

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG MASALAH

Lembaga keuangan telah berperan besar dalam pengembangan dan pertumbuhan masyarakat modern. Baik kegiatan usaha yang berskala besar ataupun kecil. Kebutuhan investasi atau usaha yang berskala besar tidak mungkin dapat dipenuhi tanpa adanya bantuan dari lembaga keuangan. Lembaga keuangan merupakan tumpuan bagi para pengusaha untuk mendapatkan tambahan modalnya melalui mekanisme kredit dan menjadi tumpuan investasi. Sehingga lembaga keuangan memiliki peranan yang sangat besar dalam mendistribusikan sumber – sumber daya ekonomi dikalangan masyarakat, meskipun tidak sepenuhnya dapat mewakili kepentingan masyarakat luas.

Pada saat ini di Semarang lembaga keuangan banyak hadir, baik yang berbasis Syari'ah maupun konvensional, yang berbasis Syari'ah contohnya BMT Binama, BMT Hudatama, BMT Walisongo, dll. Lembaga keuangan konvensional contohnya : Kospin Jasa, KSP Mitra Abadi, KSP Swamitra, dll Lembaga keuangan tersebut di Semarang sudah 5 tahun lebih berdiri bahkan ada yang sudah berumur 20 tahun dan transaksinya pun sudah besar¹. Lembaga keuangan Syariah bisa berkembang dikarenakan tidak memakai sistim riba yang biasa di jumpai pada lembaga keuangan konvensional berupa bunga. Aktivitas lembaga keuangan syari'ah dapat dipandang sebagai wahana bagi

¹ Survey di BMT sekitar kota Semarang.

masyarakat modern untuk membawa mereka kedalam prinsip-prinsip lembaga keuangan yang menurut ajaran islam². Lembaga keuangan Syari'ah memiliki tugas dan fungsi yang sama dengan pengertian bank secara umum, yaitu sebagai lembaga keuangan yang menghimpun dana dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan untuk berbagai usaha yang tentunya tidak melanggar ajaran Islam.

Pertumbuhan lembaga keuangan syari'ah ini diikuti munculnya lembaga keuangan syari'ah lain di antaranya: asuransi syari'ah, pegadaian syari'ah, Pasar Modal Syari'ah, Reksadana Syari'ah, Obligasi Syari'ah, Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah, BMT (Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah). Apalagi ketika semakin banyak wacana, makalah dan diskusi yang membahas ekonomi syari'ah yang juga menjadi ajang sosialisasi kepada masyarakat. Dalam operasinya lembaga keuangan syari'ah tidak hanya mencari untung semata namun ada aspek sosial yang harus dipenuhi demi kemajuan masyarakat.

Sebagaimana diketahui, bahwa BMT memiliki dua fungsi utama yaitu *funding* atau simpanan dan *lending* atau pembiayaan. Dua fungsi ini memiliki keterkaitan yang sangat erat. Keterkaitan ini terutama berhubungan dengan rencana penghimpunan dana supaya tidak menimbulkan adanya dana menganggur (*idle money*) disatu sisi dan rencana pembiayaan untuk

²Muhammad Ridwan, Management Baitul Mal Wal Tamwil, Yogyakarta: UII Press, 2004 hal 115.

menghindari terjadi kurangnya dana / likuiditas (*illiquid*) saat dibutuhkan sisi yang lain.

Upaya penghimpunan dana ini harus dirancang sedemikian rupa agar para masyarakat tertarik dan menjadi anggota di lembaga keuangan syari'ah. Prinsip utama dalam *funding* ini adalah kepercayaan. Artinya kemauan masyarakat untuk menaruh dananya pada lembaga keuangan syari'ah sangat dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan syari'ah tersebut. Karena lembaga keuangan syari'ah pada prinsipnya adalah amanah (*trust*), maka setiap insane lembaga keuangan syari'ah harus dapat menunjukkan sifat tersebut.

Membangun kepercayaan masyarakat / umat terhadap lembaga keuangan syari'ah harus terus dilakukan. Oleh sebab itu, mungkin ada beberapa lembaga keuangan syari'ah yang pada pendiriannya melibatkan tokoh setempat baik tokoh agama maupun masyarakat sekitar yang mumpuni. Pada tahap selanjutnya, lembaga keuangan syari'ah harus membangun system sehingga loyalitas anggota dan nasabah tidak hanya karena kharisma seorang tokoh tetapi lebih jauh dari itu yakni pada system manajemen dan keuangannya.

Prinsip yang digunakan pada produk *funding/* simpanan di lembaga keuangan syari'ah adalah menganut *akad wadi'ah dan mudarabah*. Yang pertama yaitu prinsip wadiah berarti titipan. Jadi prinsip simpanan wadiah merupakan akad penitipan barang atau uang pada BMT. Oleh sebab itu BMT

berkewajiban untuk menjaga dan merawat barang dan menjaganya dengan baik serta mengembalikannya saat penitip (*muwadi'*) menghendaknya³.

Sedangkan dalam kerangka penghimpunan dana *mudharabah*, nasabah bertindak sebagai *shahib al-mal* dan BMT sebagai *mudharib*. BMT dapat menawarkan produk penghimpunan dana *mudharabah* ini kepada masyarakat dengan cara-cara penentuan dan penghitungan porsi bagi hasilnya, dan perlu dicatat tidak diperkenankan menjanjikan keuntungan tetap perbulan dalam jumlah tertentu dengan sistem presentase sebagaimana lazim berlaku dalam tatanan perbankan konvensional, atau dalam jumlah tertentu atas dasar kalkulasi angka-angka rupiah. Hal demikian tidak lain karena Al Quran yang menjadi sumber rujukan pertama dalam penetapan hukum-hukum syariah menjelaskan dengan tegas bahwa tidak ada seorangpun manusia di muka bumi yang dapat mengetahui dengan pasti apa yang akan diusahakannya esok hari sebagaimana firman Allah SWT pada Al Qur'an surat Al Hasyr ayat 18

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ
وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

Artinya :Wahai orang-orang yang beriman! Takwalah kepada Allah dan hendaklah merenungkan setiap diri, apalah yang telah diperbuatnya untuk hari esok. Dan takwalah kepada Allah! Sesungguhnya Allah itu Maha Mengetahui apa jua pun yang kamu kerjakan.

Namun seperti lembaga keuangan syariah pada umumnya masing-masing mempunyai produk unggulan untuk menarik nasabah agar mau menabung atau menitipkan dananya untuk disalurkan kepada *mudharib*. Dalam hal ini sistem pemasaran memang harus sangat digalakkan karena harus bisa bersaing

³Ibid, hal 150.

dengan bank konvensional karena masyarakat awam sangat minim pengetahuan tentang lembaga keuangan syariah. Di lembaga keuangan syariah juga mempunyai produk sama seperti di bank konvensional seperti tabungan, deposito, dll tetapi yang membedakan disini adalah akadnya dan para nasabah bisa menikmati tabungannya dunia dan akhirat serta tidak terlibat dalam bunga.

Dalam kurun waktu 20 tahun semenjak KJKS Binama berdiri mempunyai produk unggulan yaitu produk Sisuka (Simpanan Sukarela Berjangka)⁴. Produk Sisuka sendiri menggunakan akad *Mudhorobah* yaitu merupakan akad dimana anggota menitipkan dananya kepada BMT, namun BMT memiliki hak untuk mendayagunakan dana tersebut. Atas akad ini anggota akan memperoleh bagi hasil atau bonus⁵. Tetapi penerapannya pada produk Sisuka anggota memperoleh bagi hasil namun secara berjangka, sebagai contoh pencairan bagi hasil dalam jangka waktu 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan. Produk ini kurang diminati masyarakat karena sistem bagi hasilnya secara berjangka dan diambil dalam jangka waktu tertentu, tetapi sistem penilaian bagi hasilnya besar, anggota Sisuka juga mendapatkan pelayanan jemput bola.

Namun dari hasil survey sementara peneliti ditemukan adanya ketidakpuasan anggota Sisuka atas jangka waktu bagi hasil yang terlalu lama. Dengan adanya kasus seperti itu maka penulis melakukan penelitian dengan

⁴ Brosur Bmt Binama dan wawancara dengan Kepala Cabang Kaliwungu Bp. Umbara Ranuaji, SE

⁵ Ibid hal 151

mengambil tema yang berjudul : “ANALISIS PRODUK SISUKA DI KJKS BINAMA CABANG KALIWUNGU”.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun permasalahan yang akan diangkat penulis muncul dalam perumusan masalah sebagai berikut :

1. Apa kelebihan dan kelemahan produk Sisuka ?
2. Apa penyebab anggota kurang minat dengan produk Sisuka?
3. Bagaimana strategi pemasaran pada Simpanan Sukarela Berjangka?

1.3 Tujuan Penelitian

1.3.1. Tujuan

Tujuan dari pembahasan mengenai Produk Sisuka di KJKS Binama cabang Kaliwungu adalah :

- a. Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran Produk Sisuka di KJKS Binama cabang Kaliwungu.
- b. Untuk mengetahui kendala dan bagaimana cara mengatasinya pada Produk Sisuka di KJKS Binama cabang Kaliwungu.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dari kegiatan penelitian yang dilakukan dalam rangka pembuatan Tugas Akhir ini, maka kegunaannya adalah :

1. Menambah wawasan tentang Produk Sisuka di KJKS Binama cabang Kaliwungu.
2. Masyarakat umum dapat mengetahui bagaimana mekanisme kerja Produk Sisuka KJKS Binama cabang Kaliwungu.

3. Dapat menjadi tambahan wacana bagi Lembaga Keuangan lainnya.

1.5 Metodologi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk menggunakan metode *kualitatif* karena data hasil penelitian lebih berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang ditemukan di lapangan⁶. Serta tehknik pengumpulan datanya secara Observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hal ini dilakukan langsung oleh penulis agar dapat memperoleh data yang pasti.

2. Sumber Data

Dalam penyusunan tugas akhir ini klasifikasi data yang diperlukan penulis terbagi dalam :

a. Data primer

Adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli tanpa melalui perantara tentang produk Tarbiah, profil dan aset. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan pihak KJKS Binama Cabang Kaliwungu. Seperti: Kepala Cabang, Teller, Marketing, dll.

b. Data Sekunder

Adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara berupa buku, artikel, website terkait yang ada kaitannya dengan penelitian. buku Managemen BMT, Website BMT Binama.

3. Metode pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan:

⁶ Prof. Dr. Sugiyono metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D, hal 8

a. Metode Observasi

Metode pengumpulan data melalui observasi adalah pengamatan terhadap suatu objek dengan menggunakan indera, baik langsung maupun tidak langsung (dengan alat bantu) tentang pelayanan nasabah⁷. Observasi yang digunakan adalah pengamatan berstruktur di mana penulis telah mengetahui aspek apa dari aktivitas yang akan diamati yang berkaitan dengan Produk Sirela di KJKS Binama mulai dari cara memasarkannya hingga pada saat pengundian hadiahnya.

b. Metode Wawancara

Wawancara adalah metode dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari terwawancara⁸. Wawancara dilakukan dengan marketing, teller, customer service dan Kepala Cabang.

c. Metode Dokumentasi

Adalah teknik pengumpulan data dengan membaca buku referensi tentang strategi penghimpunan dana (*funding*). Data yang diambil berupa data anggota yang mengikuti Simpanan Sukarela Berjangka.

4. Metode Analisa Data

Analisis data adalah proses menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara., catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah difahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data,

⁷ Husain Umar, *Research Methods in Finance and Banking*, Jakarta : Gramedia Pustaka Utama 2000 hlm 83

⁸ Arikunto Suharsini, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta : Rineka Cipta 1996 hlm 144

menjabarkannya kepada unit-unit, melakukan sintesa menyusun kedalam pola memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain⁹.

1.6 Sistematika Penulisan

BAB I :PENDAHULUAN

Berisi tentang : Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian, Metodologi Penelitian, Sistematika Penulisan.

BAB II : PROFIL KJKS BINAMA

Berisi tentang :Profil KJKS Binama yang mencakup sejarah dan perkembangan. Landasan Hukum Pendirian, Visi, Misi, dan Motto, Struktur Organisasi, Job Description, dan Produk di KJKS Binama.

BAB III : PEMBAHASAN

Berisi tentang : Pengertian Produk Sisuka dan landasan hukumnya, strategi pemasaran Produk Sisuka di KJKS Binama, kelebihan dan kekurangan Produk Sisuka di KJKS Binama cabang Kaliwungu, analisis.

BAB IV. PENUTUP

Berisi tentang : Kesimpulan, saran, penutup

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

⁹ Ibid hal 244

