009. *Solusi Beransuransi: Lebih Indah dengan Syariah*. Bandung: Salamadani.
- Susilo, Edi. 2017. *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Syahatan, Husain. 2006. *Asuransi Dalam Perspektif Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika Offset.
- Umam, Aan Khairul. 2016. "Penerapan Akad Mudharabah Dalam Produk SimKa (Simpanan Berjangka) Pada BMT Marhamah Cabang Garung." *Tugas Akhir* 58.
- Wulandari, Ayu Retno. 2013. "Aplikasi Asuransi Ta'awun Pembiayaan pada KJKS BMT Marhamah Wonosobo." *Tugas Akhir* 51.
- Yulianto, Dedi. 2018. "Strategi Asuransi dalam Menumbuhkan Minat Masyarakat pada Asuransi Jiwa Al-Amin Cabang Lampung." *Skripsi* 106.

<http://www.bmt-marhamah.com/profil/sejarah-bmt-marhamah/> (diakses pada tanggal 15 Maret 2019)

Fatwa DSN-MUI Nomor 21 Tahun 2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah

LAMPIRAN

1. Contoh Formulir Permohonan Ta'awun Pembiayaan pada BMT Marhamah Wonosobo

 **KSPPS MARHAMAH**
Mitra Keluarga Sakinah

Ta'awun Pembiayaan
0 1 2 7 6 2
Nomor Rekening (diisi petugas)

FORMULIR PERMOHONAN TA'AWUN PEMBIAYAAN

A. Identitas Diri
Pada hari ini Jumat tanggal 5 April 2019 yang bertanda tangan di bawah ini

Nama	Yusman
Tanggal Tgl Lahir	Wonosobo, 24 Agustus 1978
Usia	41 Tahun
Alamat	Jojogan 5/2 Kejajar Wonosobo
No. KTP/SIM	3307132408780002
Nama Ahli Waris	Riyanti
Hubungan	Istri

B. Data Pembiayaan

Besar Pembiayaan	Rp. 20.000.000,-	No. Kontrak	430.01.856
Jangka Waktu	6 bulan		
Jenis & No. Akad	Yarah Muwajaba 101190052		
Tanggal Akad	5 April 2019		
Jatuh Tempo	5 Oktober 2019		

C. Tarif Setoran Ta'awun Pembiayaan

Jumlah Setoran	Rp. 100.000,-
Terbilang	Seratus ribu rupiah

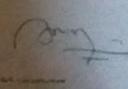
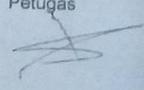
D. Ketentuan

Program Ta'awun adalah sejumlah dana yang diberikan dari anggota KSPPS sebagai dana tabarru' (kebakikan) yang manfaatnya dapat diterima anggota dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Program Ta'awun Pembiayaan KSPPS Marhamah diperuntukan untuk anggota KSPPS Marhamah yang sedang menggunakan fasilitas pembiayaan.
2. Besar tarif Ta'awun Pembiayaan adalah sebesar 0,5 % dari jumlah pembiayaan, dengan jangka waktu maksimal pembiayaan selama 36 bulan
3. Usia maksimal peserta ta'awun pembiayaan adalah sama dengan 56 tahun pada saat permohonan ini di tanda tangani.
4. Apabila peserta Ta'awun Pembiayaan meninggal dunia, maka saldo pokok pembiayaan akan dibayarkan lunas melalui Program Ta'awun Pembiayaan. Jumlah yang dibayarkan adalah sejumlah saldo pembiayaan sampai dengan bulan tersebut dan belum Jatuh Tempo, apabila terjadi tunggakan kewajiban pada bulan sebelumnya, menjadi tanggung jawab ahli waris yang akan ditagihkan.
5. Apabila sampai masa perjanjian tidak terjadi klaim, maka tarif setoran menjadi hak Program Ta'awun Pembiayaan yang akan dikelola untuk kemasiahatan dan sebagian untuk operasional Program Ta'awun
6. Masa perjanjian ini berakhir apabila : 1). Peserta Meninggal Dunia secara tidak wajar (bunuh diri, memakai narkoba, dan minuman keras, melakukan hobi yang beresiko tinggi seperti balap mobil atau motor, terjun payung dan mendaki gunung). 2). Akad Pembiayaan Telah Jatuh Tempo. 3). Pembiayaan telah Lunas
7. Syarat pengajuan klaim untuk peserta meninggal dunia adalah melalui ahli waris dengan melampirkan : Foto Copy Identitas (KTP/SIM), Kartu Pembiayaan, Surat Keterangan Kematian dari kantor pemerintah setempat (legalisir).

Demikian permohonan ini, dengan ini kami menyatakan bahwa kami tunduk pada ketentuan yang berlaku dan yang akan berlaku di KSPPS Marhamah.

Petugas



2. Foto Wawancara dengan Bapak Slamet Ari Pariyatno selaku Manager BMT Marhamah

