

**ANALISA PRODUK SISUKA di BMT BINA INSANI
PRINGAPUS**



TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syari'ah

Oleh:

Laenaful Khotimah

122503064

PROGRAM STUDY (D3) PERBANKAN SYARI'AH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UIN WALISONGO SEMARANG

2015



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof.Dr.Hamka, Km.02 Ngaliyan Telp./ Fax. (024) 7601291
Semarang

PENGESAHAN

Atas Nama : Laenaful Khotimah
Nim : 122503064
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
Judul : Analisa Produk SiSuka di BMT Bina Insani Pringapus

Telah dimunaqasahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, pada tanggal :

27 Mei 2015

Dan dapat diterima sebagai kelengkapan ujian akhir dalam rangka ujian akhir dalam rangka menyelesaikan studi program diploma 3 (D3) Perbankan Syariah Tahun Akademik 2013/2014 guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah.

Semarang, 27 Mei 2015

Ketua Sidang

H. Ade Yusuf Mujaddid, M. Ag.

NIP.196701191998031002

Penguji I

Taufiq Hidayat, Lc., MIS

NIP.19720307 200604 1 002



Sekretaris

Drs. H. Hasyim Syarbani, M.M

NIP. 19570913 198203 1 002

Penguji 2

A. Turmudi, SH, M. Ag

NIP.19690708 200501 1 004

Pembimbing

Drs. H. Hasyim Syarbani, M.M

NIP.19570913 198203 1 002

Drs. H. Hasyim Syarbani, MM.

Jl. Pelem Kweni No. 8 Kel. Tambak Aji Rt.07 Rw. 02

Ngaliyan Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (Empat) Eksemplar

Hal : Naskah Tugas Akhir

An. Saudari Laenaful Khotimah

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Laenaful Khotimah

NIM : 122503064

Judul : Analisa Produk Si Suka BMT Bina Insani Pringapus

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudara tersebut dapat segera diujikan.

Atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing,



Drs. H. Hasyim Syarbani, MM.

NIP. 195709131982031002

MOTTO

"Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertaqwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya."

(QS. Al-Maidah ayat 2)

PERSEMBAHAN

Tugas akhir ini kupersembahkan untuk :

Almamaterku dan pengelola program diploma d3 Perbankan Syariah

Orang tuaku tercinta yang selalu memberikan semangat dukungan dan doanya

Pembimbing TUGAS AKHIRKU Bpk Hasyim Syarbani M.M

Kakak - kakakku yang selalu mendukungku tiada henti - hentinya

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir (TA) ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 15 Mei 2015

Deklarator,



Laenaful khotimah
NIM 122503064

ABSTRAK

Lembaga keuangan syariah baik bank maupun non bank merupakan penghubung antara yang membutuhkan dana maupun yang kelebihan dana sehingga keberadaan lembaga keuangan sangatlah penting untuk meningkatkan perekonomian masyarakat.

Oleh karena itu BMT Bina Insani Pringapus yang merupakan lembaga keuangan non bank melakukan kegiatan penghimpunan dana yang salah satunya adalah Simpanan Sukarela Berjangka(SiSuka)

Simpanan Sukarela Berjangka (Sisuka) adalah produk penghimpunan dana yang ada di BMT Bina Insani dan merupakan simpanan yang menggunakan prinsip mudharabah yaitu antara pemilik modal (shahibul maal) dengan pengelola keuntungan tersebut dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati dan tidak dapat ditarik sewaktu-waktu atau merupakan deposito yang berjangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan serta mendapatkan bagi hasil.

Tugas Akhir ini membahas tentang Analisa Produk Sisuka di BMT Bina Insani Pringapus yang mana dalam menyelesaikan masalah - masalah terkait, penulis menggunakan metode kualitatif yaitu melalui wawancara terstruktur, observasi dan dokumentasi.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan petunjuk dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA) dengan judul “ANALISA PRODUK SISUKA DI BMT BINA INSANI PRINGAPUS”. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada pembimbing umat, Rasulullah Muhammad SAW, bagi sanak keluarga, dan umatnya hingga akhir zaman.

Karya tulis ini disusun sebagai bentuk pertanggung jawaban ilmiah selama penulis mengikuti proses akademik di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini tidak lepas dari bimbingan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga pada kesempatan yang baik ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr H. Muhibbin, M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang
2. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M. Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
3. Bapak Johan Arfin, S . Ag MM, selaku ketua jurusan D3 Perbankan Syariah fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
4. Bapak Drs. H. Hasyim Syarbani, MM, selaku dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing penulis demi kelancaran Tugas Akhir ini.
5. Seluruh dosen pengajar D3 Perbankan Syariah Fakultas ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
6. Bapak H. Dede Rodin, M, A.g selaku Dosen Wali Study penulis yang bersedia membimbing penulis dalam menjalankan Study.
7. Seluruh Karyawan BMT Bina Insani yang telah membantu memberikan banyak data. Semua itu sangat berharga bagi penulis.
8. Keluarga tercinta: Bapak, Ibu, dan kakak - kakak saya, Penulis menghaturkan terima kasih. Kalian adalah keluargaku yang membangkitkan semangat penulis untuk selalu melangkah optimis.

9. Untuk sahabat penulis: aisayah, siska,ipeh,lia,meme ,mbk zun. Kalian semua menjadi penyemangatku, guyonan kalian bisa menghilangkan kepenatan dan kejenuhan penulis. Terima kasih kawan, kalian adalah teman-teman yang paling baik.
10. Seluruh keluarga besar Program Diploma 3 Perbankan Syari'ah, khususnya mahasiswa angkatan 2012. Ada cerita duka dan indah selama kita bergaul di Semarang. Terima kasih kalian semua adalah pelengkap hidupku.
11. Untuk seseorang yang selalu ada di hatiku terima kasih ku ucapkan telah mengisi hari-hari penulis menjadi lebih bermakna.

Semoga kebaikan dan ketulusan mereka semua menjadi amal ibadah di sisi Allah SWT. Penulis telah berusaha semaksimal mungkin dalam mengerjakan TA ini, namun semua tidak lepas dari kekurangan. Maka dari itu, kritik dan saran serta masukan yang konstruktif selalu penulis tunggu demi kesempurnaan penulisan TA ini.

Semarang,15 Mei 2015

Penulis

Laenaful khotimah

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan pembimbing.....	ii
Halaman Pengesahan.....	iii
Motto.....	iv
Persembahan	v
Deklarasi	vi
Abstrak	vii
Kata pengantar	viii
Daftar Isi	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar belakang masalah.....	1
B. Rumusan masalah	5
C. Tujuan	5
D. Manfaat.....	5
E. Metode penelitian	6
F. Sistematika penulisan	7
BAB II PEMBAHASAN UMUM BMT dan MUDHARABAH.....	9
A. Dasar hukum BMT.....	9
B. Pengertian BMT.....	10
C. Sejarah BMT.....	10

D. Peran BMT sebagai LKS terhadap Perekonomian Masyarakat	14
E. Bagi Hasil.....	15
F. Akad	17
G. Mudharabah	19
H. Pemasaran	22
I. Penghimpunan dana.....	25
J. Deposito	26
K. Analisis SWOT.....	27
BAB III GAMBARAN UMUM BMT BINA INSANI.....	29
A. Sejarah berdirinya BMT Bina Insani	29
B. Visi dan Misi BMT Bina Insani	30
C. Identitas BMT Bina Insani.....	30
D. Managemen BMT Bina Insani.....	32
E. Jenis produk BMT Bina Insani.....	33
F. Syarat pembiayaan	37
G. Program BMT Bina Insani.....	37
H. Produk SiSuka.....	39
BAB IV Pembahasan dan Analisa.....	39
A. Analisis produk SiSuka.....	42
B. Analisis SWOT.....	42
BAB V PENUTUP.....	46
A. KESIMPULAN.....	46
B. SARAN.....	46

C.PENUTUP.....	47
DAFTAR PUSTAKA	48
Lampiran	49

BAB 1

PENDAHULUAN

1. Latar belakang masalah

Perkembangan ekonomi syari'ah di Indonesia telah mengalami perkembangan pesat. Pemerintah telah mengeluarkan UU NO.7 Tahun 1992 tentang Perbankan Syari'ah, yang menjadi tonggak awal beroprasinya bank Syari'ah di Indonesia, masyarakat mulai mengenal Bank Syari'ah sejak Berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI).BMI ini merupakan pelopor berdirinya Perbankan yang berlandaskan Sistem Syari'ah di Indonesia, kini Bank Syari'ah yang mulai di ragukan sistem oprasionalnya telah menunjukkan kemajuan. Sehingga Perbankan dengan Prinsip Syari'ah ini menjadi alternatif sumber pembiayaan bagi Nasabah yang akan mengajukan pembiayaan.

Bank Syari'ah yang terdiri dari BUS,serta BPRS pada dasarnya melakukan kegiatann usaha yang sama dengan Bank Konvensional, yaitu melakukan penghimpunan dana dan penyalurkan dana masyarakat di samping penyediaan jasa keuangan lainnya. Perbedaanya adalah seluruh kegiatan usaha Bank Syari'ah dan BPRS di dasarkan pada prinsip Syari'ah. Implikasinya di samping harus sesuai dengan hukum Islam juga karena dalam prinsip Syari'ah memiliki beberapa variasi akad yang akan menimbulkan variasi produk yang lebih banyak dari pada bank konvensional.¹

Berawal dari lahirnya Bank Muamalat di Indonesia sebagai sentral perekonomian yang bernuansa Islami, maka bermunculah lembaga - lembaga keuangan yang lain.yaitu di tandai dengan tingginya semangat bank konvensional untuk mendirikan lembaga keuangan Islam yaitu bank syari'ah. Sehingga secara otomatis sistem perekonomian Islam telah mendapatkan tempat dalam kancah perekonomian Indonesia.

Perkembangan ekonomi islam tidak hanya berhenti pada tingkatan ekonomi mikro, tetapi telah menyentuh sektor paling bawah yaitu mikro. Lahirnya lembaga keuangan mikro islam yang berorientasi pada lembaga sosial keagamaan,kemudian populer dengan istilah BMT.

¹ Ibid. Hal 72

Munculnya BMT sebagai lembaga keuangan mikro Islam yang bergerak pada sektor riil masyarakat bawah dan menengah sejalan dengan lahirnya Bank Muamalat Indonesia (BMI). Karena BMI sendiri secara oprasional tidak dapat menyentuh masyarakat kecil, maka BMT menjadi salah satu lembaga keuangan mikro Islam yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Di samping itu juga peranan lembaga ekonomi Islam yang berfungsi sebagai lembaga yang mengantarkan masyarakat yang berada di daerah - daerah untuk terhindar dari sistem bunga yang di terapkan Bank konvensional.

BMT adalah kependekatan kata Balai Usaha Mandiri Terpadu atau *Baitul Mal tamwil*, yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip - prinsip Syari'ah. BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi utama yaitu :

- a. *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 pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.
- b. *Baitul mal* (rumah tangga), menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.²

Perkembangan Perbankan Syari'ah juga menyentuh sektor perkoprasian yang muncul *baitul maal wat tamwil* (BMT). BMT merupakan suatu lembaga non - Bank yang berbentuk koperasi berbasis Syari'ah.

Sebagaimana di ketahui bahwa BMT memiliki dua fungsi utama yaitu : *funding* atau simpanan *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 di satu sisi dan rencana pembiayaan untuk menghindari terjadi kurangnya dana / likuiditas saat di butuhkan

² Pinbuk Perwakilan Sumatera Utara, Cara Pembentukan BMT , Medan , t.t, hlm .

pada sisi yang lain. Baitul mal tamwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bay al -mal wa al - tamwil* dengan kegiatan pengembangan usaha - usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, dan sedekah serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya.³

Dengan demikian, keberadaan BMT dapat di pandang memiliki dua fungsi utama, yaitu sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah seperti zakat, infaq, sadaqah dan wakaf, serta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak di bidang investasii yang bersifat produktif sebagaimana layaknya bank. Pada fungsi kedua ini dapat di pahami bahwa selain berfungsi sebagai lembaga ekonomi. Sebagai lembaga BMT juga berfungsi menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) yang mempercayakan dananya di simpan di BMT dan menyalurkan dana kepada masyarakat (anggota BMT) yang di berikan pinjaman oleh BMT. Sedangkan sebagai lembaga ekonomi, seperti mengelola kegiatan perdagangan, industri, dan pertanian.

Baitul Mal Tamwil merupakan lembaga keuangan mikro syariah. Sebagai Lembaga Keuangan BMT tentu menjalankan fungsi menghimpun dana dan menyalurkannya. Pada awalnya dana BMT di harapkan di peroleh dari para pendiri, berbentuk simpanan pokok khusus. Sebagai anggota biasa, para pendiri juga membayar simpanan pokok khusus. Sebagai anggota biasa, para pendiri juga membayar simpanan pokok, simpanan wajib dan jika ada kemudahan simpanan sukarela. Dari modal para pendiri ini di lakukan investasi untuk membiayai pelatihan pengelola, mempersiapkan kantor dengan peralatannya, serta perangkat administrasi. Selama sebelum memiliki penghasilan yang memadai, tentu saja modal perlu juga untuk menalangi pengeluaran biaya harian yang di perhitungkan secara bulanan, biasa di sebut dengan biaya operasional BMT. Selain modal dari pendiri, modal dapat juga berasal dari lembaga - lembaga kemasyarakatan seperti yayasan, kas masjid, BAZ, LAZ, dan lain -lain.

Untuk menambah dana BMT, para anggota biasa menyimpan simpanan pokok,

³ Pinbuk Pusat, *pedoman dan cara Pembentukan BMT Balai Usaha Mandiri Terpadu*, Jakarta, t.t., hal. 1.

simpanan wajib, dan jika ada kemudahan juga simpanan sukarela yang semuanya itu akan mendapatkan bagi hasil dari keuntungan BMT. Mengenai bagaimana caranya BMT membayar bagi hasil kepada anggota, khususnya anggota yang menyimpan simpanan sukarela, maka BMT harus memiliki pemasukan keuntungan dari hasil usaha pembiayaan berbentuk modal kerja yang di berikan yang di berikan kepada anggota, kelompok usaha anggota, pedagang ikan, buah, pedagang asongan dan sebagainya. Karena itu pengelola BMT harus menjemput bola dalam membina anggota penguasaan dana BMT agar mereka beruntung cukup besar, dan karenanya BMT juga akan memperoleh keuntungan yang cukup besar pula. Dari keuntungan itulah BMT dapat menanggung biaya operasional dalam bentuk gaji pengelola dan karyawan BMT lainnya., biaya listrik, telepon,air,peralatan telepon,air, peralatan komputer, biaya operasional lainnya, dan membayar bagi hasil yang memadai dan memuaskan para anggota penyimpanan sukarela.

Dalam operasional, BMT dapat menjalankan berbagai jenis kegiatan usaha, diantaranya penyaluran dana dan penghimpunan dana, pada tahap penyaluran dana BMT bina Insani mempunyai beberapa produk diantaranya Pembiayaan Mudharabah, Pembiayaan Musyarakah, Pembiayaan Bai Bistaman Ajil dan Qurdul hasan sedangkan pada tahap penghimpunan dana BMT Bina Insani mempunyai beberapa produk di antaranya : Simpanan Sukarela Lancar (SiRela), Simpanan Sukarela Berjangka (SiSuka), Simpanan Pendidikan, Simpanan Amanah dan Simpanan Qurban, namun diantara produk - produk simpanan tersebut Simpanan Sukarela Berjangka (Sisuka) paling kurang diminati oleh para anggota padahal Sisuka mempunyai beberapa kelebihan diantaranya mempunyai nisbah yang tinggi, mendapat bingkisan juga dan di lengkapi dengan layanan jemput bola. Untuk itu maka penulis dalam rangka pemenuhan Tugas Akhir yang menjadi kewajiban Mahasiswa yang akan menyelesaikan proses Akademiknya di Program D3 Perbankan Syariah di **UIN WALISONGO SEMARANG**, tertarik mengambil topik "**ANALISA PRODUK SISUKA DI BMT BINA INSANI PRINGAPUS**"

2. Perumusan masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka dapat di rumuskan permasalahan sebagai berikut :

- a. Apa kelebihan dan kelemahan produk sisuka ?
- b. Apa penyebab anggota kurang minat terhadap produk sisuka ?
- c. Bagaimana strategi pemasaran pada produk sisuka ?

3. Tujuan

tujuan dari penelitian ini adalah :

- a. Untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan produk sisuka di BMT Bina Insani Pringapus ?
- b. Untuk mengetahui apa saja penyebab kurang minatnya nasabah pada produk ini di BMT Bina Insani Pringapus.
- c. Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran pada simpanan sukarela berjangka ?

4. Manfaat

Manfaat yang di peroleh dari penelitian ini adalah

- a. Bagi peneliti
Melatih bekerja dan mengimplementasikan ilmu - ilmu yang di peroleh di bangku perkuliahan serta untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya pada Fakultas Bisnis dan Ekonomi Islam UIN Walisongo Semarang.
- b. Bagi Perusahaan
Dengan di lakukannya penelitian ini maka dapat di jadikan sebagai informasi tambahan bagi Bank dalam menganalisis pembiayaan yang di ajukan Nasabah.

5. Metode penilian

1. Metodologi penelitian

Untuk mendapatkan data yang relavan sesuai dengan topik penelitian tersebut

maka di gunakan beberapa metode yaitu :

- a. Observasi yaitu teknik yang menuntut suatu pengamatan dari si peneliti baik secara langsung maupun secara tidak langsung terhadap objek penelitiannya.⁴
- b. Wawancara yaitu salah satu teknik pengumpulan data pelaksanaannya dapat di lakukan secara lansung berhadapan dengan yang di wawancarai, dapat pula dengan secara tidak lansung seperti memberikan daftar pertanyaan untuk di jawab padsa kesempatan lain.⁵
- c. Study pustaka adalah suatu teknik pengumpulan data yang di gunakan untuk mendapatkan landasan teori yang relavan dengan analisis yang di gunakan dalam penelitian. Dasar - dasar teoritis di peroleh dari surat kabar, literarur - literatur, majalah - majalah ilmiah lainnya yang ada kaitannya dengan masalah yang di teliti.

2. Klasifikasi data

Dalam penulisan tugas akhir ini, klasifikasi data yang di perlukan penulis sebagai berikut :

- a. Data primer
Adalah data yang di dapatkan dari sumber pertama baik dari individu atau lembaga. data primer di peroleh dari wawancara langsung pihak BMT Bina Insani Pringapus dan konsep pembiayaan Murabahah pada BMT tersebut.
- b. Data Sekunder
Adalah data yang diperoleh melalui data yang diteliti dan dikumpulkan oleh pihak lain yang yang berkaitan dengan masalah penelitian. Data sekunder diperoleh melalui study pustaka.

3. Diskripsi analisi

- a. Analisis data

⁴ Husain umar, *reseacrh methods in finance and banking*, jakarta : PT Gramedia Pustaka utama, cet. Ke -2 , 2002, hal 117.

⁵ Ibid

Analisis data yang di pergunakan oleh penulis dalam melakukan penelitian dengan menggunakan analisis data penelitian deskriptif. yang apabila datanya telah terkumpul, maka di klasifikasikan menjadi data yang dinyatakan dalam bentuk kata - kata atau simbol. Analisis data merupakan upaya mencari dan menata secara sistematis. Catatan hasil observasi, wawancara untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang di teliti dan menyajikan sebagai temuan bagi orang lain.

b. Data kualitatif

Metode analisis data yang tidak berdasarkan pada angka - angka atas perhitungan - perhitungan akan tetapi berupa keterangan, pendapat, dan pandangan oikiran yang dapat menunjang kesimpulan yang di inginkan. Data kualitatif ini di gunakan untuk menggambarkan sejarah berdirinya BMT Bina Insani Pringapus, struktur organisasi BMT Bina Insani Pringapus.

6. Sistematika penulisan

BAB 1 PENDAHULUAN

Berisi tentang : latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB 11 Landasan teori

berisi tentang pengertian dasar hukum BMT, pengertian BMT, sejarah BMT, peran BMT sebagai LKS terhadap perekonomian masyarakat, bagi hasil, pengertian akad, akad mudharabah, dasar hukum mudharabah, rukun dan syarat mudharabah, jenis - jenis mudharabah, ketentuan Fatwa DSN tentang Tabungan dan deposito mudharabah, pengertian pemmasaran, penghimpunan dana, deposito, pengertian analisa SWOT.

BAB 111 KONDISI UMUM BMT BINA INSANI PRINGAPUS

Berisi tentang sejarah berdirinya BMT Bina Insani Pringapus, latar belakang dan profil BMT Bina Insani Pringapus, visi misi, dan Budaya kerja yang di tawarkan, pengelolaan dan pengembangan BMT Bina Insani Pringapus, produk - produk BMT Bina Insani Pringapus, dan Struktur organisasi, Pembahasan produk SiSuka.

BAB 1V ANALISA

Berisi tentang Analisa Produk SiSuka dengan menggunakan Analisa SWOT.

BAB V PENUTUP

Berisi tentang kesimpulan dan saran.

DAFTAR PUSTAKA**LAMPIRAN**

BAB II

Landasan Teori

A. Dasar hukum BMT

BMT didirikan dalam bentuk KSM (Kelompok Swadaya Masyarakat) atau Koperasi. Sebelum usahanya, kelompok Swadaya Masyarakat mesti mendapatkan sertifikat operasi dari PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil). Sementara PINBUK itu sendiri mesti mendapat pengakuan dari Bank Indonesia (BI) sebagai Lembaga Pengembangan Swadaya Masyarakat (LPSM).

Berkenaan dengan Koperasi Unit Desa (KUD) dapat mendirikan BMT telah diatur dalam petunjuk Menteri Koperasi dan PPK tanggal 20 maret 1995 yang menetapkan bahwa bila di suatu wilayah di mana telah ada KUD dan KUD tersebut telah berjalan dengan baik dan organisasinya telah teratur dengan baik, maka BMT bisa menjadi Unit Usaha Otonom (U2O) atau Tempat Pelayanan Koperasi (TPK) dari KUD tersebut. Sedangkan bila KUD yang telah berdiri itu belum berjalan dengan baik, maka KUD yang bersangkutan dapat dioperasikan sebagai BMT. Apabila di wilayah yang bersangkutan belum ada KUD, maka dapat didirikan KUD BMT.

Penggunaan badan hukum KSM dan Koperasi untuk BMT itu disebabkan karena BMT tidak termasuk kepada lembaga keuangan formal yang dijelaskan UU Nomor 7 Tahun 1992 dan UU Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, yang dapat dioperasikan untuk menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Menurut undang-undang, pihak yang berhak menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat adalah Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat, baik dioperasikan dengan cara konvensional maupun dengan prinsip bagi hasil. Namun demikian, kalau BMT dengan badan hukum KSM atau Koperasi itu telah berkembang dan telah memenuhi syarat-syarat BPR, maka pihak manajemen dapat mengusulkan diri kepada pemerintah agar BMT dijadikan sebagai BPRS (Badan Perkreditan Rakyat Syari'ah) dengan badan hukum Koperasi atau Perseroan terbatas.

B. Pengertian BMT

BMT adalah kependekan dari kata Balai Usaha Mandiri Terpadu atau Baitul Mal wat Tamwil, yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Atau balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan bayt al-mal wa at-tamwil dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.

BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi utama, yaitu :Baitul Tamwil (rumah pengembangan harta), dan Baitul Mal (rumah harta), Baitul Tamwil melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi. sedangkan Baitul Mal (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

C. Sejarah BMT

1. Masa Rasulullah SAW (1-11 H/622-632 M)

Pada masa Rasulullah SAW ini, Baitul Mal lebih mempunyai pengertian sebagai pihak (al-jihat) yang menangani setiap harta benda kaum muslimin, baik berupa pendapatan maupun pengeluaran. Saat itu Baitul Mal belum mempunyai tempat khusus untuk menyimpan harta, karena saat itu harta yang diperoleh belum begitu banyak. Kalaupun ada, harta yang diperoleh hampir selalu habis dibagi - bagikan kepada kaum muslimin serta dibelanjakan untuk pemeliharaan urusan mereka. Rasulullah SAW senantiasa membagikan ghanimah dan seperlima bagian darinya (al-akhmas) setelah usainya peperangan, tanpa menunda - nundanya lagi. Dengan kata lain, beliau segera menginfakkannya sesuai peruntukannya masing-masing.

2. Masa Khalifah Abu Bakar Ash Shiddiq (11-13 H/632-634 M)

Abu Bakar dikenal sebagai Khalifah yang sangat wara' (hati-hati) dalam masalah harta. Bahkan pada hari kedua setelah beliau dibai'at sebagai

Khalifah, beliau tetap berdagang dan tidak mau mengambil harta umat dari Baitul Mal untuk keperluan diri dan keluarganya. Diriwayatkan oleh Ibnu Sa'ad (w. 230 H/844 M), penulis biografi para tokoh muslim, bahwa Abu Bakar yang sebelumnya berprofesi sebagai pedagang membawa barang-barang dagangannya yang berupa bahan pakaian di pundaknya dan pergi ke pasar untuk menjualnya. Di tengah jalan, ia bertemu dengan Umar bin Khaththab. Umar bertanya, "Anda mau kemana, hai Khalifah?" Abu Bakar menjawab, "Ke pasar." Umar berkata, "Bagaimana mungkin Anda melakukannya, padahal Anda telah memegang jabatan sebagai pemimpin kaum muslimin?" Abu Bakar menjawab, "Lalu dari mana aku akan memberikan nafkah untuk keluargaku?" Umar berkata, "Pergilah kepada Abu Ubaidah (pengelola Baitul Mal), agar ia menetapkan sesuatu untukmu." Keduanya pun pergi menemui Abu Ubaidah, yang segera menetapkan santunan (ta'widh) yang cukup untuk Khalifah Abu Bakar, sesuai dengan kebutuhan seseorang secara sederhana, yakni 4000 dirham setahun yang diambil dari Baitul Mal.

3. Masa Khalifah Umar bin Khaththab (13-23 H/634-644 M)

Selama memerintah, Umar bin Khaththab tetap memelihara Baitul Mal secara hati-hati, menerima pemasukan dan sesuatu yang halal sesuai dengan aturan syariat dan mendistribusikannya kepada yang berhak menerimanya. Dalam salah satu pidatonya, yang dicatat oleh Ibnu Kasir (700-774 H/1300-1373 M), penulis sejarah dan mufasir, tentang hak seorang Khalifah dalam Baitul Mal, Umar berkata, "Tidak dihalalkan bagiku dari harta milik Allah ini melainkan dua potong pakaian musim panas dan sepotong pakaian musim dingin serta uang yang cukup untuk kehidupan sehari-hari seseorang di antara orang-orang Quraisy biasa, dan aku adalah seorang biasa seperti kebanyakan kaum muslimin." (Dahlan, 1999).

4. Masa Khalifah Ali bin Abi Thalib (35-40 H/656-661 M)

Pada masa pemerintahan Ali bin Abi Talib, kondisi Baitul Mal ditempatkan kembali pada posisi yang sebelumnya. Ali, yang juga mendapat santunan dari Baitul Mal, seperti disebutkan oleh Ibnu Kasir, mendapatkan

jatah pakaian yang hanya bisa menutupi tubuh sampai separo kakinya, dan sering bajunya itu penuh dengan tambalan.

5. Masa Khalifah-Khalifah Sesudahnya

Ketika Dunia Islam berada di bawah kepemimpinan Khilafah Bani Umayyah, kondisi Baitul Mal berubah. Al Maududi menyebutkan, jika pada masa sebelumnya Baitul Mal dikelola dengan penuh kehati-hatian sebagai amanat Allah SWT dan amanat rakyat, maka pada masa pemerintahan Bani Umayyah Baitul Mal berada sepenuhnya di bawah kekuasaan Khalifah tanpa dapat dipertanyakan atau dikritik oleh rakyat (Dahlan, 1999).

6. Sejarah Berdirinya BMT di Indonesia

Di Indonesia sendiri setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) timbul peluang untuk mendirikan bank-bank yang berprinsip syariah. Operasionalisasi BMI kurang menjangkau usaha masyarakat kecil dan menengah, maka muncul usaha untuk mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro, seperti BPR syariah dan BMT yang bertujuan untuk mengatasi hambatan operasional daerah.

Disamping itu di tengah-tengah kehidupan masyarakat yang hidup serba berkecukupan muncul kekhawatiran akan timbulnya pengikisan akidah. Pengikisan akidah ini bukan hanya dipengaruhi oleh aspek syiar Islam tetapi juga dipengaruhi oleh lemahnya ekonomi masyarakat. Oleh sebab itu peran BMT agar mampu lebih aktif dalam memperbaiki kondisi tersebut.

Sejarah BMT ada di Indonesia, dimulai tahun 1984 dikembangkan mahasiswa ITB di Masjid Salman yang mencoba menggulirkan lembaga pembiayaan berdasarkan syari'ah bagi usaha kecil dengan nama Bait at Tamwil SALMAN dan selanjutnya di Jakarta didirikan Koperasi Ridho Gusti. Kemudian BMT lebih di berdayakan oleh ICMI sebagai sebuah gerakan yang secara operasional ditindaklanjuti oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). BMT adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan pola syari'ah, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin. Secara konseptual, BMT memiliki

dua fungsi : Baitul Tamwil (Bait = Rumah, at Tamwil = Pengembangan Harta) – melakukan kegiatan pengembangan usahausaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Baitul Maal (Bait = Rumah, Maal = Harta) – menerima titipan dana zakat, infak dan shadaqah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan pertaturan dan amanahnya.

Sekilas Tentang PINBUK

Peran ICMI yang mendorong terbentuknya PINBUK sangat berarti dalam sejarah perkembangan BMT. Pada tanggal 13 Maret 1995 ICMI yang diwakili oleh Prof. Dr. Ing. BJ Habibie (Ketua ICMI) , Majelis Ulama Indonesia yang diwakili oleh K.H. Hasan Basri (Ketua Umum MUI) dan Bank Muamalat Indonesia yang diwakili oleh Zaenul Bahar Noor, SE (Dirut BMI) menjadi tokoh-tokoh pendiri PINBUK. PINBUK didirikan karena adanya tuntutan yang cukup kuat dari masyarakat yang menginginkan adanya perubahan dalam struktur ekonomi masyarakat yang pada tahun-tahun 1995 di kuasai oleh segelintir golongan tertentu, utamanya dari ekonomi konglomerasi, kepada ekonomi yang berbasis kepada masyarakat banyak.

Maksud dan tujuan pendirian PINBUK sebagaimana telah dibakukan dalam akta pendiriannya adalah :

- a. Mewujudkan dunia usaha yang lebih adil dan berdaya saing, konsisten dengan nilai - nilai agama mayoritas bangsa Indonesia;
- b. Mewujudkan sumber daya insani yang bermutu tinggi, terutama di kalangan pengusaha mikro, kecil dan menengah, serta lembaga pendukungnya.
- c. Mendorong terwujudnya penguasaan dan pengelolaan sumber daya alam dan sarana secara efektif dan efesien;
- d. Mengupayakan perluasan kesempatan kerja dan mewujudkan kehidupan yang layak bagi kemanusiaan dalam suatu sistem pembangunan ekonomi yang berkelanjutan dan ramah lingkungan.

Untuk mewujudkan cita-cita besar tersebut, sebagai langkah awal PINBUK memulai dengan pendirian dan pengembangan lembaga keuangan mikro (*micro finance institution*), yang diberi nama Baitul Maal wat Tamwil, disingkat BMT dengan menggunakan prinsip bagi hasil dan memilih tempat beroperasinya dalam masyarakat lapisan bawah. Sebagai lembaga keuangan alternatif, BMT menjalankan kegiatan simpan pinjam, fungsi penyaluran pembiayaan kepada anggotanya pengusaha mikro dan kecil, serta pendampingan dan pengembangan usaha-usaha sektor riil para anggotanya.

D. Peran BMT sebagai Lembaga Keuangan Syariah Terhadap perekonomian Masyarakat.

Hernandi de Soto dalam bukunya *The Mystery of Capital* (2001) menggambarkan betapa besarnya sektor ekonomi informal dalam memainkan perannya dalam aktivitas ekonomi di negara berkembang. Ia juga mensinyalir keterpurukan ekonomi di negara berkembang disebabkan ketidakmampuan untuk menumbuhkan lembaga permodalan bagi masyarakatnya yang mayoritas pengusaha kecil.

Indonesia misalnya, adalah negara berkembang yang jumlah pengusaha kecilnya mencapai 39.04 juta jiwa. Namun para pengusaha kecil tersebut tidak memiliki akses yang signifikan ke lembaga perbankan, sebagai lembaga permodalan. Lembaga-lembaga perbankan belum bisa menjangkau kebutuhan para pengusaha kecil, terutama di daerah dan pedesaan.

Belum adanya lembaga keuangan yang menjangkau daerah pedesaan (sektor pertanian dan sektor informal) secara memadai yang mampu memberikan alternatif pelayanan (produk jasa) simpan-pinjam yang kompatibel dengan kondisi sosial kultural serta 'kebutuhan' ekonomi masyarakat desa menyebabkan konsep BMT (Baitul Mal wat Tamwil) dapat 'dihadirkan' di daerah kabupaten kota dan bahkan di kecamatan dan pedesaan.

Konsep BMT sebagai lembaga keuangan mikro syariah, merupakan konsep pengelolaan dana (simpan-pinjam) di tingkat komunitas yang sebenarnya searah dengan konsep otonomi daerah yang bertumpu pada pengelolaan sumber daya di tingkat pemerintahan (administrasi) terendah yaitu desa.

E. Bagi hasil

1. Pengertian bagi hasil

Bagi hasil adalah suatu sistem pengelolaan dana dalam perekonomian Islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (*shohibul maal*) dan pengelola modal (*mudharib*) (Antonio Syafi'i 2001,90).

Dari pengertian diatas dapat dikatakan bahwa bagi hasil merupakan sistem pengelolaan dana yang kemudian hasil dari usaha pengelolaan dana tersebut di bagi sesuai dengan kesepakatan yang telah dilakukan antara pihak bank dan dengan pihak penyimpanan dana.

2. Perbedaan bagi hasil dan bunga

Tidak sedikit masyarakat yang menganggap bahwa bagi hasil tidak ada bedanya dengan pemberian / pengambilan bunga sehingga mereka beranggapan bahwa bank syariah dengan bank konvensional sama saja yang membedakan hanya istilah saja. Tentunya pendapat ini tidak benar karena mereka berpendapat seperti itu, tingkat pemahaman terhadap bank syariah termasuk dalam oprasionalnya masih relatif kurang. Oleh karena itu, pada bagian ini akan di bahas secara lengkap tentang perbedaan dan persamanya. Namun demikian, untuk dapat memahami perbedaan yang sangat mendasar tersebut terlebih dahulu harus di pahami hal - hal berikut :

- a. Dasar perniagaan adalah untuk mencari keuntungan sehingga setiap pemilik modal mengharapkan setiap uang yang di keluarkan akan mendapatkan keuntungan. Hal ini sesuai dengan kaidah fikih, yaitu : pembayaran / pembiayaan adalah di balas dengan ganjaran. Oleh karena itu, Islam menghalalkan Umatnya untuk berdagang.
- b. Dalam pandangan Islam, uang yang di simpan tanpa digunakan tidak akan bertambah, justru jumlahnya semakin menurun dari

tahun ketahun karena ia wajib membayar zakat sejumlah 2,5 % per tahun, hingga sampai di bawah nisab (batas minimal jumlah harta yang wajib dikeluarkan) . Islam mengakui konsep bunga yang diperoleh seseorang jika menyimpan uangnya di bank dan dianggap sesuatu riba, kecuali jika bank itu diberikan kekuasaan untuk memakai uang tersebut. Lalu jika bank mendapat keuntungan, keuntungan tersebut dibagi dengan orang tersebut dengan orang tersebut berdasarkan keuntungan presentase yang di dapat, bukan presentase uang yang disimpan. Oleh karena itu, jumlah yang diterima dari bank itu sebagai keuntungan.

- c. Islam tidak mengakui bunga dalam pembayaran utang, sebagaimana sabda Rosulullah SAW, yaitu setiap utang yang membawa keuntungan material bagi si pemberi utang adalah riba.
- d. Tujuan Islam mengharamkan riba adalah selain karena mengandung, riba juga merupakan sistem yang hanya mengutamakan kepentingan individu saja tanpa memperhatikan kepentingan masyarakat, padahal Islam lebih mengutamakan kepentingan masyarakat dari pada Individu.

Secara singkat perbedaan bagi hasil dan bunga terlihat pada Tabel 2.1

Bagi Hasil	Bunga
Penentuan bagi hasil dibuat sewaktu perjanjian dengan berdasarkan pada untung / rugi	Penentuan bunga dibuat sewaktu perjanjian tanpa berdasarkan kepada untung / rugi
Jumlah nisbah bagi hasil berdasarkan jumlah keuntungan yang telah	Jumlah persen bunga berdasarkan jumlah

dicapai	uang (modal) yang ada.
Bagi hasil keuntungan pada hasil proyek. Jika proyek tidak mendapat keuntungan atau mengalami kerugian, risikonya ditanggung oleh kedua belah pihak	Pembayaran bunga tetap seperti perjanjian tanpa diambil pertimbangan apakah proyek yang dilaksanakan pihak kedua untung atau rugi
Jumlah pemberian bagi hasil keuntungan meningkat sesuai dengan peningkatan keuntungan yang didapat	Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat walaupun jumlah keuntungan berlipat ganda
Penerimaan / pembagian keuntungan adalah halal	Pengambilan pembayaran bunga adalah haram

F. Akad

Pengertian Akad

Kata *'aqad* dalam istilah bahasa berarti ikatan dan tali pengikat. Jika dikatakan *'aqada al - habla* maka itu menggabungkan antara dua ujung tali lalu mengikatnya, kemudian makna ini berpindah dari hal yang bersifat *hissi* (indra) kepada ikatan yang tidak tampak antara dua ucapan dari kedua belah pihak yang sedang berdialog. Dari sinilah kemudian makna akad diterjemahkan secara bahasa sebagai " Menghubungkan antara dua perkataan, masuk juga di dalamnya janji dan sumpah, karena sumpah menguatkan niat berjanji untuk melaksanakan isi sumpah atau meninggalkannya. Demikian juga halnya dengan janji sebagai perekat hubungan antara kedua belah pihak yang berjanji dan menguatkannya.⁷

⁷ Al - qamus Al - Muhith, 1 / 312, *lisan Al -Arab*, 4 / 288

Akad dalam terminologi ahli bahasa mencakup makna ikatan, pengokohan dan penegasan dari satu pihak atau kedua belah pihak, makna secara bahasa ini sangat sesuai sekali dengan apa yang dikatakan oleh kalangan ulama Fiqih, di mana kita mendapati kalangan ulama Fiqih menyebutkan akad adalah setiap ucapan yang keluar sebagai penjabar dari kedua keinginan yang ada kecocokannya, sebagaimana mereka juga menyebutkan arti akad sebagai setiap ucapan yang keluar yang menerangkan keinginan walaupun sendirian.

Adapun makna akad secara syar'i yaitu : " Hubungan antara *ijab* dan *qabul* dengan cara yang dibolehkan oleh syariat yang mempunyai pengaruh secara langsung". Ini artinya bahwa akad termasuk dalam kategori hubungan yang mempunyai nilai menurut pandangan syara' antara dua orang sebagai hasil dari kesepakatan antara keduanya yang kemudian dua keinginan ini dinamakan *ijab* dan *qobul*.

Jika terjadi *ijab* dan *qobul* dan terpenuhi semua syarat yang ada, maka syara' akan menganggap ada ikatan di antara keduanya dan akan terlihat hasilnya pada barang yang akan diakadkannya berupa harta yang menjadi tujuan kedua belah pihak membuat akad. Pengaruhnya adalah berupa keluarnya barang yang akan di akadkan dari kondisi baru, jika dia jual beli, maka barang yang dijual akan berpindah ke tangan pembeli dan nilai harga tangan pembeli ke tangan penjual.

Dibatasi maka ikatan harus dalam bentuk yang diperbolehkan oleh syariat untuk mengeluarkan semua ikatan yang tidak dibolehkan oleh syariat seperti jika ada orang berkata " Saya sewa engkau untuk membunuh si Fulan dengan bayaran begini, atau ,terusakkan tanamannya, atau mencuri harta, " lalu ia menjawab : " Saya terima " maka ini tidak boleh dan tidak ada pengaruh dari akad yang dibuat.

Sebagian ulama mendefinisikan ucapan yang keluar untuk menggambarkan dua keinginan yang ada kecocokan, sedangkan jika hanya dari satu pihak yang berkeinginan tidak dinamakan akad tapi dinamakan janji. Dengan landasan ini Ath - Thusi membedakan akad dan janji, karena

akad mempunyai makna meminta diyakinkan atau ikatan, ini tidak akan terjadi kecuali dari dua pihak, sedangkan janji dapat dilakukan seorang saja.⁸

G. Mudharabah

1. Pengertian mudharabah

Mudharabah berasal dari kata *adharbu fil ardhi*, yaitu berpergian unuk urusan dagang. Firman ALLAH dalam surat 73 ayat 20, "*mereka berpergian di muka bumi ini untuk mencari karunia ALLAH*". Di sebut juga *qiradh* yang berasal dari kata *al qardhu* yang berarti *al qath'u* (potongan), karena pemilik memotong sebagian hartanya untuk di perdagangkan dan memperoleh sebagian keuntungan.⁹

Secara teknis *mudhrabah* adalah akad kerjasama antara usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (shahibul mal) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola yang di tuangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi di tanggung oleh pengelola. Seandainya kerugian itu di akibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.¹⁰

Imam Syarak, salah seorang pakar perundangan Islam yang di kenal dalam kitabnya "al Mabsut" telah memberikan definisi mudharabah dan keterangan sebagai berikut :

" Perkataan Mudharabah adalah di ambil dari pada perkataan " darb (usaha) di atas "bumi". Dinamakan demikian karena mudharib (pengguna modal orang lain) berhak untuk bekerjasama bagi hasil atas jeri payah dan usahanya. Selain mendapatkan keuntungan ia juga berhak untuk mempergunakan modal dan menentukan tujuannya sendiri. Orang - orang madinah memanggil kontrak jenis ini sebagai " muqaradah" dimana perkataan ini di ambil dari perkataan " qard " berarti " menyerahkan" dalam

⁸ Tafsir Ruh Al - Ma ani, Al - alusi , 6 / 43

⁹ Sudarsono heri

¹⁰ Ibit. Hal 65

hal ini pemilik modal akan menyerahkan hak atas modalnya kepada amil (pengguna modal ").

Mudharabah di sebut juga dengan *qirad* yang berarti " memutuskan ". Dalam hal ini, si pemilik uang itu telah memutuskan untuk menyerahkan uangnya untuk di perdagangkannya berupa barang - barang dan memutuskan sekalian sebagian dari keuntungannya bagi pihak ke dua orang yang berakad *qiradh* ini.

Menurut istilah Syarak, *mudarabah* di kenal sebagai suatu akad atau perjanjian atas sekian uang untuk di pindahkan oleh amil (pengusaha) dalam perdagangan, kemudian keuntungannya di bagikan di antara keduanya menurut syarat - syarat yang di tetapkan terlebih dahulu, baik dengan sama rata maupun dengan kelebihan yang satu atas yang lain.

Contoh, *mudharabah* pemilik modal menyerahkan modalnya kepada pengusaha untuk di usahakan dalam lapangan perniagaan, perindustrian dan sebagainya dengan di bagikan untuk kedua belah pihak menurut jumlah yang di setuju seperti 2 atau 3 atau 4 bagian.

Tujuan akad *mudharabah* adalah supaya ada kerjasama kemitraan antara pemilik harta (modal) yang tidak ada pengalaman di bidang tersebut tapi tidak punya modal. Ini merupakan suatu langkah untuk menghindari menyia - nyiakan modal pemilik harta dan menyia - nyiakan ke ahlian tenaga ahli yang tidak mempunyai modal untuk memanfaatkan keahlian mereka.

Mudharabah adalah suatu kerja sama kemitraan yang terdapat pada zaman jahiliyah yang di akui Islam. Di antara orang yang melakukan kegiatan *mudharabah* ialah Nabi Muhammad SAW sebelum beliau menjadi Rosul. Beliau ber *mudarabah* dengan calon istrinya khadijah dalam melakukan perniagaan antara negeri Mekkah dengan Sham (Syiria). Hati Khadijah tertarik dengan sifat - sifat Amanah, jujur, dan kebijaksanaan Muhammad dalam perniagaan dengan mendapat keuntungan berlipat ganda, akhirnya mereka di jodohkan oleh ALLAH SWT menjadi Rosul.

2. landasan Hukum Mudharabah

Secara umum, landasan dasar syari'ah *al-mudharabah* lebih memerintahkan anjuran untuk melakukan usaha. Seperti yang tampak pada ayat-ayat dan hadist berikut:

Al-Qur'an

...وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...

Artinya: "...dan dari orang-orang yang berjalan di bumi mencari sebagian karunia Allah SWT...." (*al-Muzzammil:20*)¹¹

Yang menjadi *wujud dilalah* atau argumen dari surah al-Muzzammil:20 adanya kata *yudhribun* yang sama dengan akar kata Mudharabah yang berarti melakukan suatu perjalanan usaha.

فَإِذَا فَضِيَّتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...

Artinya: 'Apabila telah ditunaikan shalhat maka bertebaranlah kamu dimuka bumi dan carilah karunia Allah SWT...." (*al-Jumu'ah:10*)

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ

Artinya: "tidak ada dosa (halangan) bagi kamu untuk mencari karunia Tuhanmu...." (*al-Baqarah: 198*)

3. Rukun Mudharabah

- a. *Shahibul maal* (pemilik dana / nasabah)
- b. *Mudharib* (pengusaha / bank)
- c. *Amal* (usaha / pekerja)
- d. *Ijab qobul*

4. Jenis - jenis Mudharabah

Dilihat dari segi kuasa yang di berikan kepada pengusaha, *mudharabah* terbagi menjadi 2 jenis yaitu :

- a. *Mudharabah mutlaqah* (investasi tidak terikat) yaitu pihak pengusaha di beri kuasa penuh untuk menjalankan proyek tanpa larangan / gangguan apapun urusan yang berkaitan dengan proyek itu dan tidak terikat dengan waktu, tempat, jenis,

¹¹ Al-Qur'an dan Terjemahan, Surat Al-Muzammil, ayat 20.

perusahaan, dan pelanggan. Investasi tidak terikat ini pada usaha BMT aplikasinya pada tabungan dan deposito.

- b. *Mudharabah Muqaiyadah / muqayyadah* (investasi terikat) yaitu pemilik dana (shahibul mal) membatasi / memberi syarat kepada mudharib pengelola dana seperti misalnya hanya untuk melakukan mudharabah bidang tertentu saja. Bank di larang mencampurkan rekening Investasi terikat dengan dana Bank atau rekening lainnya pada saat investasi. Bank di larang untuk investasi dananya pada transaksi penjualan cicilan tanpa penjamin atau jaminan. Bank di haruskan melakukan investasi sendiri tidak melalui pihak ketiga, jadi dalam investasi terikat ini pada prinsipnya kedudukan Bank menerima imbalan berupa *fee*.

Dalam pola *Mudharabah Muqaidah / muqayyadah* (investasi terikat) dapat di lakukan dengan cara *chanelling* dan *executing* , yakni :

- a. *Chanelling* apabila semua resiko di tanggung oleh pemilik dana dan bank sebagai agen tidak menanggung resiko apapun.
- b. *Executing* , apabila bank sebagai agen juga menanggung resiko dan hal ini banyak yang menganggap bahwa investasi terikat *executing* ini sudah tidak sesuai lagi dengan prinsip *mudharabah* , namun dalam Akuntansi Perbankan Syari'ah di akomodir karena dalam praktiknya pola ini di jalankan oleh bank Syari'ah.

Penghimpunan dana yang terkait dengan perhitungan distribusi hasil usaha adalah penghimpunan dana yang mempergunakan prinsip *mudharabah* yang di aplikasikan oleh bank syari'ah dalam produk deposito *mudharabah* dan tabungan *mudharabah* . Dalam penyaluran dana bank syari'ah, salah satu prinsipnya adalah bagi hasil yaitu pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *musyarakah* . Lain halnya kedudukan bank syari'ah sebagai agen dalam *mudharabah* secara rinci, hendaknya harus di ketahui terlebih dahulu kedudukan bank dalam *mudharabah* .

H. Pemasaran

1. Pengertian Pemasaran

Pemasaran adalah suatu proses mempresepsikan, memahami dan memenuhi kebutuhan pasar sasaran yang dipilih secara khusus dengan menyalurkan sumber - sumber sebuah organisasi untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Dengan demikian Pemasaran merupakan suatu proses penyaluran sebuah sumber - sumber organisasi terhadap kebutuhan pasar. Pemasaran memberui perhatian pada hubungan timbal balik yang dinamis antara produk - produk dan jasa perusahaan, keinginan dan kebutuhan konsumen dan kegiatan - kegiatan para pesaing.

Pengertian lain pemasaran adalah suatu proses perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian dari kegoatan menghimpun dana, menyalurkan dana, dan jasa - jasa keungan lainnya,dalam rangka memenuhi kebutuhan keinginan dan kepuasan nasabahnya.

2. Tujuan Pemasaran

Menurut Kasmir (2004 : 171) tujuan Pemasaran secara umum adalah:

- a. Memaksimumkan konsumsi atau denagan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang - ulang.
- b. Memaksimumkan kepuasan konsumen melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah.
- c. Memaksimumkan pilihan (ragam produk) dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank, sehingga nasabah memiliki banyak pilihan.
- d. Memaksimumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien.

3. Pemasaran dan ekonomi

Dalam pandangan ilmu ekonomi dikenal tiga hal yang dipelajari pertama kali, *pertama*, rekonomi berbicara soal keterbatasan sumber daya. Tidak ada sumber daya yang tidak terbatas, oleh karena itu ilmu ekonomi berupaya mencapai hasil yang maksimum denngan sumber daya yang terbatas.

Hal yang sama terjadi juga dalam dunia pemasaran. Para pemasar dituntut untuk bisa mencapai kinerja pemasaran yang maksimal dengan sumber daya terbatas. Apa itu kinerja pemasaran ? Kinerja pemasaran dilihat dari berbagai hal, mulai dari merek yang kuat, pangsa pasar yang besar, penjualan yang tinggi, pelayanan yang prima, profit, loyalitas, dan lain - lain.

4. Hubungan antara Strategi dan Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan di mana strategi pemasaran merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan. Hal ini juga didukung oleh pendapat Swastha "strategi adalah serangkaian rancangan besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan harus beroperasi untuk mencapai tujuannya " . Strategi pemasaran tidak hanya diperuntukan bagi usaha berskala besar saja. Usaha kecil juga membutuhkan strategi pemasaran untuk mengembangkan usahanya, karena sering kali pada saat kondisi kritis justru usaha kecil yang mampu memberikan pertumbuhan terhadap pendapat masyarakat. Menurut W.Y. Stanton pemasaran adalah sesuatu yang meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga sampai dengan mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang bisa memuaskan kebutuhan pembeli aktual maupun potensial.

Hubungan strategi dan pemasaran menjadi penting dalam dunia bisnis, karena pada hakikatnya hubungan ini merupakan langkah - langkah kreatif yang berkesinambungan yang di upayakan oleh sebuah perusahaan guna mencapai target pemasaran terbaik rangka mewujudkan kepuasan secara maksimal. Strategi pemasaran sangat diperlukan untuk mencegah penurunan jumlah konsumen serta jatuhnya daya saing produk bisnis di pasar. Strategi merupakan daya kreativitas dan daya cipta (inovasi) serta merupakan cara pencapaian tujuan yang sudah ditentukan oleh pemimpin puncak pemasaran. Strategi pemasaran yang menyatu merupakan rangkaian proses pemasaran yang teruji, bisa dipastikan pemasaran akan jatuh terlebih

apabila muncul berbagai produk kompetitif yang dikeluarkan oleh rival bisnis. Melalui strategi ini sebuah proses pemasaran yang baik dapat dipertahankan, memberikan cara - cara yang baru yang membuat para pelanggan senantiasa menemukan keunikan dalam produk, hal ini merupakan salah satu strategi yang dibutuhkan oleh pemasaran. strategi pemasaran tersebut meliputi cara terbaik mencapai tujuan pemasaran dengan menggunakan kiat - kiat memaksimalkan desain website, periklanan, hubungan masyarakat, promosi lokasi, *social networking*, penetapan harga, membuat acara / tayangna langsung, pengemasan, sebagai upaya penciptaan kreativitas dan inovasi pada bidang - bidang yang memang fokus dengan strategi pemasaran.

Berdasarkan definisi tersebut proses pemasaran dimulai dari menemukan apa yang diinginkan oleh konsumen. Sehingga akhirnya pemasaran memiliki tujuan yaitu :

- a. Konsumen potensial mengetahui secara detail produk yang kita hasilkan dan perusahaan dapat menyediakan semua permintaan mereka atas produk yang dihasilkan.
- b. Perusahaan dapat menjelaskan secara detail semua kegiatan yang berhubungan dengan pemasaran.
- c. Mengenal dan memahami konsumen sedemikian rupa sehingga produk cocok dengan konsumen dan dapat terjual dengan sendirinya.

Pada umumnya kegiatan pemasaran berkaitan dengan koordinasi beberapa kegiatan bisnis. Strategi pemasaran ini dipengaruhi oleh faktor - faktor sebagai berikut :

- a. Faktor mikro yaitu perantaran pemasaran, pemasok pesaing dan masyarakat.
- b. Faktor makro yaitu demografi / ekonomi, politik / hukum, teknologi / fisik dan sosial /budaya.

I. Penghimpunan dana

Penghimpunan dana di Bank Syariah dapat berbentuk giro, tabungan dan deposito. Prinsip operasional yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip *wadiah* dan *mudharabah*.

a. Prinsip *wadiah*

Prinsip yang diterapkan adalah *wadiah yad dhamanah* yang diterapkan pada rekening giro.

b. Prinsip *mudharabah*

Dalam mengaplikasikan prinsip *mudharabah*, penyimpan atau deposan bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan Bank sebagai *mudharib* (pengelola). Dana tersebut digunakan bank untuk *mudharabah* atau *ijarah*, dapat pula dana tersebut digunakan bank untuk *mudharabah* kedua. Hasil usaha ini akan dibagikan berdasarkan nisbah yang telah disepakati. Dalam hal bank menggunakannya untuk melakukan *mudharabah* kedua, maka bank bertanggung jawab penuh atas kerugian.

J. Deposito

Pengertian deposito

Deposito merupakan simpanan berjangka di lembaga keuangan baik Syariah maupun non Syariah. Berikut pengertian deposito :

- a. Deposit - deposito : kredit yang di benarkan oleh sebuah bank kepada seorang individu. Bila uang di deposito pada sebuah Bank, maka bukanlah uang si individu hanya di simpan saja supaya jangan dicuri. Uang tersebut merupakan milik bank dan si individu hanya berupa hubungan antar utang piutang hubungan sama di ciptakan bilamana sebuah bank memberikan suatu pinjaman.

Dari pengertian tersebut . Deposito dapat di simpulkan sebagai kegiatan penghimpunan dana secara berjangka dan mendapatkan bagi hasil yang cukup banyak karena menyertakan modal untuk sebuah lembaga keuangan dalam hal ini deposito (SISUKA) pada BMT Bina Insani merupakan kegiatan penghimpunan dana tersebut di salurkan kembali

pada anggota yang membutuhkan fasilitas pembiayaan, baik konsumtif maupun produktif.

Bank syariah menerapkan akad *mudharabah* untuk deposito.¹² seperti dalam tabungan, dalam hal ini nasabah (deposan) bertindak sebagai *shahibul maal* dan bank selaku *mudharib*. Penerapan *mudharabah* terhadap deposito dikarenakan kesesuaian yang terdapat di antara keduanya. Misalnya, seperti tenggang waktu yang antara penyeteroran dan penarikan dana agar dana itu bisa diputar. Tenggang waktu ini merupakan salah satu sifat deposito, bahkan dalam deposito terdapat pengaturan waktu, seperti 300 hari, 90 hari, dan seterusnya.

K. Analisis SWOT

1. Analisis SWOT sebagai alat Formulasi Strategi

Analisis SWOT adalah identifikasi sebagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategi (*strategi planner*) harus menganalisis faktor – faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini di sebut dengan Analisis Situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah Analisis SWOT.

2. Cara Membuat Analisis SWOT

Penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam Analisis SWOT . SWOT adalah singkatan dari lingkungan *Internal Strengths* dan *Weaknesses* serta lingkungan eksternal (*Opportunities*) dan (*Threats*) yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT

¹² Mahmud mohammad Babily, *al - Masharf al -Islami Dharurah Hatmiyyah* (beirut : al - Maktab al - Islami, 1989)

membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan Ancaman (*Threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weacknesses*)

BAB III

GAMBARAN UMUM BMT Bina Insani

A. Sejarah Berdirinya BMT Bina Insani

BMT Bina insani merupakan sebuah lembaga keuangan syari'ah berbentuk koperasi yang di rintis sejak juli 1998 sebagai pengaruh dari krisis yang melanda bangsa Indonesia. Masalah utama usaha ekonomi kecil di wilayah Pringapus adalah keterbatasan dana dan kemampuan managerial yang kurang. Hal ini sebenarnya dapat diatasi dengan menjamurnya lembaga keuangan yang sudah merambah di Pringapus yaitu adanya BRI di unit desa, BKK dengan unit kelilingnya maupun lembaga keuangan yang lain namun kenyataanya fasilitas yang di berikan belum mampu bisa menembus dan menyentuh para pengusaha menengah ke bawah.hal ini di sebabkan karna sistem dan oprasional perbankan harus melalui syarat administrasi yang rumit atau sulit untuk di penuhi untuk pengusaha kecil ke bawah sehingga walaupun ada yang mendapatkan kucuran dana tidak di sertai dengan bimbingan dan pengawasan bisa berakibat usaha yang dilakukan tidak bisa berhasil malah sebaliknya.

Di sisi lain masih banyak umat islam yang enggan dengan perbankan karna presepsi yang kuat adanya bunga bank yang ada di bank itu termasuk riba seperti apa yang di Syari'atkan islam.

Berdasarkan dari pemikiran di atas, sekelompok masyarakat yang mencoba peduli mencoba membentuk sebuah kelompok swadaya masyarakat dalam bentuk koperasi yang merangkul dan menampung semua golongan yang ada di Pringapus denga nama Koperasi Bina Insani yang di harapkan dengan usaha ini pengusaha kecil yang tidak mampu berhubungan dengan Bank dan lembaga keuangan yang lain merasa terpanggil untuk berkoneksi dengan Bina Insani untuk memajukan kualitas kehidupannya.

seiring dengan permasalahan dan krisis ekonomi yang menimbulkan dampak yang buruk bagi kondisi buruk yang meningkatkan pengangguran. Depnaker kabupaten Semarang membuka proyek penanggulangan Pengangguran Kerja Trampil. Sehingga di rintislah lembaga keuangan

Syari'ah BMT Bina Insani dengan memanfaatkan program pemerintah tersebut. Kemudian pada tanggal 15 Maret 1999 yang di keluarkannya badan hukum koperasi yang menjadi tanggal resminya berdirinya kopras dengan nomor : 055/BH/KDK.11.1/111/1999.

B. Visi dan Misi BTM Bina Insani Pringapus

1. Visi

Menjadi mitra kerja yang handal dalam permodalan usaha anggota dan masyarakat melalui sistem Syari'ah islam.

2. Misi

- a. Menyelenggarakan pelayanan prima kepada anggota sesuai jati diri koperasi.
- b. Menjalankan kegiatan usaha jasa keuangan secara efektif, efesien dan transparan.
- c. Menjalin kerja sama usaha dengan berbagai pihak.
- d. Menampilkan pendamping dan konsultan
- e. Melakukan sosialisasi kegiatan ekonomi Islam

C. Identitas BMT Bina Insani

1. Keanggotaan

Berdasarkan undang - undang, koperasi hanya boleh menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada anggota. Maka Bina Insani mengeluarkan produk simpanan dan mencantumkan para pencantuman sebagai calon anggota,selama belum memenuhi kewajiban sebagai anggota.Untuk bisa menjadi anggota koperasi Bina Insani maka calon anggota harus menjalankan kewajiban - kewajiban sebagai berikut :

- a. Membayar simpanan pokok, yaitu sejumlah uang yang wajib di bayarkan oleh anggota koperasi pada saat masuk menjadi anggota. Jumlah simpanan pokok yang di tetapkan oleh koperasi dan tidak dapat di ambil saat masih menjadi anggota.

- b. Membayar simpanan wajib yaitu jumlah simpanan tertentu yang harus di bayarkan anggota kepada koperasi pada waktu tertentu, yaitu tiap bulan dengan jumlah simpanan yang sama dan tidak di ambil selama masih menjadi anggota koperasi.
- c. Simpanan sukarela oleh anggota yang jumlahnya bersifat bebas dan di ambil sewaktu - waktu.

Adapun hak yang di peroleh anggota adalah sebagai berikut :

- a. Memegang kekuasaan tertinggi saat Rapat Anggota
- b. Memperoleh SHU (Sisa Hasil Usaha) yaitu pembagian keuntungan koperasi yang di andil anggota terhadap koperasi yaitu meliputi jumlah simpanan dalam modal penyertaan.
- c. Memberikan / mengajukan pertanyaan usul, kritikan, menolak maupun menerima laporan pertanggung jawaban dalam Rapat Anggota yang di adakan Koperasi.
- d. Mempunyai suara dalam pengambilan keputusan.
- e. Menetapkan, mengangkat,, dan memperhentikan pengurus atau pengawas koperasi.

2. Aspek hukum

Nama	: koperasi BMT BINA INSANI
Jenis	: koperasi Serba Usaha
Badan Hukum	: No : 055/BH/KDK/11.1.1V/1999 Tanggal 15 Maret 1999
Perubahan	: 15/PAD/X1X/V1/2011 tanggal 8 juni 2011
Kantor pusat	: JL. Raya Pringapus - jatirunggo No 20 Pringapus 50553 Telp (024) 6930482 Faks (024)6931149
Kantor cabang bergas	: Jln Raya Karangjati - Pringapus KM.1 (Dpn Klinik Umi Habibah) Telp (0298) 522139
Kantor cabang ungaran	: Jln S Parman No 4 Ungaran 50512, Telp (024) 7691

HO : No : 503/02/2005
NPWP : No : 02.253.299.8.505.000
SIUP : No : 503/003/BP/11/2005
IJIN Operasional : No : 518/.05/DU-SISPK/X1V/2004

D. Manajemen BMT Bina Insani

1. pengawas

Ketua : H. Mahmudi
Anggota : Rohmijati
Anggota : M.Zaenuri

2. Pengurus

Ketua : Bayu Sapta adi Nugraha. SE
Sekertaris : Drs. H.Nur Budiarmo
Bendahara : Heri Natoil, S.Ag

3. Pengelola

Rike Candie Puska
Ali Mansur
Nur Annas
Mundzirin
Khoirida Laily
Misbahul Munir
Opengsari Ongky
Reza Ranuar
Maftuhatul. M
Novita Handayani
M.ekhsan
Soffan Mastur
Riyan Putra
Erie wicaksono
Tubagus Issak Roni
Yunia Purnama sari

Danang Adi.w

E. Jenis Produk BMT bina Insani

Produk penghimpunan dana

1. Produk Simpanan SiRELA

SiRela (Simpanan Sukarela Lancar) adalah bentuk simpanan dari anggota atau calon anggota dimana penyimpanan dapat menitipkan dan mengambil sewaktu - waktu sesuai dengan ketentuan. Sebagai balas jasa pihak BMT memberikan bagi hasil kepada penyimpan setiap bulan sesuai dengan jumlah saldonya.

Ketentuan

- a. Saldo awal pembukaan Rekening Minimal Rp. 20.000,00
- b. Saldo kas yang minimal harus di pelihara Rp. 10.000,00
- c. Biaya penutupan Rekening sebesar Rp.10.000,00 di kenakan oleh pihak penabung
- d. Nisbah Bagi Hasil tabungan langsung di tambahkan pada rekening penabung tiap bulannya dengan ketentuan bagi hasil 65 : 45, yaitu 65 % untuk BMT Bina Insani dan 45 % untuk penabung,
- e. Apabila buku tabungan hilang atau rusak atau cacat segera memberitahukan pada pihak BMT Bina Insani
- f. Biaya administrasi penggantian buku Tabungan karna hilang / rusak / cacat di bebaskan oleh penabung.
- g. Penarikan tunai lewat teller harus menyertakan identitas diri.
- h. Penarikan tunai dengan surat kuasa hanya dapat dilakukan di kantor BMT Bina Insani dengan menunjukan identitas diri.
- i. Penyalahgunaan buku Tabungan oleh pihak ketiga yang bukan kesalahan BMT Bina Insani menjadi Tnggung jawab penabung sepenuhnya

Syarat Pembukaan Rekening

- a. Mengisi formulir Aplikasi Permohonan Pembukaan Rekening.
- b. Menyertakan Foto copy KTP / tanda pengenal lainnya

2. Produk Simpanan SiSUKA

SISUKA (Simpanan Sukarela Berjangka) adalah bentuk simpanan berjangka (semacam deposito) dimana penyimpan menitipkan uangnya dan hanya bisa di ambil saat jatuh tempo.

Ketentuan

- a. Dana yang di simpan minimal Rp 1.000.000,00
- b. Jangka waktu penyimpanan 1 bula, 3 bulan , 6 bulan 12 bulan.

Nisbah bagi hasil

- a. Jangka waktu 12 bulan 50 : 50, 50 % untuk BMT Bina Insani dan 50 % untuk penabung.
- b. Jangka waktu 6 bulan : 55 : 45, 55 % untuk BMT Bina Insani dan 45 % untuk penabung.
- c. Jangka waktu 1 dan 3 bulan : 65 :35, 65 % persen untuk BMT Bina Insani dan 35 % untuk penabung.
- d. Mempunyai simpanan Sierela, nisbah akan di tambahkan langsung kerekening si penabung.
- e. Pengambilan simpanan berjangka hanya bisa di lakukan pada tanggal jatuh tempo, di kantor BMT Bina Insani sebelum pada pukul 12.000
- f. Apabila pada jatuh tempoh si penabung tidak mengambil simpanan maka simpanan secara otomatis di perpanjang sesuai akad sebelumnya.
- g. Apabila tabungan di ambil pada waktu tidak jatuh tempo maka di kenakan pinalti sebesar 2,5 % dari jumlah tabungan. Pinalti merupakan biaya yang di tanggung oleh penabung sevagai kompensasi pelanggaran akad.

Syarat pembukaan rekening

- a. Mengisi formulir aplikasi permohonan pembukaan rekening.
- b. Menyertakan Foto copy KTP / tanda pengenal lainnya.

3. Produk Simpanan SiSUQUR

Ketentuan

- a. Saldo awal pembukaan rekening minimal Rp. 20.000
- b. Saldo kas yang harus di pelihara minimal Rp 10.000
- c. Pengambilan simpanan hanya bisa di lakukan saat menjelang hari raya idul adha.

Syarat pembukaan rekening

- a. Mengisi formulir aplikasi permohonan pembukaan rekening
- b. Menyerahkan Foto copy KTP / Tanda pengenal lainnya.

4. Produk Simpanan SiAMAN

Sie aman merupakan akronim dari simpanan amanah. Siaman adalah simpanan yang bersumber dari zakat, infaq, sadaqah,,wakaf dan hadiah yang diserahkan di BMT Bina Insani untuk di kelola untuk mendapat manfaat maksimal.

Syarat pembukaan rekening

- a. Mengisi aplikasi permohonan pembukaan rekening
- b. Mentertakan Foto copy / tanda pengenal lainnya

Produk pembiayaan di BMT Bina Insani

1. Kredit Modal Kerja

Kredit modal kerja yaitu pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat untuk membiayai kebutuhan modal kerja. Ada 2 jenis kredit modal kerja yaitu :

a. Produk Pembiayaan Mudharabah (MDA)

Mudharabah yaitu jenis pembiayaan dengan akad syirkah, merupakan pembiayaan modal kerja yang diberikan oleh BMT kepada anggotanya. Dimana pengelola usaha sepenuhnya diserahkan kepada anggota sebagai debitur atau mitra.

Dalam hal ini anggota menyediakan usaha dan sistem manajemennya, sedangkan hasil keuntungan yang didapatkan akan dibagi sesuai dengan akad atau perjanjian semula antar ke dua belah pihak.

b. Produk Pembiayaan Musyarakah (MSA)

Musyarakah yaitu pembiayaan akad syirkah yaitu pembiayaan yang diberikan kepada anggota lebih berupa sebagian modal dari modal keseluruhan. Pihak BMT terlibat dalam pengelolaan dana dimana resiko dan keuntungan hasil usaha ditanggung bersama secara berimbang dengan porsi penyertaan masing-masing.

2. Kredit Konsumsi

Kredit konsumsi yaitu kredit yang diberikan dalam rangka pengadaan barang atau jasa untuk tujuan konsumsi dan bukan sebagai barang modal dalam usaha kegiatan nasabah. Kredit konsumsi dapat dibagi menjadi dalam 3 jenis produk pembiayaan yang berdasarkan sistem mark-up :

a. Pembiayaan Bai Bitsaman Ajil (BBA)

Bai Bitsaman Ajil yaitu jenis pembiayaan berakad jual beli yaitu suatu perjanjian pembiayaan yang disepakati antara BMT dengan anggotanya. Dimana BMT menyediakan dananya untuk sebuah investasi dan atau pembelian barang modal dan usaha anggotanya yang kemudian proses pembiayaan dilakukan secara angsuran. Jumlah kewajiban yang harus dibayarkan oleh peminjam adalah jumlah atas harga barang modal dan mark-up yang disepakati.

b. Pembiayaan Mudharabah (MBA)

Mudharabah yaitu jenis pembiayaan yang berakad jual beli atau pembiayaan kepada peminjam yang pembayarannya dilakukan sekaligus pada waktu jatuh tempo yang telah ditetapkan. Nasabah membayar harga jual barang yang telah disepakati kepada BMT.

c. Pembiayaan Ijarah

Ijarah yaitu pembiayaan yang diberikan kepada anggota untuk menyewa tempat usaha atau suatu barang. Cara angsuran pada pembiayaan ijarah ini bisa menggunakan Murabahah atau Bai Bitsaman Ajil.

3. Pembiayaan Lain - Lain

a. Pembiayaan Rahn atau Gadai

Rahn atau gadai yaitu pembiayaan yang diberikan kepada anggota dengan menyerahkan barang sebagai jaminan kepada BMT. Keuntungan yang diperoleh dari jasa perawatan seperti perhiasan.

b. Pembiayaan Qurdul Hasan

Qurdul hasan yaitu pembiayaan yang diberikan kepada anggota yang memenuhi persyaratan. Karena anggota cukup mengembalikan pinjamannya tanpa imblan atau tanpa mark-up.

F. Syarat dan ketentuan pengajuan Pembiayaan

Syarat mengajukan Pembiayaan pada BMT Bina Insani adalah sebagai berikut :

- a. Penduduk kecamatan Pringapus (di tunjukan identitas yang masih berlaku seperti KTP /SIM)
- b. Menjadi anggota Simpanan Pokok minimal Rp 10.000,00
- c. Mengisi formulir aplikasi Permohonan pembiayaan
- d. Foto copy identitas Suami / Istri (KTP /SIM)
- e. Foto copy Kartu Keluarga
- f. Agunan BPKP kendaraan di atas tahun 2000
- g. Surat kuasa jika Agunan milik orang lain
- h. Slip gaji (bila ada)
- i. Bersedia di survey
- j. Berkas yang tidak lengkap tidak akan di proses
- k. Semua berkas di masukan ke stopmap
- l. BMT berhak menolak tanpa menyebutkan alasan

G. Program BMT Bina Insani

Program BMT merupakan program khusus yang di kelola oleh pihak koperasi BMT Bina Insani bekerja sama dengan Lembaga lain dalam upaya menjalankan Visi Misi umat dalam menjalankan ekonomi umat.

1. Program talangan Haji

Simpanan arafah merupakan program kerjasama antara BMT Bina Insani dengan Bank Syari'ah Mandiri untuk mewujudkan keinginan Nasabah yang ingin naik Haji tapi belum cukup biaya .

Ketentuan

- a. Pada awal Pembukaan Rekening, Penabung membayarkan sejumlah uang sesuai ketentuan (Tabungan Mabruur, ujroh dan biaya pendaftaran Haji)
- b. Pada jangka waktu yang telah di tetapkan, dana talangan tersebut harus di kembalikan pada pihak BMT Bina Insani. Apabila dalam jangka waktu tersebut penabung tidak bisa memenuhi kewajibannya, maka ujroh yang telah di bayarkan tidak dapat ditarik kembali.
- c. Talangan boleh dicicil maupun di bayar sekali lunas selama masih dalam jangka waktu yang di tetapkan.
- d. Simpanan ini tidak boleh di alih tangankan.
- e. Apabila Penabung atau calon Haji sakit, meninggal dunia atau dll, maka ujroh menjadi hak BMT.

Persyaratan

- a. Foto copy KTP Suami / Istri
- b. Foto copy Kartu Keluarga
- c. Foto copy Surat Nikah

2. Program Ibadah Umroh

Program ini merupakan bentuk kerjasama antara BMT Bina Insani dengan PT Permodalan Ventura, Produk ini di peruntukan untuk Masyarakat yang mau beribadah Umrah.

Manfaat dan keunggulan Program Umroh PBMT Travel.

- a. Program umroh di selenggarakan oleh PBMT Travel, sebuah lembaga bentukan jaringan BMT yang terpecaya dan selama ini keberadaannya telah di rasakan oleh Masyarakat.
- b. Penyelenggaraan prrogram Umroh lebih terpecaya dan Profesional

- c. Kurikulum Program Umroh PBMT Travel lebih menekankan pada pelaksanaan ibadah dan siraman rohani yang akan menambah kualitas Iman jama'ah.
- d. akan di dampingi oleh pendamping dan muthawif yang kompeten yang memiliki ilmu agama yang baik sehingga bisa melakukan bimbingan yang optimal.
- e. Jama'ah berkesempatan bertemu berta'aruf dan bersilaturahmi dengan saudara sesama muslim dari kota atau daerah lain karena Program ini akan di sosialisasikan oleh jaringan BMT se - indonesia.
- f. Biaya pelaksanaan umroh terjangkau oleh jama'ah
- g. Jamaah berkesempatan memberikan bantuan sosial atau bertamal sesuai tema - tema yang di tentukan oleh PBMT - Travel.

Persyaratan - persyaratan

- a. Mengisi formulir pendaftaran
- b. Membayar uang muka minimal 50 % dari biaya Program.
- c. Menyerahkan semua berkas 1 bulan sebelum keberangkatan.
- d. Paspor asli yang masih berlaku minimal 6 bulan dan masih ada halaman kosong.
- e. Nama di pasport terdiri dari 3 suku kata.
- f. Pasfoto berwarna dengan dasar putih, close up 80 % 3 x 4 = 3 lembar, 4 x 6 = 4 lembar (wanita berjilbab).
- g. Foto kopy KTP (KTP asli bagi perempuan berumur 35b tahun keatas).
- h. Surat nikah asli bagi suami istri
- i. Buku sertifikat vaksin Meningitis dan Depkes

H. Produk SiSuka

1. Contoh perhitungan bagi hasil deposito Mudharabah

contoh perhitungan bagi hasil deposito mudharabah Bapak ustman menempatkan dana investasi deposito investasi mudharabah di BMT sebesar Rp 1.000.000 jangka waktu 1 bulan, dan nisbah bagi hasil 70 %

: 30 % . Di asumsikan total dana deposito investasi mudharabah di BMT Rp. 250.000.000 dan keuntungan yang diperoleh untuk dana deposito sebesar Rp. 6.000.000 maka pada saat jatuh tempo, anggota akan memperoleh bagi hasil.

2. Kelebihan dan kelemahan SiSuka

Kelebihan Simpanan Sukarela Berjangka

- a. Mendapatkan bagi hasil yang lebih tinggi dibanding produk yang lain.
- b. bagi hasil itu akan secara langsung di tambahkan ke rekening Simpanan Sukarela Berjangka.
- c. Bagi hasil yang diterima halal, bersih dan barokah. Karena itu menggunakan sistem syariah
- d. Bagi hasil yang diperoleh sudah dibersihkan dengan pemotongan zakat 2,5 % setiap bulan, sehingga uang yang diperoleh bersih.
- e. Bisa dijadikan jaminan pembiayaan. Jadi kita mengajukan kredit dengan jaminan deposito kita sendiri.
- f. Deposito ini berjangka waktu 3, 6 atau 12 bulan dan bisa diperpanjang otomatis.
- g. Mendapatkan bingkisan sesuai besar dana yang di titipkan
- h. Mengelolanya lebih gampang
- i. dapat diperpanjang secara otomatis

Kelemahan Simpanan Sukarela Berjangka

- a. Bila dicairkan sebelum, jatuh tempo anggota dibebankan kifarat 2,5 %
- b. Terikat dengan kontrak karena tidak dapat di cairkan sewaktu - waktu.

3. Penyebab Kurang Minatnya anggota pada Produk SiSuka

Pada produk Sisuka di BMT Bina Insani Pringapus tentunya masih banyak kekurangan, karna jumlah anggotanya masih sedikit, berikut ini akan disebutkan penyebab kurang minatnya anggota pada Produk Sisuka diantaranya adalah :

- a. Banyak anggota yang lebih memilih pada produk Sirela karna tidak dapat di ambil sewaktu - waktu.
- b. Mayoritas anggota pedagang kaki lima sehingga tidak dapat menyetorkan uangnya langsung dalam jumlah yang besar.
- c. Jumlah setoran minimal yang terlalu tinggi

4. Strategi Pemasaran Produk SiSuka

strategi pemasaran merupakan bagian integral dari strategi bisnis yang memberikan arah pada semua fungsi manajemen suatu organisasi bisnis. Dengan adanya strategi pemasaran, maka implementasi program dalam mencapai tujuan organisasi dapat dilakukan secara aktif, sadar dan rasional. Berikut ini adalah strategi pemasaran yang dilakukan oleh BMT Bina Insani dalam melakukan peranannya sebagai Lembaga Keuangan :

- a. Menyebarkan brosur misalmya menempel di jalan
- b. Memasang spanduk di tempat yang strategis
- c. Melakukan layanan jemput bola
- d. Melakukan bujukan langsung pada calon anggota
- e. Memberikan layanan yang baik agar calon anggota tertarik pada produk di BMT Bina Insani.
- f. Meyakinkan calon anggota bahwa produk - produk yang ada di BMT Bina Insani dapat membantu mereka.

BAB IV

ANALISA

A. Analisa Produk SiSuka

Salah satu bentuk investasi yang bisa kita pilih adalah deposito. Deposito adalah perjanjian antara nasabah (yang memiliki modal) sedangkan BMT (sebagai pemilik modal) dalam usaha untuk memperoleh keuntungan . Deposito merupakan produk investasi yang di tawarkan lembaga keuangan syariah maupun non syariah.

Deposito yang dikelola oleh BMT Bina insani mempunyai perbedaan dengan deposito yang dikelola oleh lembaga keuangan nonn syariah. Deposito yang dikelola oleh BMT Bina Insani menggunakan sistem syariah. Deposito ini bukan saja bisa di dapatkan di BMT, tetapi juga di lembaga - lembaga keuangan syariah, seperti Perbankan Syariah, KJKS, BPRS,dsb.

Deposito yang dikelola secara syariah menetapkan bagi hasil disebut dengan nisbah yang besarnya ditentuka oleh masinng - masing lembaga keuangan syariah yang mengelolanya. Perolehan bagi hasil kemungkinan tidak sama setiap bulannya, tergantung besar kecilnya keuntungan yang diperoleh oleh lembaga keuangan syariah tersebut.

Dengan sistem oprasional yang berdasarkan konsep bagi hasil, BMT memiliki kekuatan tersendiri yang berbeda dengan sistem konvensional. Perbedaan tersebut terlihat bahwa dalam sistem bagi hasil terkandung dimensi keadilan, terutama pada kegiatan penghimpunan dana berprinsip mudharabah.

B. Analisis SWOT pada produk Simpanan Sukarela Berjangka

Kekuatan (s)

- a. Gedung BMT yang nyaman

Dengan gedung BMT yang nyaman membuat transaksi lebih maksimal, sehingga membuat nyaman anggota saat melakukan transaksi

b. Memiliki banyak cabang

Dengan memiliki banyak cabang menunjukkan bahwa BMT Bina Insani mempunyai perkembangan yang cukup bagus, karena mempunyai banyak cabang.

c. Pengurusnya ikut pelatihan Ekonomi Syari'ah

Menunjukkan bahwa BMT ini tidak lepas dari sistem Syari'ah, karna di mulai dari pengurusnya.

d. Pengurus yang amanah

Pengurus yang amanah artinya mampu melaksanakan tugasnya secara baik, dan bisa di percaya oleh anggota.

e. Semua produk di lengkapi dengan jemput bola sehingga memudahkan anggota

Semua produk di BMT Bina Insani di lengkapi dengan layanan jemput bola, jadi untuk nasabah yang tidak bisa datang ke kantor, maka marketing bisa datang mengunjungi.

Kelemahan (w)

a. Pengurus dari BMT Bina Insani bukan murni dari orang Syari'ah hanya mengikuti pelatihan - pelatihan.

b. Pemahaman dari anggota tentang akad Syari'ah belum kurang

c. Tidak adanya ATM di BMT Bina Insani

d. Bagi hasil dalam produk SISUKA tidak dapat di ambil sewaktu - waktu

Peluang (o)

- a. Berada di daerah yang mayoritas warganya hidup di pedesaan sehingga peluangnya lebih besar.
- b. Mayoritas anggotanya pedagang kaki lima, yang enggan datang ke bank sehingga BMT melakukan layanan jemput bola.

Tantangan (T)

- a. Banyak saingan dari BMT yang mempunyai produk yang sama
- b. Persaingan yang cukup ketat karena di daerah tersebut juga ada Bank
- c. Modal yang sedikit di bandingkan dengan Bank

Usaha dalam memaksimalkan kekuatan

- a. Membuat suasana gedung BMT senyaman mungkin.
- b. Memperbanyak cabang
- c. Terus berusaha amanah dalam segala perbuatan
- d. Meningkatkan pelayanan.

Usaha dalam Meminimalisir Kelemahan

- a. SDM di BMT di usahakan untuk sering di ikut sertakan pada pelatihan yang di adakan oleh bank syariah ataupun universitas
- b. Bimbingan pada mitra walaupun belum di lakukan secara maksimal.

Kekuatan untuk menghadapi tantangan

- a. Kedekatan lokasi dengan pusat keramaian yaitu dekat dengan pasar.

- b. Kepengurusan yang amanah harus terus di jaga agar dapat menjadi salah satu karakteristik BMT Bina Insani

Kelemahan untuk menghadapi tantangan

- a. Terus memberikan pemahaman khusus pada anggota tentang pemahaman syari'ah.
- b. Memaksimalkan dana yang ada di dalam pembiyaaan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan berupa pengumpulan data melalui observasi, wawancara struktural sehingga dapat diperoleh hasil seperti yang dikemukakan pada bab sebelumnya dan dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Kelebihan produk Sisuka bisa mendapat porsi yang tinggi, mengelolanya lebih gampang, mendapat bingkisan namun diantara kelebihan - kelebihan produk Sisuka ada juga kelemahannya apabila dicairkan sebelum jatuh tempo akan mendapatkan kifarfat.
2. Hal di atas menimbulkan banyaknya anggota yang kurang minat terhadap produk ini. kurang minatnya anggota pada produk Sisuka juga diakibatkan oleh anggota lebih suka kepada produk Sirela yang dapat diambil sewaktu - waktu, dengan mayoritas anggotanya yang pedagang kaki lima tentunya menjadi salah satu sebab mengapa anggota kurang minat terhadap produk ini, karena setoran minimalnya yang terlalu tinggi.
3. Untuk mengatasi kurang minatnya anggota pada produk ini pihak BMT Bina Insani memberikan porsi yang tinggi pada produk Sisuka, dan juga memberikan bingkisan pada anggota produk ini, pihak BMT juga melakukan promosi dengan cara menyebarkan brosur - brosur, buletin dan media cetak, pihak BMT juga melakukan pendekatan langsung pada anggota misalnya saat melakukan transaksi teller bisa merekomendasikan produk Sisuka dan memberitahu kelebihanannya agar tertarik pada produk ini.

B. Saran

Setelah mengadakan penelitian dan pengamatan keadaan serta situasi di BMT Bina Insani Pringapus, maka penelitian ini memberikan saran yang bermanfaat pada BMT Bina Insani Pringapus, antara lain :

1. Meningkatkan pengetahuan karyawan dari berbagai devisi dengan

pelatihan - pelatihan atau seminar tentang Lembaga Keuangan Syariah.

2. Karena masih banyak warga yang masih kurang tahu pada produk SiSuka sebaiknya BMT Bina Insani menjelaskan secara giat pada warga.
3. Meningkatkan pelayanan agar menjadi lebih baik .
4. Pada pihak manajemen harus lebih meningkatkan kesejahteraan karyawan seperti memberikan gaji yang sesuai dengan pekerjaan karyawan. Agar karyawan lebih semangat menjalankan tugasnya.
5. Meningkatkan strategi pemasaran misalnya , agar pasar sasaran yang lebih luas, melihat antusiasme masyarakat pada BMT Bina insani merupakan salah satu keuntungan pada BMT Bina Insani untuk membuka cabang - cabang yang baru akan membantu masyarakat dalam hal keuangan. agar masyarakat luar dapat mengetahui apa saja produk - pproduk yang dimiliki oleh BMT Bina Insani.
6. Lebih memperbanyak sosialisasi produk - prooduk pembiayaan dan pendanaan, agar BMT Bina Insani dapat secara luas di kenal oleh masyarakat dalam upaya meningkatkan jumlah anggota pada pendanaan maupun pembiayaan.
7. BMT Bina Insani tidak dapat sekedar menyalurkan uang. BMT Bina Insani juga harus terus berupaya meningkatkan kembalinya atau *return of investement* sehingga lebih menarik dan lebih memberi kepercayaan bagi pemilik dana.
8. Melakukan upaya sosialisasi yang lebih intensif mengenai produk SiSuka.

C. Penutup

Demikian Tugas Akhir ini penulis susus, besar harapan penulis agar brmanfaat bagi pembaca pada umumnya dan bagi penulis khususnya. tidak lupa peniulis mengaharap saran dan kritik yang membangun demi kesempurnaan opada Tugas akhir ini.

Daftar Pustaka

- Husain Umar, *reseacrh methodes in finance and banking*, Jakarta :pt gamedia pustaka utama
- Wiroso, S.E,M, *Apenghimounan dana dan distribusi hasil usaha bank syariah*, PT grasindo anggota Ikapi, Jakarta, 2005
- Ali hasan, SE., M,M, *marketing bank syariah*, penerbit ghalia indonesia, april 2010, warung nangka Ciawi Bogor
- Drs. Agus hermawan M, Si, M bus, *komonikasi bisnis*, penerbit erlangga, 2012 Jakarta
- Syafi'i Antonio, *bank syaria dari teori kepraktek*, gema insani 2001 Jakarta
- Mahmud Mohammad Babilly, *al – masharf al – islami dharurah hatmiyah* (beirut al – maktab al – islami)
- Al – qamus al – muthih, 1 /132, *lisan al – arab*, 4 /288
- Prof. Dr. Abdul Aziz Muhammad Azzam, *fiqh muamalat sistem transaksi dalam islam*, Jakarta : amzah, ed.1.cet .1 , 2010
- Amir Mahmud, *bank syariah teori kebijakan dan studi empiris di indonesia* : pt gelora aksara pratama, 2010
- Al – qur'an dan terjemah, *surat al muzamil*, ayat 20, yayasan penyelenggara / penafsir al – qur'an, Jakarta

*Curriculum vitae***1. Data pribadi**

1.1	Nama	Laenaful khotimah
1.2	Tempat, Tanggal Lahir	Semarang, 17 Agustus 1994
1.3	Alamat rumah	Kebuntaman rowosari tembalang, semarang
1.4	No hp	081325343480
1.5	Alamat email	dianalaena@yahoo.co.id

2. Riwayat pendidikan

	periode	Sekolah/ institusi / universitas	Jenjang
2.1	2000 - 2006	MI KHUSNULKHOTIMAH ROWOSARI	MI
2.2	2006 - 2009	MTS TAQWAL ILLAH METESEH TEMBALANG	MTS
2.3	2009 - 2012	SMA RIFA'YAH ROWOSARI KENDAL	SMA
2.4	2009 - 2012	PONDOK PESANTREN SYEKH AHMAD RIFA'I KENDAL	PESANTREN
2.5	2012 - 2015	UIN WALISONGO SEMARANG	UNIVERSITAS

SLIP PENCAIRAN PEMBIAYAAN

Nama :			
Jenis Akad :			
Nomor Akad :			
Penbiayaan		Rp.	
Biaya Administrasi	Rp.	0.00	
Biaya Materai	Rp.	0.00	
Biaya Notaris	Rp.	0.00	
Biaya Asuransi	Rp.	0.00	
Biaya Lain-lain	Rp.	0.00	
Total Biaya		Rp.	0.00
Jumlah		Rp.	

MUNDHIRIN, SE
 Manager

_____ Teller

Anggota

Petung disini

SLIP PENCAIRAN PEMBIAYAAN

Nama :			
Jenis Akad :			
Nomor Akad :			
Penbiayaan		Rp.	
Biaya Administrasi	Rp.	0.00	
Biaya Materai	Rp.	0.00	
Biaya Notaris	Rp.	0.00	
Biaya Asuransi	Rp.	0.00	
Biaya Lain-lain	Rp.	0.00	
Total Biaya		Rp.	0.00
Jumlah		Rp.	

MUNDHIRIN, SE
 Manager

_____ Teller

Anggota

AKAD PEMBIAYAAN BAI' BITSAMAN AJIL

No.



*"Dan Allah SWT telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba..."
(Qs. Al Baqarah ; 275)*

Asyhadu alla illaha illa Allah , wa asyhadu anna Muhammadar RasullaAllah

Akad perjanjian pembiayaan ini dibuat dan ditandatangani pada hari, tanggal, oleh dan antara :

1. Pihak lembaga " **BMT BINA INSANI CAB** " yang diwakili oleh :

Nama :
Alamat :
Jabatan :

Yang bertindak untuk dan atas nama Lembaga, **BMT BINA INSANI CAB** yang berkedudukan dan berkantor di **JL. S PARMAN NO 4,PAREN RT 02 RW 01 SIDOMULYO, UNG** untuk selanjutnya disebut sebagai Pihak I (pertama).

2. Nama :
Alamat :
Pekerjaan :

Dalam melakukan hal ini telah mendapat ijin dari

Nama :
Alamat :
Pekerjaan :

Dalam hal ini bertindak atas nama pribadi, untuk selanjutnya disebut sebagai Pihak II (kedua).

Selanjutnya kedua belah pihak dalam kedudukannya masing-masing sebagaimana disebutkan diatas, dengan bersungguh-sungguh telah sepakat mengadakan perjanjian jual-beli (**BAI' BITSAMAN AJIL**) yang terikat dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut :

Pasal 1

Perjanjian pembiayaan ini dilandasi oleh Ketakwaan kepada Allah SWT, saling percaya, Ukhuwah Isiamiah dan rasa tanggung jawab.

Pasal 2

Pihak I menyerahkan uang sebesar Rp. (.....)
kepada Pihak II untuk pembelian barang berupa

Pasal 3

Pembelian barang tersebut pada Pasal (2), oleh Pihak I dikuasakan sepenuhnya kepada Pihak II dengan penuh tanggungjawab.

Pasal 4

Selanjutnya barang tersebut pada Pasal (2), dibeli oleh Pihak II dari Pihak I dengan harga jual Rp.
(.....)

Pasal 5 ...

5. Biaya administrasi, materai dan lain-lain yang ditimbulkan oleh akad pembiayaan ini sepenuhnya ditanggung oleh Pihak II dan akan dibayarkan dimuka sebesar Rp. dengan rincian s

Biaya Administrasi & Materai	Rp.
Biaya Notaris	Rp.
Biaya lain-lain	Rp.
Total Biaya	Rp.

Pasal 6

Untuk menambah rasa tanggungjawab maka Pihak II bersedia melampirkan salah satu barang /asset yang berupa sebagai agunan pembiayaan

Pasal 7

- 1). Pihak II memberikan kuasa pada Pihak I untuk men-debet semua simpanannya apabila Pihak II men keterlambatan angsuran, dan Pihak II bersedia untuk membayar kembali simpanan yang telah di-debet.
- 2). Bila Pihak II lalai membayar/memenuhi kewajibanya sebagaimana yang telah disepakati bersama segala biaya/ongkos penagihan dan kuasa Pihak I akan ditanggung oleh Pihak II.
- 3). Apabila Pihak II lalai memenuhi kewajibanya sebagaimana pada Pasal (5) sesuai dengan tanggal jatuh per periodenya, maka Pihak II bersedia membayar kifarar atau denda kepada Pihak I sesuai dengan ket yang berlaku di **BMT BINA INSANI CAB**
- 4). Apabila Pihak II dapat memenuhi semua kewajibannya lebih cepat dari jangka waktu pembiayaan yang disepakati, maka Pihak II berhak mendapatkan potongan Bagihasil/MarkUp/Jasa yang besarnya ditentukan sesuai dengan kebijakan lembaga.
- 5). Sehubungan dengan Pasal (6), apabila terjadi permasalahan, penyalahan aturan pembiayaan dan men hal-hal yang tidak diinginkan dan mengalami jalan akhir maka Pihak I berwenang penuh atas barang ja tersebut.

Pasal 8

Dalam pelaksanaan pembiayaan ini, kedua belah pihak tidak mengharapkan terjadinya hal-hal yang diinginkan, dikarenakan perjanjian ini berdasarkan semata-mata karena Allah SWT. Namun apabila terjadi tersebut, kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikan permasalahan tersebut melalui peraturan/prosedur berlaku di kantor **BMT BINA INSANI CAB** dan keputusan akhir yang mengikat dan apabila b ditemukan jalan keluar, maka kedua belah pihak sepakat untuk memilih domisili hukum dan berper Pengadilan Negeri Kab. Semarang.

Pasal 9

Segala sesuatu yang belum diatur dalam Akad perjanjian ini, akan diatur pada surat-surat dan dokumen lain merupakan bagian yang dilampirkan, serta tidak terpisahkan dari Akad perjanjian ini.

Demikian perjanjian ini dibuat dan ditandatangani dengan sebenar-benarnya tanpa ada unsur paksaan dan manapun.

Semoga Allah memudahkan segala Ikhtiar kita, Amin,....

Pihak I
BMT BINA INSANI CAB,

Pihak II
ANGGOTA DEBITUR

(.....)

(.....)

Nama : BMT BI UNGARAN
Alamat : JL. S PARMAN RT 01/04, UNGARAN, UNGARAN TIMUR
No. KTP : 332221122131

berupa 1 (satu) buah dokumen BPKB dengan rincian sebagai berikut :

No. BPKB : A 123456
Atas Nama : BMT
Jenis / Type : MIO
No. Polisi : H 2222 DJ
Tahun Pembuatan : 2010

Sebagai agunan/jaminan atas pembiayaan yang diperoleh dari
LEMBAGA KEUANGAN SYARFAH, BMT BINA INSANI CAB UNGARAN, KAB. SEMARANG,
Demikian Surat Tanda Terima Agunan ini Saya buat dengan sebenarnya, Untuk dapat
dipergunakan sebagaimana mestinya.

KAB. SEMARANG, 18-05-2015

Yang Menyerahkan

Yang Menerima,

(BMT BI UNGARAN)

MUNDZIRIN, SE

Saksi 1

Mengetahui

MANAGER

Saksi 2

(SOBAH)

(NOVITA)

Catatan :

- *1) Pengambilan kembali Agunan Pembiayaan hanya akan dilayani apabila membawa Surat Tanda Terima ini.
- *2) Agunan tidak dapat dikembalikan sebelum seluruh kewajiban debitur dilunasi.
- *3) Pengambilan kembali Agunan Pembiayaan dapat diwakilkan dengan disertai Surat Kuasa Bermaterai dan Foto Copy KTP si penerima.

Fotocopy diarsip

AGUNAN BPKB

No. Arsip : 03.01.00000430

Nama Pemilik : BMT BI UNGARAN
Alamat : JL. S PARMAN RT 01/04, UNGARAN, UNGARAN TIMUR
No. KTP : 332221122131

Tanggal Masuk : 18-05-2015
No. BPKB : A 123456
Atas Nama : BMT
Jenis / Type : MIO
No. Polisi : H 2222 DJ

Nama :
Alamat :
Pekerjaan :

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Bersedia dan sanggup untuk menyerahkan barang agunan berupa :

"....."
yang menjadi agunan atas pembiayaan yang saya terima dari **BMT BINA INSANI CAB UN**
sehubungan dengan akad perjanjian pembiayaan nomor : tanggal
apabila sampai dengan batas waktu yang telah ditentukan (tanggal jatuh tempo pembiayaan) bel
memenuhi semua kewajiban saya kepada pihak I yang berkaitan dengan Akad perjanjian tersebut

2. Apabila dalam keadaan tertentu (barang agunan bermasalah/nilai agunan tersebut dinilai tidak
dengan semua kewajiban saya kepada pihak I) maka saya bersedia untuk memberikan aset
lainnya (milik saya) hingga nilainya sebanding dengan seluruh kewajiban saya yang belum t
terkait dengan Akad perjanjian pembiayaan tersebut.

3. Akan menyetujui dan menyerahkan sepenuhnya penyelesaian hutang piutang tersebut kepa
sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang berlaku di **BMT BINA INSANI CAB UNGARAN**.

Demikian surat pernyataan ini saya tandatangani secara sadar dan tanpa adanya tekanan atau paksaan
manapun, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

.....

.....

Mengetahui,

SAKSI 1

SAKSI 2

(.....)

(.....)

PERASI



BINA INSANI

Koperasi Jasa Keuangan Syariah telah memberikan pelayanan jasa ini sejak tahun 1998. Adapun kami yang sudah ada dan bisa mudah nasabah untuk bertransaksi ini:

Pr Pusat
Jl. Jember - Pringapus No. 20
Telp. (024) 6930482 Fax. (024) 6931149

Pr Kas Bergas
Jl. Ngempun - Pringapus
Klinik Habibah
Telp. (0298) 522139

Pr Kas Ungaran
Parman No. 04 Ungaran
Telp. (024) 70208116

Pr SIGARIS (KARANG SYARAH)
Jl. Karang-Jati Pringapus Km. 5
Parman PT. USG 3 Pringapus
Telp. (024) 6930576

PROSEDUR

Untuk mendapatkan layanan BMT BINA INSANI dengan menjadi Anggota,

Anggota :

1. Isi formulir permohonan menjadi anggota.
2. Melampirkan Foto copy identitas
3. Mendaftar ke BMT BINA INSANI dan
4. Mendaftar ke BMT BINA INSANI dan

PRODUK SIMPANAN

SIRELA

Simpanan Sukarela Lancar

SIRELA adalah simpanan sukarela Anggota dengan akad mudharabah yang dirancang untuk pengaturan arus Kas Pribadi, Usaha, maupun untuk investasi.

KEISTIMELIHAN SIRELA:

1. Bagi hasil menarik.
2. Dapat dengan leluasa dalam melakukan transaksi.
3. Bebas biaya
4. Dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan.

SISUKA

Simpanan Sukarela Anggota

SISUKA adalah simpanan untuk anggota yang dirancang sebagai sarana investasi jangka panjang yang aman. Simpanan investasi dengan akad mudharabah berjangka, dimana Anggota dapat menentukan jangka waktu yang dikehendaki dan atas investasi ini Anggota berhak atas bagi hasil sesuai ketentuan yang disepakati bersama.

KEISTIMELIHAN SISUKA:

1. Bagi hasil menarik.
2. Bebas biaya
3. Dapat dijadikan sebagai jaminan

SISU

Simpanan

SISU adalah simpanan sukarela Anggota dengan akad wadiah khusus untuk

KEISTIMELIHAN

1. Sebagai bar
2. Mendapatk
3. Memudahk
4. Bebas biay

SIMPA

Simpanan H akad wadiah untuk memm cita-citanya :

KEISTIMELIHAN

1. Jangka wal sesuai deni
2. Besarnya 1 Anggota.
3. Mendapatk bulan.
4. Bebas biay
5. Konsultasi

bersama
sakin

MODUK PEMBIAYAAN

BINA (INSPEK) memberikan pembiayaan dalam bentuk:

- Modal kerja
- Perantara barang dagangan, bahan baku, dan barang modal kerja lainnya
- Modal investasi
- Perantara pembelian mesin, alat-alat, sarana transportasi, sewa tempat usaha dan lainnya
- Modal konsumtif
- Perantara pembelian/ merenovasi rumah, perlengkapan rumah tangga dan lain-lain

TAB BIGNAKAN

UCHUDUDISAH (Bagi Hasil)
UNDIRAHMAN (Jual Beli)
L-JARODH (Sewa Menyewa)
L-RIDHNI (Gadai)

PERSYARATAN PEMBIAYAAN BINA:

1. Mengisi formulir pengajuan pembiayaan di BINA
2. Foto copy KTP Suami/Istri
3. Foto copy Kartu Keluarga (KK)
4. Foto copy Surat Nikah
5. Foto copy Ijinan (BP/KB, Sertifikat)
6. Foto copy STNK
7. Bersedia di Survey



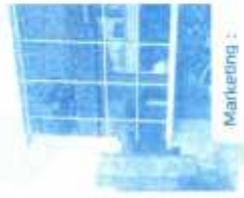
- **Kantor Pusat**
Jl. Raya Jatiwangi
Phone (024) 69304
- **Kantor Kas Burgess**
Jl. Raya Ngompon
(Depan Poliklinik)
Phone (0298) 522-
- **Kantor Kas Ungaran**
Jl. S. Parman No. 1
Phone (024) 70201
- **Kantor SIKADIS IEN**
Jl. Raya Karang Ji
(Depan PT. USG 3)
Phone (024) 68301

**MEMANJAKAN
ANGGOTA
KAPAN SAJA**

Lebaran
Jember
Bojonegara

**MUDAH
AMAN &
MENGUNTUNGKAN**

apapun
**CEBUTUHAN
ANDA,**
kami **SIAP**
MEMBANTU



Marketing :