

**BAB IV**  
**PENGELOLAAN SIMPANAN WADIAH YAD DHAMANAH PADA**  
**PRODUK SIMPANAN PENDIDIKAN DI KSPPS BMT BINA UMAT**  
**SEJAHTERA CABANG TEGAL**

**A. Simpanan Pendidikan di KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Tegal**

BMT memiliki dua fungsi utama yaitu *funding* atau penghimpunan dana dan *financing* atau pembiayaan. Dua fungsi ini memiliki keterkaitan yang sangat erat. Keterkaitan ini berhubungan dengan rencana penghimpunan dana, supaya tidak menimbulkan terjadinya dana menganggur disatu sisi dan rencana pembiayaan untuk menghindari terjadinya kekurangan dana saat dibutuhkan disisi yang lain . Begitupun yang dilakukan oleh KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera Tegal dalam melaksanakan fungsinya sebagai perantara masyarakat pada umumnya dan anggota pada khususnya yang membutuhkan tempat atau lembaga keuangan syariah untuk mempercayakan dananya maupun yang berkeinginan untuk mendapatkan pinjaman dengan prinsip syariah.

KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera Tegal selain ikut andil dalam mengembangkan sektor ekonomi para anggotanya khususnya masyarakat Tegal BMT BUS Tegal juga peduli terhadap bidang pendidikan, terbukti dengan adanya produk simpanan pendidikan yang bisa dijangkau oleh siapapun. Simpanan pendidikan adalah simpanan yang diperuntukan untuk perencanaan biaya pendidikan siswa sekolah mulai dari 0 tahun sampai perguruan tinggi. Simpanan pendidikan menggunakan prinsip *Wadiah Yad Dhamanah* dimana anggota menitipkan dananya kepada BMT Bina Umat Sejahtera Tegal kemudian atas izin anggota dana tersebut diputar kembali oleh pihak BMT Bina Umat Sejahtera Tegal. Syarat dan ketentuan dalam pembukaan simpanan sidik atau pembukaan rekening antara lain

- 1) membayar simpanan pokok.
- 2) simpanan wajib.

- 3) mengisi formulir keanggotaan.
- 4) formulir pembukaan rekening simpanan beserta melampirkan FC. KTP dan KK Orang tua, serta FC. Akta kelahiran Siswa yg di daftarkan

Simpanan pendidikan dibagi menjadi 2 (dua) yaitu Simpanan Pendidikan New dan Simpanan Pendidikan Plus platinum dan untuk sisidik plus dibedakan lagi menjadi 2 yaitu SISIDIK Plus Platinum dan SISIDIK plus Gold.

#### 1. Simpanan Pendidikan New (SI SIDIK New)

Simpanan pendidikan New adalah simpanan untuk perencanaan biaya pendidikan siswa sekolah mulai dari umur 0 tahun sampai tamat SMA. Setoran simpanan dapat dilakukan setiap bulan, dan penarikan simpanan dapat dilakukan akhir periode pendidikan. Besarnya setoran simpanan berdasarkan kelas Si SIDIK yaitu:

Si SIDIK kelas A	:Rp.150.000
Si SIDIK kelas B	:Rp.100.000
Si SIDIK kelas C	: Rp.50.000

Fasilitas atau kompensasi yang di berikan pada Simpanan Pendidikan New:

- a) Setiap peserta SI SIDIK berhak mendapatkan hadiah peralatan sekolah pada setiap kenaikan kelas yang jenisnya ditentukan oleh pihak dari KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera.
- b) Apabila pada penarikan tamat jenjang pendidikan tertentu tidak diambil, maka akan dimasukkan ke Rekening Si Rela.
- c) Setiap kenaikan kelas pihak KSPPS BMT BUS akan memberikan beasiswa kepada peserta Si Sidik yang berprestasi di kelas, yang nominalnya ditentukan pihak BMT.
- d) Yang dimaksud dalam ketentuan no 3 adalah siswa yang mendapatkan ranking 1 s/d 3 dikelas masing-masing dengan menunjukkan foto copy raport semester terakhir yang dilegalisir kepala sekolah masing-masing.

#### 2. Simpanan Pendidikan plus ( SI SIDIK Plus)

Simpanan Pendidikan Plus setoran dilakukan sekali setoran yaitu diawal pendaftaran sebesar Rp. 5.000.000,-. Penarikan simpanan dapat dilakukan setiap tamat jenjang pendidikan, anggota simpanan juga mendapatkan subsidi bea masuk sekolah dengan ketentuan yang ada, apabila anggota melanjutkan kejenjang perguruan tinggi, biaya kuliah diberikan persemester hingga 10 semester. Bagi yang tidak meneruskan ke perguruan tinggi atau hanya mengambil program D1 sampai D3 sisa simpanan akan dikembalikan. Simpanan pendidikan plus dibedakan lagi menjadi 2 yaitu Simpanan pendidikan plus platinum dan plus gold

a) Ketentuan simpanan pendidikan Plus platinum :

1. Besar setoran simpanan SI SIDIK Plus Rp. 5.000.000 disetor pada saat pendaftaran.
2. Bagi peserta SI SIDIK Plus yang beasiswa dan bea masuk dan salah satunya tidak diambil otomatis akan dimasukan ke rekening SI RELA atas nama yang bersangkutan
3. Apabila setelah tamat SMA peserta SI SIDIK Plus tidak melanjutkan lagi kejenjang perkuliahan maka akan dikembalikan sejumlah setoran simpanannya (Rp. 5.000.0000) dan akan ditambah bonus dengan ketentuan sebagai berikut:
  - a. PRA SD 6 Tahun Rp. 10.000.000
  - b. PRA SD 5 Tahun Rp. 9.000.000
  - c. PRA SD 4 Tahun Rp. 8.000.000
  - d. PRA SD 3 Tahun Rp. 7.000.000
  - e. PRA SD 2 Tahun Rp. 6.500.000
  - f. PRA SD 1 Tahun Rp. 6.000.000
  - g. SD KELAS 1 Rp. 5.500.000
  - h. SD KELAS 2 Rp. 5.000.000
  - i. SD KELAS 3 Rp. 4.000.000
4. Apabila peserta SI SIDIK Plus melanjutkan kuliah ke program D1 sampai D3, maka sisa waktu batas maksimal akan diperhitungkan 50% dikembalikan dan 50% ke lembaga.

5. Batas waktu maksimal masa kuliah:
    - a) PRA SD 6 Tahun sampai dengan PRA SD 1 Tahun maksimal 5 tahun
    - b) SD Kelas 1 sampai dengan kelas 3 maksimal 4 Tahun
  6. Apabila masa perkuliahan melebihi batas maksimal yang sudah ditentukan peserta belum lulus maka beban biaya kuliah tidak menjadi tanggungan KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera.
  7. Apabila suatu hal, maka peserta SI SIDIK Plus dapat menarik simpanannya meskipun belum sampai batas waktu yang sudah ditentukan yaitu karena:
    - a) Meninggal dunia
    - b) Berhenti sekolah
    - c) Pindah ke kota yang belum tersedia cabang KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera.
  8. Beasiswa diperguruan tinggi diberikan setiap akhir semester.
- b) Ketentuan Simpanan Pendidikan plus Gold :
- 1) Biaya perguruan tinggi maksimal 10 semester
  - 2) Lebih dari 10 semester biaya ditanggung anggota SI SIDIK Plus
  - 3) Bagi yang mengambil program D1-D3 sisanya akan dikembalikan 50%

**B. Pengelolaan Simpanan *Wadiah Yad Dhamanah* pada produk Si SIDIK di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Tegal**

Pengelolaan dana *Wadiah Yad Dhamanah* pada produk simpanan pendidikan di KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera yaitu sama dengan pengelolaan produk – produk simpanan yang lain yang ada di BMT Bina Umat Sejahtera maupun lembaga keuangan syariah yang lain, yaitu di lempar untuk pembiayaan/ kredit anggota BMT Bina Umat Sejahtera atau sering disebut juga dengan pengalokasian dana. Alokasi dana di KSPPS BMT BUS merupakan upaya menggunakan dana yang ada yaitu dari

simpanan para anggota untuk keperluan operasional yang dapat mengakibatkan berkembangnya KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera.

Pengelolaan dana di KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera pengalokasiannya selalu berorientasi untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya, penggunaan yang bersifat produktif untuk pembiayaan kepada anggota, dan masyarakat. Menurut Bapak Moh. Azhar Akhsani, SE selaku manager KSPPS BMT BUS cabang Tegal, Manajemen akan selalu dihadapkan pada dua persoalan yaitu bagaimana mengalokasikan dana agar dapat memberikan pendapatan maksimal dan tetap menjaga kondisi keuangan sehingga dapat memenuhi kewajiban jangka pendeknya setiap saat. Dengan adanya permasalahan ini KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera dalam pengelolaan dan atau pengalokasian dananya selalu memperhatikan aspek-aspek sebagai berikut:

- 1) Aman artinya dana anggota yang dititipkan pada KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera dijamin pengembaliannya
- 2) Lancar artinya perputaran dana dapat berjalan dengan cepat.
- 3) Menghasilkan, pengalokasian dana dapat memberikan pendapatan yang maksimal
- 4) Halal artinya pengalokasian dana KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera harus pada usaha yang halal baik dari tinjauan hukum positif maupun agama dan sesuai dengan ketentuan syariah
- 5) KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera selalu mengutamakan pengalokasian dana untuk pengembangan usaha ekonomi anggotanya.

### **C. Kendala Yang Dihadapi Oleh KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Tegal dalam Pemasaran Produk Simpanan Pendidikan**

Berdasarkan wawancara dengan pihak BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Tegal dan pengamatan yang dilakukan penulis secara langsung, dalam memasarkan Si Sidik plus menghadapi beberapa kendala, diantaranya adalah:

a. Sumber Daya Manusia

Komunikasi yang dibangun antara marketing dengan anggota dirasa kurang, karena mereka kurang terfokus oleh tugas mereka. Kendala yang dihadapi mengenai kurangnya SDM yang memadai yaitu berhubungan dengan kurangnya jumlah pegawai di BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Tegal, dimana para pegawai merangkap pekerjaan bagian lainnya. Sehingga, dalam hal penyampaian dan pengenalan SiSidik kepada calon anggota kurang efektif dan efisien. Menurut penulis berdasarkan hasil wawancara dengan marketing di BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Tegal dan pengamatan yang ada, dengan adanya peran ganda, tenaga pemasar memiliki beban yang lebih. Sehingga tujuan utama untuk mencapai target pasar yang diharapkan menjadi kabur.

b. Peran Marketing

Menurut hasil wawancara kepada manager BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Tegal dan pengamatan langsung oleh penulis, marketing hanya terfokus pada beberapa produk saja yang sudah menjadi andalan mereka, yaitu Si Relas dan produk pembiayaan. Mereka akui bahwa mayoritas anggota yang mereka jumpai hanya tertarik oleh Si Relas dan produk pembiayaan, sehingga mereka jarang untuk menginformasikan Si Sidik plus kepada anggota. Padahal Si Sidik plus juga mempunyai beberapa kelebihan yang tidak dimiliki oleh Si Relas maupun produk lainnya. Dengan begitu, menurut hasil survey penulis menyimpulkan bahwa para anggota kurang tertarik oleh Si Sidik plus dikarenakan mereka belum cukup informasi mengenai produk tersebut.

c. Kurangnya kesadaran masyarakat untuk berinvestasi

Tingkat kesadaran masyarakat umumnya masih kurang dalam melakukan investasi mengingat kebutuhan mereka sekarang sudah beragam. Mereka merasa dibebani dengan jumlah uang setoran yang sudah ditetapkan sesuai kelas untuk SI SIDIK New dan

setoran dimuka sebesar Rp. 5.000.000,- untuk SI SIDIK plus dan harus tunai tidak bisa dicicil. Masyarakat pada umumnya belum memahami tentang sistem bagi hasil dan akad yang digunakan pada produk Si Sidik plus. Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan terhadap anggota BMT di pasar martoloyo dan pasar pagi tegal yang rata-rata keseharian mereka adalah pedagang, mereka tidak tertarik terhadap produk Si Sidik plus karena mereka berasumsi bahwa uang sebesar Rp. 5.000.000,- bisa mereka gunakan untuk menambah modal untuk usaha mereka yang hasilnya juga bisa ia gunakan untuk untuk biaya pendidikan anaknya.

d. Lokasi

Suatu produk tidak akan berguna bila tidak disediakan pada waktu dan tempat di mana barang tersebut dibutuhkan. Jadi supaya Si Sidik plus benar-benar dapat dinikmati oleh anggota, maka BMT harus memilih saluran distribusi yang tepat agar SI Sidik New atau SI SIDIK plus dapat dijangkau oleh anggota yang membutuhkan. Menurut penulis lokasi pendistribusian yang dilakukan BMT Bina Umat Sejahtera kurang luas karena kebanyakan hanya di ruang lingkup pasar yaitu pasar martoloyo dan pasar pagi Tegal dimana kedua pasar pun jaraknya tidak terlalu dekat.

#### **D. Solusi Dalam Menghadapi Permasalahan Simpanan Pendidikan di KSPPS BMT BUS Cabang Tegal**

Adapun solusi yang diberikan penulis kepada pihak BMT untuk meminimalisir kendala-kendala yang dihadapi dalam memasarkan Simpanan pendidikan yaitu:

- 1) Untuk mengatasi sumber daya manusia pada BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Tegal sebaiknya dilakukan perekrutan karyawan yang berkompeten sehingga selain menambah jumlah karyawan yang ada BMT juga mendapatkan karyawan yang berkualitas dalam melakukan kegiatan pemasaran. Selain itu, diadakannya kontrol serta

pelatihan yang intensive dari pihak BMT Bina Umat Sejahtera cabang Tegal terhadap tenaga pemasar. Sehingga motivasi yang hilang serta hambatan ketika menawarkan Si Sidik dapat teratasi melalui kontrol dan pelatihan yang dilakukan secara rutin. Perlunya pemberian penghargaan bagi tenaga pemasar yang berprestasi, seperti penghargaan yang diberikan kepada karyawan yang memenuhi target yang diberikan oleh pusat sehingga mereka merasa lebih dihargai dan bisa lebih termotivasi dalam bekerja.

- 2) Sebelum kita menawarkan Si SidiK baik itu SI SIDIK New atau Plus kepada calon anggota, hendaknya kita mengetahui terlebih dahulu kebutuhan dari setiap calon anggota tersebut. Karena akan lebih efisien dan efektif dalam memasarkan Si Sidik apabila marketing mengetahui akan kebutuhan anggotanya. Setelah itu baru kita menawarkan Si Sidik dengan cara menjelaskan keunggulan produk tersebut agar lebih menarik minat mereka untuk membeli produk yang kita tawarkan.
- 3) Diadakan sosialisasi yang rutin kepada masyarakat dengan tujuan memberikan pemahaman kepada mereka akan pentingnya berinvestasi dalam jangka panjang. Memberi informasi mengenai keunggulan-keunggulan Si Sidik New ataupun plus kepada calon anggota. Selain itu, menjalin hubungan yang baik dengan calon anggota dan mempertahankan silaturahmi yang baik dengan anggota dengan tujuan menjalin suatu kekeluargaan yang akan menciptakan suatu kepercayaan bagi anggota atau calon anggota.
- 4) Berusaha mencari segmen pasar yang baru dengan menggunakan lokasi pemasaran yang tepat atau disesuaikan dengan kondisi pasar. Mencari anggota ditempat lain yang sekiranya lebih membutuhkan Si Sidik, seperti bekerja sama dengan sekolah yang ada di daerah kota Tegal atau mengadakan pertemuan di perumahan yang dekat dengan lokasi BMT sehingga kita bisa memasarkan Si Sidik tepat sasaran, serta peran marketing dalam memasarkan



produk tidak terfokus hanya pada 1 produk saja. Sehingga Si Sidik plus juga bisa ikut berkembang dan banyak peminatnya seperti produk unggulan BMT yang lain.