

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN PENDIDIKAN
(SIRENCANA) DI BMT HUDATAMA SEMARANG**

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Untuk Memenuhi Tugasdan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya Dalam Ilmu Perbankan Syari'ah



Oleh.

Dzikri Hafidzhuddin

132503071

JURUSAN D3 PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGRI WALISONGO SEMARANG

2016

Mochammad Nadzir, SHL., MSI

Perum Taman Beringin Elok H19 Banjaran
Beringin-Ngalivan

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) eks.

Hal : Naskah Tugas Akhir

An. Sdr. Dzikri Hafidzhuddin

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Dzikri Hafidzhuddin

Nomor Induk : 132503071

Judul : STRATEGI PEMASARAN PRODUK
TABUNGAN PENDIDIKAN (SIRENCANA) DI
BMT HUDATAMA SEMARANG

Mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera dimunaqasyahkan.

Demikian harap menjadikan maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing


Mochammad Nadzir, SHL., MSI

NIP. 19730923 200312 1 002



PENGESAHAN

Nama : Dzikri Hafidzhuddin
NIM : 132503071
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul : “STRATEGI PEMASARAN SIMPANAN PENDIDIKAN (SIRENCANA)
DI BMT HUDATAMA SEMARANG”

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaud/baik/cukup, pada tanggal:

15 Juni 2016

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Diploma Tiga dalam bidang Perbankan Syariah.

Semarang, 15 Juni 2016

Mengetahui,

Penguji I

Dr. Ali Murtadho, M.Ag

NIP. 19710830 199803 1 003

Penguji II

Drs. Saekhu, M.H

NIP. 19690120 199403 1 004

Penguji III

Drs. Ghufron Ajib, M.Ag

NIP. 19660325 199203 1 001



Penguji IV

Drs. Wahab, M.M

NIP. 19690908 200003 1 001

Pembimbing

Mochammad Nadzir, SHL., MSI

NIP. 19730923 200312 1 002

MOTTO

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ

شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢٠٠﴾

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

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil'alamin. Segala puja dan puji bagi Allah SWT yang telah memberikan limpahan rahmat dan berkah kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir dengan tepat waktu.

Shalawat serta salam tak henti tercurah kepada junjungan kita Nabi Agung Muhammad SAW yang kita harapkan syafa'atnya di yaumul qiyamah kelak. Aamiin aamiin Yaa Rabbal'alamin.

Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada seluruh pihak yang membantu dan mendukung penulis dalam pengerjaan tugas akhir ini. Maka sebagai ucapan terimakasih, penulis mempersembahkan tugas akhir ini kepada:

- 1) Kepada kedua Orang Tua yang selalu mendukung dan mendoakan kelancaran dalam proses pembuatan Tugas Akhir.
- 2) Kepada wali dosen pak Dede Rodin yang telah membimbing penulis dari semester 1 sampai semester akhir.
- 3) Kepada bapak Mohammad Nadzir yang telah membimbing penulis selama masa proses pembuatan Tugas Akhir.
- 4) Kepada teman-temanku, Muhammad Zulfa Habib, Seto Yudho Prayitno, Aan Khairul Umam, Zahrudin Azhari, Chusnul Culuq, Maskon, dan seluruh teman-teman d3 perbankan syariah terkhusus untuk PBSB yang senantiasa membantu dan menemani langkah penulis selama proses kuliah sampai akan wisuda.

ABSTRAK

Tugas Akhir ini berjudul Strategi Pemasaran Simpanan Pendidikan (SIRENCANA) di BMT Hudatama. Penelitian ini di latar belakang oleh banyaknya masyarakat sekitar yang kurang kesadaran akan pentingnya dana pendidikan sehingga BMT Hudatama Semarang mempunyai inisiatif untuk membuat suatu produk simpanan perencanaan untuk masa depan, salah satu dari produk tabungan simpanan (SIRENCANA) yang dalam aplikasinya dapat digunakan sebagai simpanan untuk dana pendidikan.

Simpanan pendidikan ini merupakan salah satu produk di BMT Hudatama Semarang yang bertujuan untuk membantu anggota dalam mempersiapkan untuk dana pendidikan yang akan datang. Simpanan pendidikan adalah produk simpanan tabungan dengan akad wadiah.

Simpanan pendidikan ini merupakan produk penghimpunan dana dari masyarakat yang bertujuan untuk membantu masyarakat dalam perencanaan dana pendidikan sehingga beban masyarakat tidak berat. Kelebihan dari produk ini yaitu nisbah yang kompetitif, selain itu produk simpanan ini dapat di ambil sewaktu- waktu .

DEKLARASI

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

Semarang, 15 Juni 2016

Deklarator,



Dzikri Hafidzhuddin

NIM. 132503071

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahiim

Dengan menyebut asma ALLAH Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang yang selalu melimpahkan rahmat kepada kami sehingga penulis dapat menyusun tugas akhir yang berjudul Implementasi Strategi *Marketing Mix* Pada Produk Tabungan Berencana Bank Syariah Mandiri Kcp Ahmad Yani Semarang ini tanpa halangan apapun.

Penulis menyadari dalam penyusunan tugas akhir ini tidak akan berarti tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Muhibbin, M. Ag., selaku rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. Imam Yahya, M. Ag selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang beserta staff-nya yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk mengikuti PKL.
3. Bapak Johan Arifin, S. Ag., MM selaku ketua jurusan DIII Perbankan Syariah
4. Bapak Mohammad Nadzir,SHI.,M.SI selaku pembimbing dari Program D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Segenap dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
6. Segenap karyawan BMT Hudatama Semarang yang telah bersedia memberikan informasi sesuai kebutuhan penulis sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik oleh penulis.
7. Ibu Dini dan Bapak Dadan selaku orang tua penulis yang telah mendukung dengan moril, materiil, doa, kasih sayang dan perhatian yang sangat dibutuhkan oleh penulis.
8. Kepada teman-temanku, Muhammad Zulfa Habib, Seto Yudho Prayitno, Aan Khairul Umam, Zahrudin Azhari, Chusnul Culuq, Maskon, dan seluruh teman-teman d3 perbankan syariah terkhusus untuk PBSB yang senantiasa membantu dan menemani langkah penulis selama proses kuliah sampai akan wisuda.
9. Seluruh mahasiswa PBSB 2013 yang solid dan saling mendukung.
10. Dan seluruh pihak yang telah membantu kelancaran dalam penulisan tugas akhir ini. Tidak ada yang dapat penulis sampaikan kecuali ucapan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya atas segala bimbingan dan arahan yang telah diberikan.

Semoga ALLAH melimpahkan berkah kepada kita. Dan semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Aamiin.

Semarang, 24 Mei 2016.

Penyusun,



DZIKRI HAFIDZHUDDIN

NIM: 132503071

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN DEKLARASI	v
PERSEMBAHAN.....	vi
HALAMAN ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. LatarBelakang.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
D. Tinjauan Pustaka.....	8
E. Metodologi Penelitian.....	9
F. Sistematika Penulisan	10
BAB II LANDASAN TEORI	
1. Pengertian Strategi Pemasaran	12
2. Landasan Hukum Akad <i>Mudharabah</i>	12
a. Pengertian <i>mudharabah</i>	12
b. Dasar Hukum <i>Mudharabah</i>	13
3. Analisis SWOT.....	19
BAB III GAMBARAN UMUM BMT Hudatama Semarang	
A. Sejarah Berdirinya BMT Hudatama Semarang	25
B. Profil BMT Hudatama Semarang	28
1. Visi dan Misi BMT Hudatama Semarang.....	28
2. Struktur Organisasi BMT Hudata Semarang.....	29
C. Produk dan Layanan BMT Hudatama Semarang	32
BAB IV ANALISI DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Strategi Pemasaran Produk Tabungan SIRENCANA di BMT Hudatama Semarang	39

B. Prosedur Operasional Produk Tabungan Pendidikan di BMT Hudatama Semarang	40
--	----

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	43
B. Saran.....	44
C. Penutup.....	44

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sebagai agama yang lengkap dan universal, Islam dewasa ini masih saja dianggap sebagai penghambat kemajuan (*an abstracle to economic growth*) pandangan ini datang dari pemikir barat dan bahkan pemikir Islam sendiri. Mereka yang beranggapan bahwa Islam adalah faktor penghambat kemajuan hanya melihat Islam dari sisi ritualnya saja. Bukan melihat Islam secara keseluruhan aspek kehidupan secara komprehensif, termasuk didalamnya tentang pembangunan ekonomi.¹

Didalam Islam terdapat hukum yang lengkap yaitu yang terdapat dalam al-Qur'an, Hadits, Ijma', dan Qiyas. Allah memberikan petunjuk melalui para rosulnya. Petunjuk tersebut meliputi segala sesuatu yang dibutuhkan manusia, baik akhlaknya, aqidah maupun syariah.

Secara etimologi syariah berarti aturan atau ketetapan yang Allah perintahkan kepada hamba-hambanya, seperti puasa, shalat, haji, zakat, dan seluruh kebijakan. Kata syariat berasal dari kata *syara' al-syai'u* yang berarti menerangkan atau menjelaskan sesuatu. Atau berasal dari kata *syir'ah* dan syariah yang berarti suatu tempat yang dijadikan sarana untuk mengambil air secara langsung sehingga orang yang mengambilnya tidak memerlukan bantuan alat lain. Syariat dalam istilah syar'i hukum-hukum Allah yang disyariatkan kepada hamba-hamba-Nya, baik hukum-hukum dalam Al-Qu'ran dan Sunah Nabi SAW dari perkataan, perbuatan dan penetapan. Syariat dalam penjelasan Qardhawi adalah hukum-hukum Allah yang ditetapkan berdasarkan dalil-dalil Al-Qu'ran dan Sunnah. Syariat islam dalam istilah adalah apa-apa yang disyariatkan Allah kepada hamba-hamba-Nya dari keyakinan (aqidah), ibadah, akhlaq, muamalah,

¹M. Syafi'I Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, hlm 1.

sistem kehidupan dengan dimensi yang berbeda-beda untuk meraih keselamatan di dunia dan akhirat.²

Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Syariah (Islam) berarti hukum agama yang menetapkan peraturan hidup manusia, hubungan manusia dengan Allah SWT, hubungan manusia dengan manusia dan alam sekitar berdasarkan Al Qur'an dan Hadits.³

Syariah Islam sebagai suatu syariah yang dibawa oleh rasul terakhir, mempunyai suatu yang unik. Syariah yang dibawa oleh nabi Muhammad SAW ini bukan hanya bersifat komprehensif dan menyeluruh, namun juga universal. Sifat unik ini sangat diperlukan karena syariah ini datang untuk menyempurnakan syariat-syariat sebelumnya.

Komprehensif berarti syariah Islam merangkum seluruh aspek kehidupan, baik ritual (*ibadah*) maupun sosial (*muamalah*). Ibadah adalah penjaga ketaatan dan keharmonisan hubungan manusia dengan Khalik-Nya, ibadah juga sarana untuk mengingatkan manusia sebagai khalifah di muka bumi.

Sedangkan muamalah sendiri diturunkan untuk menjadi *rule of the game* atau aturan main bagi manusia dalam kehidupan sosial dan bermasyarakat. Muamalah sifatnya universal dimana semua manusia baik itu beragama Islam maupun non Islam boleh melaksanakannya. Selain sifatnya yang universal, muamalah juga bersifat luas dan *fleksibel* sehingga tidak mempersulit bagi para pengguna hukum muamalah.

Dalam contoh praktek ekonomi, muamalah mempunyai prinsip bebas riba, sistem bagi hasil, pengambilan keuntungan, pengenaan zakat, dan lain-lain. Adapun variabelnya adalah instrumen-instrumen untuk melaksanakan prinsip-prinsip tersebut.

Perbankan syariah pada awalnya dikembangkan sebagai suatu respon dari kelompok ekonomi dan praktisi perbankan yang berusaha mengkomodifikasi berbagai pihak yang menginginkan agar tersedia jasa

²<http://pengertiandarisyariah.blogspot.com>. Diakses tanggal 22 April 2015

³Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2008, hlm 1368.

transaksi keuangan yang dilaksanakan sejalan dengan nilai-nilai dan prinsip-prinsip syari'ah Islam khususnya yang berkaitan dengan pelarangan praktek riba, kegiatan yang bersifat spekulatif yang serupa dengan perjudian (*maisir*), ketidakpastian (*gharar*) dan pelanggaran prinsip keadilan dalam transaksi serta keharusan penyluran dana investasi usaha yang etis dan halal secara syari'ah.

Pada tahun 1992 lahir untuk pertama kalinya perbankan syariah di Indonesia, Bank Muamalat Indonesia (BMI), yang dalam perkembangannya sangat memuaskan dan lebih pada tahun 1997-1998 bebas dari dampakkrisis ekonomi atau krisis moneter (krismon) yang saat itu menghancurkan bank-bank konvensional yang sudah mapan. Sampai-sampai pemerintah mengelontarkan dana talangan sebesar 700-an triliun yang bahkan sampai saat ini masih bermasalah. Bantuan berupa obligasi itu sering dikenal dengan Bantuan Likuiditas Bank Indonesia (BLBI).

Lembaga keuangan telah berperan sangat besar dalam pengembangan dan pertumbuhan masyarakat industri modern. Produksi berskala besar dengan kebutuhan investasi yang membutuhkan modal yang besar tidak mungkin dipenuhi tanpa bantuan lembaga keuangan. Lembaga keuangan merupakan tumpuan bagi para pengusaha untuk mendapatkan tambahan modalnya melalui mekanisme kredit dan menjadi tumpuan investasi melalui mekanisme *saving* (menabung), sehingga lembaga keuangan telah memainkan peranan yang sangat besar dalam mendistribusikan sumberdaya ekonomi dikalangan masyarakat, meskipun tidak sepenuhnya dapat mewakili kepentingan masyarakat luas.

Lembaga keuangan, baik bank maupun bukan bank, mempunyai peranan yang penting bagi aktivitas perekonomian. Peran strategis bank dan lembaga keuangan bukan bank tersebut sebagai wahana yang mampu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat secara efektif dan efisien kearah peningkatan taraf hidup rakyat. Bank dan lembaga keuangan bukan bank merupakan lembaga perantara keuangan (*financial intermediaries*)

sebagai prasarana pendukung yang amat vital untuk menunjang perekonomian.

Lembaga keuangan telah berperan sangat besar dalam pengembangan dan pertumbuhan masyarakat industri modern. Produksi berskala besar dengan kebutuhan *investasi* yang membutuhkan modal yang besar tidak mungkin dipenuhi tanpa bantuan lembaga keuangan. Lembaga keuangan merupakan tumpuan bagi para pengusaha untuk mendapatkan tambahan modalnya melalui *mekanisme* kredit dan menjadi tumpuan investasi melalui *mekanisme saving*, sehingga lembaga keuangan memiliki peranan yang besar dalam mendistribusikan sumber- sumber daya ekonomi di kalangan masyarakat⁴

Lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak di bidang keuangan, menghimpun dana, menyalurkan dana atau keduanya.⁵ Dengan demikian kegiatan yang dilakukan oleh lembaga keuangan selalu berkaitan dengan bidang keuangan, apakah kegiatannya hanya menyalurkan dana, hanya menghimpun dana atau keduanya yaitu menghimpun dan menyalurkan dana

Lembaga keuangan dibagi menjadi 2 kategori yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank. Lembaga keuangan bank merupakan lembaga keuangan yang memberikan jasa keuangan paling lengkap dengan berbagai kegiatan antara lain menyalurkan dana atau memberikan kredit dan juga melakukan usaha menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan. Selain itu bank juga memberikan jasa- jasa keuangan untuk mendukung dan memperlancar lalu lintas uang melalui kegiatan pembayaran dan pengiriman uang. Adapun lembaga keuangan bukan bank lebih terfokus kepada salah satu bidang saja apakah penyaluran dana atau penghimpunan, walaupun ada juga lembaga pembiayaan yang melakukan keduanya.

⁴ Muhammad ridwan, *Manajemen BMT*, Yogyakarta: UII Press, 2004, hlm. 51

⁵ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Raja Grafindo, 2002, hlm. 2

Berdasarkan prinsip kerjanya, lembaga keuangan bank dibedakan dalam dua macam yaitu bank yang berdasarkan prinsip konvensional dan bank yang berdasarkan prinsip syariah.⁶ Perbedaan pokok dari kedua jenis ini adalah dalam hal penentuan harga. Bank konvensional dalam menentukan harga selalu didasarkan kepada bunga, sedangkan untuk bank syariah berdasarkan kepada konsep Islam yaitu kerjasama dalam *skim* bagi hasil, baik untung maupun rugi.⁷

Lembaga keuangan syariah yang bukan bank meliputi: *Takaful* (asuransi), *Ijarah* (leasing), *Rahn* (Pegadaian), Reksadana Syariah, Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Syariah, dan Baitul Maal wa Tamwil atau BMT.⁸ Sebagai lembaga keuangan non bank, Baitul Maal wa Tamwil (BMT) prinsip kerja syariah mengacu pada aturan koperasi.

Selain bank syariah masih terdapat lembaga keuangan bukan bank yang melaksanakan konsep syariah dalam menerima dan menyalurkan dana dari masyarakat, Koperasi Jasa Keuangan Syariah atau sering juga disebut Baitul Mal wat Tamwil (BMT).

Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) sebagai salah satu bentuk dari koperasi yang menggunakan prinsip syariah merupakan solusi bagi umat Islam khususnya dan bagi manusia umumnya untuk menyimpan uang dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya untuk pembiayaan ekonomi dan hal-hal lain yang disepakati dalam akad kepada pihak yang kekurangan dana.

BMT adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh

⁶ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Raja Grafindo, 2002, hlm. 37

⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah'ah dari teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, hlm. 7

⁸ Muhammad, *Lembaga- Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, Yogyakarta: UII Press, 2000, hlm. 62

masyarakat setempat dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang salam: keselamatan (berintikan keadilan),kedamaian, dan kesejahteraan.

BMT memiliki landasan syari'ah dan landasan filosofis. Landasan syari'ahnya yaitu Al- Qur'an dan hadits, sedangkan landasan filosofinya yaitu ketauhidan, keadilan, keseimbangan, kebebasan, amanah, tanggung jawab, tolong menolong dan menanggung beban, maka sudah barang tentu landasan filosofinya berbeda dengan bank. Landasan ini dimaksudkan untuk menjadi pedoman oprasional, sehingga setiap pengguna nama BMT (bukan bank) harus mengacu pada landasan filosofis. Landasan ini juga berfungsi untuk membedakan BMT dan etitas bisnis yang lain, baik yang syari'ah maupun konvensional, juga sekaligus membedakan antara lembaga keuangan syari'ah bank bukan dengan bank syari'ah.

Peran BMT dalam menumbuh kembangkan usaha mikro dan usaha kecil dilingkungannya merupakan sumbangan yang sangat berarti bagi pembangunan nasional. Bank yang diharapkan mampu menjadi perantara keuangan ternyata hanya mampu bermain pada level menengah atas. Sementara lembaga keuangan non-formal yang notabene mampu menjangkau pengusaha mikro, tidak mampu meningkatkan kapitalisasi usaha kecil.

Motif laba bukanlah satu satunya yang diharapkan dalam BMT. Sebagai lembaga keuangan syari'ah bukan bank, BMT mekanisme kontrolnya tidak saja dari aspek ekonomi saja atau kontrol dari luar tetapi agama atau akidah menjadi faktor pengontrol dari dalam yang lebih dominan.

BMT Hudatama Semarang merupakan salah satu lembaga keuangan syari'ah bukan bank yang cukup besar menerima dan menyalurkan dana dari masyarakat.

Salah satu bentuk layanan syari'ah di BMT Hudatama Semarang adalah pelayanan penyimpanan uang berbentuk Simpanan SIRENCANA. Namun perlu pendalaman apakah akad yang digunakan di BMT Hudatama Semarang benar-benar murni syari'ah, dengan prinsip bagi hasil yang

adil,ataukah hanya jargon syariah ini menjadi pajangan agar masyarakat tertarik menyalurkan dana ke BMT Hudatama Semarang.

Simpanan SIRENCANA dibuat karena masyarakat sekitar yang masih sangat minim untuk kesadaran akan pentingnya pendidikan. Dewasa ini pendidikan sangatlah penting bagi setiap masyarakat, karena di zaman globalisasi seperti saat ini setia orang dituntut untuk memiliki pengetahuan yang seluas- luasnya. Tanpa pendidikan manusia akan merasa minder ketika tejun di dunia masyarakar maupun di dunia kerja. Tetapi untuk memenuhi kebutuhan dan biaya pendidikansecara global masih banyak masyarakat yang kurang mampu, maka dari itu kesempatan ini mendorong BMT untuk membuka produk simpanan SIRENCANA yang pengaplikasiannya dapat juga digunakan sebagai simpanan pendidikan untuk biaya pendidikan masa depan, seperti halnya produk simpanan untuk pendidikan sejak usia dini. Dengan tujuan agar masyarakat dapat menabung untuk bekal pendidikan anaknya kelak. Disamping itu juga sebagai sarana untuk meningkatkan jumlah anggota di BMT tersebut.

Akan tetapi masih banyak masyarakat yang belum mengetahui dan mengerti akan produk dan rosedur operasional simpanan pendidikan yang ada di BMT ini, sehingga banyak masyarakat yang bingung ketika ingin membuka simpanan pendidikan.⁹ Maka dari itu BMT haruslah membuat strategi pemasaran agar produk- produknya bisa dikenali oleh masyarakat luas.

Dari uraian diatas, maka penulis bermaksud menyusun Tugas Akhir mengenai pelaksanaan akad Mudharabah di BMT Hudatama Semarang dengan judul “STRATEGI PEMASARAN SIMPANAN PENDIDIKAN DI BMT HUDATAMA SEMARANG.”

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang tersebut maka dapat disimpulkan permasalahan sebagai berikut :

⁹ Wawancara kepada anggota

- a. Bagaimana strategi pemasaran produk simpanan pendidikan di BMT HUDATAMA Semarang ?
- b. Bagaimana prosedur operasional produk simpanan pendidikan di BMT HUDATAMA Semarang ?

C. Tujuan dan Manfaat Hasil Penelitian

Tujuan

- a. Untuk mengetahui lebih jelas tentang strategi pemasaran produk simpanan pendidikan di BMT HUDATAMA Semarang.
- b. Untuk mengetahui prosedur operasional produk simpanan pendidikan di BMT HUDATAMA Semarang.

Manfaat Bagi Peneliti.

Melatih bekerja dan berfikir kreatif dengan mencoba mengaplikasikan teori- teori yang didapat selama studi, serta memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Bagi Perusahaan.

Penelitian ini dapat memperkenalkan eksistensi BMT HUDATAMA di masyarakat luas dan dapat memberikan informasi dan pengetahuan tambahan yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan usaha secara syariah.

D. Tinjauan Pustaka

Dalam penulisan tugas akhir ini, penulis mengambil penelusuran karya ilmiah dan akan menggunakan sebagai teoritis dan juga [embanding dalam mengupas berbagai masalah dalam penelitian ini, adapun penelitian yang penulis gunakan sebagai tinjauan penulisan tugas akhir ini antara lain:

- 1) Tugas Akhir Addib AL Misbah yang berjudul “Strategi Pemasaran Tabungan Pendidikan Di BPRS PNM BINAMA Semarang” yang membahas tentang tehnik pemasaran tabungan pendidikan di BPRS Binama Semarang.
- 2) Penelitian yang dilakukan oleh Fariq Falahi 2010, dalam skripsi yang berjudul IMPLEMENTASI AKAD MUDHARABAH SERTA DAMPAKNYA TERHADAP PRODUK PENGHIMPUNAN DANA DI BANK SYARIAH MANDIRI KUDUS. Yang bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan penerapan akad mudharabah pada produk penghimpunan dana dan mengetahui dampak-dampaknya dari penerapan akad mudharabah terhadap produk penghimpunan dana di bank syariah mandiri kudus.
- 3) Penelitian yang dilakukan oleh Kayisul Aroiyah 2012, dalam skripsinya yang berjudul ANALISIS SISTEM PEMBIAYAAN DAN TABUNGAN YANG DIPRAKTEKKAN PADA LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH NON BANK. Yang bertujuan untuk mengetahui sistem pembiayaan dan tabungan yang diterapkan dalam BMT Logam Mulia Grobogan dan menjelaskan praktek pembiayaan dan tabungan di BMT Logam Mulia jika diperbandingkan dengan prinsip bagi hasil di perbankan syari’ah.

E. Metodologi Penelitian

Untuk menyusun tugas akhir ini penulis menggunakan beberapa metode penelitian sebagai berikut :

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan, yaitu dengan mendeskripsikan atau menggambarkan mengenai suatu masalah. Dalam hal ini yang menjadi objek penelitian adalah di BMT Hudutama Semarang dengan fokus penelitian adalah pelaksanaan akad *mudharabah* pada simpanan serba guna.

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian dengan menggunakan alat pengukuran atau alat pengambilan data secara langsung subyek sebagai sumber informasi utama yang dicari sumber data dalam penelitian diperoleh melalui nasabah pengguna simpanan serba guna dan bagian SOPP (*System Online Payment Point*) di BMT Hudatama Semarang.

b. Data Sekunder

Data sekunder, yaitu data yang diperoleh lewat pihak lain, tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subjek penelitiannya. Seperti data dari kepustakaan, buku, dokumen dan lain sebagainya yang berhubungan dengan pelaksanaan akad *mudharabah* pada simpanan serba guna, dalam hal ini ialah buku atau dokumen yang berkaitan dengan BMT, diantaranya profil, visi dan misi, formulir pendaftaran simpanan serbaguna, yang ada di BMT Hudatama Semarang.

3. Metode Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis dengan cara mengamati langsung kinerja marketing di BMT HUDATAMA Semarang serta mencatat segala sesuatu yang berhubungan dengan strategi pemasaran untuk tabungan pendidikan

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode penelitian yang dilakukan dengan cara mencari data mengenai hal-hal atau variable yang berupa catatan selama magang di BMT HUDATAMA Semarang, modul BMT HUDATAMA Semarang, Profile Company, brosur dan sebagainya. Data ini didapat penulis dari

divisi personalia BMT HUDATAMA Semarang. Dengan metode ini penulis mendapatkan data mengenai strategi pemasaran produk simpanan pendidikan.

c. Wawancara

Wawancara adalah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara tanya jawab sepihak, yang dikerjakan secara sistematis dan berlandaskan pada tujuan penelitian. Tanya jawab tersebut dihadiri oleh dua orang atau lebih secara visik dan masing- masing pihak dapat menggunakan saluran-saluran komunikasi secara wajar dan lancar. Wawancara dilakukan dengan cara

F. Sistematika Penulisan

BAB I :

PENDAHULUAN

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

BAB II :

LANDASAN TEORI

Berisi tentang konsep *mudharabah* yang terjadi di BMT HUDATAMA SEMARANG.

BAB III :

GAMBARAN UMUM BMT HUDATAMA SEMARANG

Membahas seputar pelaksanaan akad *mudharabah* pada produk simpanan serba guna di BMT Hudatama Semarang, profil tentang BMT Hudatama Semarang, menjelaskan tentang sejarah serta perkembangan BMT, visi misi, nilai-nilai, dan produk-produknya.

BAB IV :

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisi tentang hasil penelitian yang telah dilakukan dan pembahasan permasalahan.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan saran dan penutup tentang topik yang diangkat penulis.

BAB II

LANDASAN TEORI

1. Pengertian Strategi Pemasaran

Menurut Stephanie K. Marrus dalam buku “Desain Penelitian Manajemen Strategik” strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang terfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat tercapai¹

Strategi pemasaran adalah bagaimana mengidentifikasi kondisi yang memberikan keuntungan terbaik untuk membantu memenangkan persaingan di dalam pasar.² Sedangkan pemasaran adalah proses sosial dimana individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran yang bebas atas produk dan jasa yang bernilai dengan orang lain. Dengan kata lain pemasaran adalah memuaskan kebutuhan dan keinginan orang dengan mendapatkan keuntungan.³ Sedangkan pasar itu sendiri adalah salah satu dari berbagai system, institusi, prosedur, hubungan social dan infrastruktur dimana usaha menjual barang dan jasa, dari penjelasan diatas maka kita dapat menyimpulkan bahwa strategi pemasaran adalah pola pikir pemasaran berisi strategi spesifik untuk pasar sasaran, penempatan posisi, bauran pemasaran dan besarnya pengeluaran pemasaran. Pemasaran adalah ujung tombak dari sebuah usaha, begitu juga dengan usaha perbankan.

2. Landasan Hukum Akad *Mudharabah*.

A. Pengertian *mudharabah*.

¹ Husein umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategik: Cara Mudah Meneliti Masalah-Masalah Manajemen Strategik Untuk Skripsi, Tesis, dan Praktik Bisnis*, Jakarta: Rajawali Press, 2010

² Crown Pargantoro, *Manajemen Strategi*, Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta: 2001, hlm.5.

³ M. Taufiq Amir, *Dinamika Pemasaran*, Rajagrafindo Persada, Jakarta: 2005, hlm.4.

Mudhorobah berasal dari kata *dharb* yang berarti memukul atau berjalan. Dalam bidang ekonomi islam, pengertian memukul atau berjalan lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usahanya. Sedangkan secara istilah, *mudorobah* merupakan akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama sebagai *shohibul maal* (pemilik dana) menyediakan seluruh dana, sedangkan pihak kedua sebagai *mudhorib* (pengelola dana), dan keuntungan usaha dibagi diantara mereka sesuai kesepakatan, sedangkan kerugian finansial ditanggung oleh pengelola dana.⁴

M. Syafi’I Antonio mengartikan bahwa *Mudhorobah* adalah akad kerjasama usaha diantara dua pihak dimana pihak pertama *shohibul maal* (pemilik dana) dan pihak kedua *mudhorib* (pengelola dana). Secara *mudhorobah*, keuntungan usaha dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Apabila usaha tersebut mengalami kerugian, maka kerugian ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian bukan berasal dari kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian diakibatkan oleh kecurangan atau kelalaian si pengelola, maka harus bertanggung jawab penuh.⁵

Muhammad Umer Chapra, seorang pakar ekonomi dari Pakistan mengartikan *mudhorobah* sebagai sebuah bentuk kemitraan dimana salah satu mitra disebut *shohibul maal* atau *rubbul maal* (pemilik dana) yang menyediakan sejumlah modal tertentu dan bertindak sebagai mitra pasif, sedangkan mitra yang lain disebut *mudhorib* yang menyediakan keahlian usaha dan menejemn untuk menjalankan ventura, perdagangan, industry atau jasa dengan tujuan mendapatkan laba.⁶

⁴ Dwi Suwiknyo, (*Kompilasi Tafsir*) *Ayat- ayat Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, hal. 181

⁵ M. Syafi’I Antonio, *Bank Syari’ah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2005, hal. 38

⁶ Neneng Nurhasanah, *Mudhorobah dalam teori dan praktik*, Bandung: PT. Refika Aditama, 2015, hal 69

Menurut fatwa DSN MUI No. 07/DSN-MUI/VI/2000, *mudhorobah* adalah pembiayaan yang disalurkan oleh pihak LKS kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.⁷

B. Dasar Hukum *Mudhorobah*

Sebelum islam datang, *mudhorobah* telah dilaksanakan oleh masyarakat saat itu. Jenis muamalah ini telah dikenal pada masa jahiliyyah. Kemudian, islam menetapkan (membolehkan) *mudhorobah* ini karena terdapat *masalahah* didalamnya.⁸

Ketetapan hukum islam berkaitan dengan *muamalah* sebagian merupakan penetapan dan penegasan kembali atas praktik- praktik yang telah berlangsung pada masa sebelum islam. Hal itu disebabkan praktik *muamalah* tersebut selaras dengan prinsip dasar ajaran islam. Selain itu ndalam praktik *muamalah* terkandung manfaat yang besar. Salah satu bentuk *muamalah* tersebut adalah *mudhorobah*. Nabi Muhammad SAW. Sendiri bekerja sebagai *mudhorib* pada transaksi komersial jenis ini kepada Khadijah sebelum beliau diangkat secara resmi sebagai Rasul.⁹

Untuk menegaskan kembali bahwa *mudhorobah* sebagai bentuk muamalah yang diperbolehkan dalam islam, dapat kita lihat dalam hadis Nabi Muhammad SAW. yang diriwayatkan Ibnu Majah dari Shuhaib yang menyebutkan:

ثَلَاثَةٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ : الْمُقَارَضَةُ وَالْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَخَلَطَ الْبُرَّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (ابن

ماجه)

⁷ Fatwa DSN MUI No. 07/DSN-MUI/VI/2000

⁸ Abdurrahman al- zaziri, *Kitab al-fiqh 'ala al-madzahib al-arba'ah*, jilid III, Beirut: Dar al-fikr, 1986, hal 61

⁹ Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*. Alih bahasa: Soeroyo, Nastangin, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1996, hal 382

“Tiga macam (bentuk usaha) yang didalamnya terdapat barakah muqaradhah/ mudhorobah, jual beli secara tangguh, mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (H.R. Ibnu Majah)

Secara eksplisit, Al- qur’an tidak menyebutkan *mudhorobah* sebagai satu bentuk *muamalah* yang diperbolehkan dalam islam. Secara umum, beberapa ayat menyiratkan kebolehan dan para ulama menjadikan beberapa ayat tersebut sebagai dasar hukum *mudhorobah*. Ayat- ayat Al-Qur’an tersebut terdapat dalam firman Allah QS. Al-ma’idah : 1

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْبِ ۗ اُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيْمَةُ الْاَنْعَامِ اِلَّا مَا يُتْلٰى

عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَاَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ اِنَّ اللّٰهَ سَحِيْحٌۭ مَّا يُرِيْدُ

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.” (QS. Al-maidah:1)

Aqad (perjanjian) dalam ayat tersebut mencakup: janji prasetia hamba kepada Allah dan perjanjian yang dibuat oleh manusia dalam pergaulan sesamanya. Inilah yang menurut **ash-shobuni** dalam tafsirnya, menjadi landasan diperbolehkannya *mudhorobah*, beliau menyatakan bahwa ‘*aqdun* pada ayat tersebut berarti perjanjian antara Allah dan hamba-Nya berupa taklip- taklip syar’iyyah, dan perjanjian diantara manusia berupa segala bentuk perikatan yang diperintahkan Allah kepada hamba-Nya dan transaksi- transaksi lainnya.

Sementara itu, **Wahbah al-Zuhaily** menjelaskan, bahwa yang menjadi dasar al-Qur'an mengenai akad *mudhorobah* ini adalah QS. Al-Muzammil:20

وَأَخْرُونَ يَصْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ ۖ وَأَخْرُونَ يُقْتَلُونَ فِي

سَبِيلِ اللَّهِ ۖ فَأَقْرَأُوا مَا تيسَّرَ مِنْهُ ۖ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَقْرِضُوا اللَّهَ

قَرْضًا حَسَنًا ۖ وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنْفُسِكُمْ مِنْ خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا

وَأَعْظَمَ أَجْرًا ۖ وَاسْتَغْفِرُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ ﴿٢٠﴾

“Orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah, Maka Bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran dan Dirikanlah sembahyang, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. dan mohonlah ampunan kepada Allah; Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.” (QS. Al-Muzammil: 20)

Yang dimaksud dengan *al-mudhorib* adalah orang yang berjalan (bepergian) di muka bumi untuk mencari karunia Allah, sebagaimana firman-Nya dalam QS. Al-jumu'ah: 10 “Apabila shalat telah didirikan, maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah dan ingatlah banyak-banyak agar kamu beruntung.”

Kebanyakan ayat yang menjadi dasar diperbolehkannya *mudhorobah*, tidak menyebutkan *mudhorobah* sebagai satu bentuk muamalah yang diperbolehkan dalam islam, melainkan mempunyai makna tersirat tentang kebolehan *mudhorobah*.

Adapun dalil yang menjadi dasar adanya *mudhorobah* yang berasal dari *as-sunnah*, yaitu hadis Ibnu Abbas ra. berikut ini:

كَانَ سَيِّدِنَا الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذْ دَفَعَ الْمَالُ مُطَارَبَةً إِشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ
 أَنْ لَا يَسْلُكَ بِهِ بَحْرًا، وَلَا يَنْزِلَ بِهِ وَادِيًا، وَلَا يَشْتَرِي بِهِ دَابَّةً ذَاتَ كَيْدٍ رَطْبَةً، فَإِنْ
 فَعَلَ ذَلِكَ ضَمِنَ، فَبَلَّغَ شَرْطُهُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ فَأَجَازَهُ (رواه
 طبرانی فی الاوسط عن ابن عباس)

“Abbas Bin Abdul Muthalib, apabila ia menyerahkan sejumlah harta dalam investasi *mudhorobah*, maka ia membuat syarat kepada *mudhorib*, agar harta itu tidak dibawa melewati lautan, tidak menuruni lembah dan tidak dibelikan kepada binatang. Jika *mudhorib* melanggar syarat- syarat tersebut, maka ia bertanggung jawab menanggung risiko. Syarat- syarat yang diajukan abbas sampai kepada Rasulullah SAW. Kemudian membenarkannya. (HR. Ath-thabrani)

Hadis tersebut menjelaskan tentang praktik *mudhorobah muqayyadah*, dimana *shohibul maal* memberikan syarat atas usaha apa yang akan dilakukan oleh *mudhorib*.

Berdasarkan dalil- dalil baik itu al-qur’an maupun hadist mengenai *mudhorobah*, maka para ulama sepakat memperbolehkan akad *mudhorobah* digunakan untuk bermuamalah. Disamping tidak ada satupun dalil yang melarangnya maka akad tersebut diperbolehkan, berlandaskan kaidah fiqh yang berbunyi “Pada dasarnya semua muamalah itu diperbolehkan, kecuali ada dalil yang mengharamkannya”¹⁰, jadi selagi tidak ada dalil yang melarang/ mengharamkan maka semua jenis muamalah diperbolehkan.

¹⁰ Abdurrahman Al-zaziri, *kitab al-fiqh al-madzahib al-‘arbaah*, jilid III, Beirut: Dar al-fikr, 1986, hal. 61

Selain Al-Qur'an dan hadist, disebutkan juga dalam undang-undang pasal 19 ayat (1) huruf c serta pasal 21 huruf b UU Perbankan syari'ah dan Fatwa DSN No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *mudhorobah (qirad)*.¹¹

C. Rukun dan Syarat *Mudhorobah*

a) Rukun *Mudhorobah*:

- Adanya pelaku (*mudhorib* dan *shohibul maal*)
- Objek *mudhorobah* (modal dan kerja)
- Persetujuan kedua belah pihak (*ijab- qabul*)
- Nisbah keuntungan¹²

Pelaku. Rukun *mudhorobah* sama halnya dengan ruku jual beli ditambah satu factor tambahan yaitu nisbah bagi hasil. Dalam *mudhorobah* pelaku minimal terdiri 2 orang atau lebih, dimana pihak pertama selaku *mudhorib* (pelaku usaha) dan pihak yang lain selaku *shohibul maal* (pemilik modal). Tanpa adanya 2 pelaku ini *mudhorobah* tidak akan ada.

Objek. *Shohibul maal* menyerahkan modal dan *mudhorib* menyerahkan kerjanya sebagai objek *mudhorobah*. Modal yang diserahkan dapat berupa uang atau barang yang dapat diketahui nilai harganya. Sedangkan kerja dapat berbentuk keahlian, ketrampilan, dan lain- lain. Para pakar fiqh sebenarnya tidak membolehkan modal berupa barang, karena barang tidak dapat dipastikan taksiran harganya dan mengakibatkan ketidak pastian (*ghoror*) besarnya modal. Namun ada juga yang membolehkannya yaitu para ulama madzhab hanafi dengan syarat nilai barang yang dijadikan setoran modal harus disepakati pada saat akad oleh *mudhorib* dan *shohibul maal*. Yang jelas tidak boleh adalah modal

¹¹ A. Wansawidjadja Z., *Pembiayaan Bank Syari'ah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka utama, 2012, hal. 195

¹² Adiwarman A. Karim, *Analisis fiqh dan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011, hal. 205

mudhorobah yang belum disetor/ hutang terlebih dahulu, yang berarti *shohibul maal* tidak memberikan kontribusi apapun padahal *mudhorib* telah bekerja. Para ulama syafi'I dan maliki melarang karena dapat merusak sahnya akad.

Persetujuan. Menggunakan prinsip *an-taradin minkum* (sama-sama rela). Kedua belah pihak harus sama- sama setuju, harus secara rela mengikatkan diri dalam akad *mudhorobah*.

Nisbah keuntungan. Rukun yang tidak ada dalam jual beli yaitu nisbah keuntungan/ bagi hasil. Disini yang dibagi hasilnya adalah keuntungan yang didapatkan setelah usaha telah berjalan.

b) Syarat *mudhorobah*:

- Bagi pihak yang berakad, harus cakap bertindak hukum dan cakap diangkat sebagai wakil (bagi *mudhorib*). Pada satu sisi, posisi *mudhorib* adalah wakil dari *shohibul maal*.
- Terkait modal, disyaratkan: berbentuk uang, jelas jumlahnya, tunai dan diserahkan sepenuhnya kepada *mudhorib*.
- Terkait dengan keuntungan, disyaratkan bahwa pembagian keuntungan harus jelas dan bagian masing- masing diambil dari keuntungan usaha.

D. Pembagian *mudhorobah*

Para fuqoha membagi *mudhorobah* menjadi dua (2) macam, yaitu *mudhorobah muthlaqoh* dan *mudhorobah muqayyadah*. *Mudhorobah mutlaqoh* yaitu penyerahan modal tanpa syarat dan pembatasan. Sedangkan *mudhorobah muqayyadah* yaitu penyerahan modal dengan syarat dan batasan tertentu.

Dalam *mudhorobah mutlaqah*, *mudhorib* bebas mengelola modal dengan usaha apapun yang menurutnya akan menghasilkan profit dan ditempat mana saja yang dia inginkan asalkan usaha tersebut tidak dilarang oleh syariat islam. Dalam *mudhorobah muqayyadah*, *mudhorib* harus mengikuti syarat- syarat dan batasan yang dibuat oleh *shohibul maal*. Misal, harus berdagang jenis barang tertentu, ditempat tertentu, dan lain sebagainya.

E. Prinsip- prinsip *mudhorobah*¹³

- a. Prinsip berbagi keuntungan diantara pihak- pihak yang melakukan akad *mudhorobah*

Dalam akad *mudhorobah*, laba bersih harus dibagi antara *shohibul maal* dan *mudhorib* berdasarkan nisbah bagi hasil yang disepakati pada awal perjanjian.

- b. Prinsip berbagi kerugian diantara pihak- pihak yang melakukan akad *mudhorobah*

Disamping bagi hasil, dalam *mudhorobah* dikenal adanya bagi rugi karena *mudhorobah* bersifat *lost and profit sharing*. Dengan asas keseimbangan dan keadilan, kerugian finansial seluruhnya dibebankan kepada *shohibul maal*, kecuali ada bukti yang menguatkan bahwa kerugian tersebut berasal dari kelalaian, kesalahn dan kecurangan *mudhorib*. Sementara itu, *mudhorib* menanggung kerugian non finansial berupa waktu, tenaga, dan jerih payahyang dilakukannya, dalam artian *mudhorib* tidak memperoleh apapun dari kerja kerasnya.

- c. Prinsip kejelasan

Kejelasan disini hal- hal yang menyangkut jumlah modal, presentase bagi hasil/ nisbah, syarat- syarat yang dikehendaki masing- masing pihak dan jangka waktu perjanjian harus disebutkan dengan tegas, jelas, dan tertulis.

¹³ Neneng Nurhasanah, *MUDHOROBAB dalam teori dan praktik*, Bandung: PT. Refika Aditama, 2015, hal. 78

d. Prinsip kepercayaan dan amanah

Kedua belah pihak harus saling percaya, terutama pada *shohibul maal* karena unsur penentu terjadinya *mudhorobah*. Begitu pun juga dengan amanah, *mudhorib* harus menjaga modal tersebut agar dapat berkembang.

e. Prinsip kehati- hatian

Kehati- hatian merupakan prinsip penting dan mendasar dalam *mudhorobah*. Jika prinsip ini tidak dilakukan oleh *shohibul maal* maka dia bias tertipu dan mengalami kerugian finansial. Begitu pula jika tidak dilakukan oleh *mudhorib* maka usahanya akan mengalami kerugian, disamping akan kehilangan keuntungan finansial , kerugian waktu, tenaga, dan jerih payah yang didedikasikan, dia juga akan kehilangan kepercayaan.

3. Analisi SWOT

SWOT adalah singkatan dari kata- kata *Strenghts* (S), *Weakness* (W), *Opportunities* (O), dan *Threats* (T) yang artinya kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Sedangkan, Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai factor secara sistematis untuk kerumuskan strategi perusahaan yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strenghts*) dan peluang (*Oportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*).¹⁴

Tabel matrix SWOT

Matrix SWOT dapat menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman dari lingkungan *eksternal* perusahaan diantisipasi dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrix ini dapat

¹⁴ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005, hlm. 18-19

menghasilkan empat set kemungkinan alternative strategi. Masing-masing alternatif strategi tersebut adalah:¹⁵

1. Strategi SO (*Strengths-Opportunities*)

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

2. Strategi ST (*Strengths-Threats*)

Strategi ini dibuat berdasarkan kekuatan-kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengantisipasi ancaman-ancaman yang ada.

3. Strategi WO (*Weakness-Opportunities*)

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

4. Strategi WT (*Weakness-Threats*)

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat *defensive*, berusaha meminimalkan kelemahan-kelemahan perusahaan serta sekaligus menghindari ancaman-ancaman.

Tabel Analisis SWOT dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

¹⁵ Husein Umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategik: Cara Mudah Meneliti Masalah- Masalah Manajemen Strategik Untuk Skripsi, Tesis, Dan Praktik Bisnis*, Jakarta: Rajawali Press, 2010.

EFAS	<p>IFAS</p> <p>Kekuatan:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Pembukaan simpanan pendidikan ini tidak ada biaya administrasi.2. Menggunakan strategi jemput bola untuk melayani anggota yang ingin bertransaksi tanpa harus datang ke BMT Hudatama	<p>Kelemahan:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Simpanan simpanan pendidikan ini tidak dapat diambil sewaktu- waktu karena dari simpanan ini adalah untuk mempersiapkan dana biaya sekolah, simpanan ini bisa diambil setiap ajaran baru.2. Kurangnya sosialisasi pihak BMT Hudatama kepada masyarakat tentang keberadaan simpanan pendidikan ini.
------	--	---

<p><u>Peluang:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> Adanya inovasi terhadap simpanan pendidikan ini, dengan cara pemberian hadiah maupun souvenir, diharapkan mampu menarik minat nasabah. Banyaknya minat masyarakat untuk membuka simpanan pendidikan, karena simpanan pendidikan dapat membantu dan meringankan beban biaya pendidikan untuk anaknya kelak 	<p><u>Strategi SO</u></p> <p>Dengan tidak adanya biaya administrasi dalam pembukaan rekening, dan adanya pemberian hadiah maupun souvenir maka akan semakin meningkatkan minat nasabah. Dan dengan menggunakan strategi pick up service, maka akan meningkatkan minat calon anggota yang kiranya tidak bisa datang ke BMT Hudatama</p>	<p><u>Strategi WO</u></p> <p>Pihak BMT Hudatama memberi toleransi pengambilan dana simpanan pendidikan sewaktu-waktu dengan ketentuan tertentu bagi nasabah yang memang benar-benar membutuhkan dana simpanan pendidikan tersebut.</p>
<p><u>Ancaman:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> Kurang nya kesadaran masyarakat akan pentingnya pendidikan. Banyaknya LKS yang membuka 	<p><u>Strategi ST</u></p> <p>Harus selalu berinovasi untuk menciptakan strategi-strategi yang kiranya belum ada pada lks lain, dan strategi tersebut mampu</p>	<p><u>Strategi WT</u></p> <p>Haruslah memperbanyak silaturahmi ke calon-calon nasabah yang kiranya prospek akan simpanan pendidikan tersebut.</p>

simpanan pendidikan.	menarik anggota/ anggota	minat calon	
----------------------	--------------------------	-------------	--

Penulis mencoba menganalisis dengan metode analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Yaitu suatu metode penelitian tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam suatu satuan organisasi.

A. *Strengths* (kekuatan)

Yang dimaksud dengan faktor- faktor kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk satuan- satuan bisnis di dalamnya, antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam simpanan dalam pendidikan di BMT Hudatama Semarang, kekuatan tersebut berupa:

- a. Pembukaan simpanan pendidikan di BMT Hudatama Semarang ini tidak ada biaya administrasi.
- b. Menggunakan strategi jemput bola untuk melayani anggota yang ingin bertransaksi tanpa harus datang ke BMT Hudatama Semarang.

B. *Weaknesses* (kelemahan)

Yang dimaksud dengan kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam hal keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang bagi penampilan kinerja organisasi, seperti:

- a. Simpanan simpanan pendidikan ini tidak dapat diambil sewaktu- waktu karena dari simpanan ini adalah untuk mempersiapkan dana biaya sekolah, simpanan ini bisa diambil setiap ajaran baru.
- b. Kurangnya sosialisasi pihak BMT Hudatama kepada masyarakat tentang keberadaan simpanan pendidikan ini.

C. *Opportunities* (peluang)

Yang dimaksud dengan peluang adalah lingkungan yang kurang menentukan bagi suatu satuan organisasi, seperti:

- a. Adanya inovasi terhadap simpanan pendidikan ini, dengan cara pemberian hadiah maupun souvenir, diharapkan mampu menarik minat anggota.
- b. Tingginya minat masyarakat untuk membuka simpanan pendidikan, karena simpanan pendidikan dapat membantu dan meringankan beban biaya pendidikan untuk anaknya kelak.

D. *Threats* (ancaman)

Adalah faktor- faktor lingkungan yang tidak/ kurang menguntungkan bagi suatu organisasi seperti:

- a. Kurangnya kesadaran masyarakat akan pentingnya dana pendidikan.
- b. Banyaknya LKS yang membuka simpanan pendidikan

BAB III

GAMBARAN UMUM TENTANG BMT HUDATAMA SEMARANG

A. Sejarah Berdirinya BMT Hudatama Semarang

Yayasan Al Huda sebagai yayasan sosial kemasyarakatan dan dakwah, tergerak untuk mendirikan BMT sebagai wahana dan sarana dakwah *bil haal*. Semangat tersebut direalisasikan oleh pemuda dan tokoh-tokoh masyarakat. Pemuda yang merealisasikan adalah para aktifis Alhuda dan aktivis FOSI yakni; Nur Patoni, Khoiridin, Pramono, Umi Lathifah dan Laksmi Nurul Hidayah. Sedangkan para tokoh masyarakat (Yayasan Alhuda) adalah; Ir. H. Mohammad Saleh, M.Si, Ir. Hj. Lies Herawati, Ir. H. Bambang Sujono, MT, Prof. DR. dr. H. Rifki Muslim, Sp.B, Sp.U, Drs. H. Soeroto, M.Si, Drs. H. Sriyadi, H. Agus Suroto, Drs. H. Mahno Rahardjo, Dra. Hj. Suhermini, M.Si, H. Nursodik, S.Pd dan lain-lain.¹

Setelah melalui beberapa pertemuan maka didirikanlah BMT Hudatama. Nama Hudatama berasal dari kata; *Huda* yang berarti petunjuk dan *Tamma* yang berarti Sempurna. Diharapkan dengan hadirnya BMT ini mampu memberikan pencerahan, petunjuk, pemberi jalan keluar atas kesulitan (terutama ekonomi) kepada ummat.

KJKS BMT Hudatama didirikan pada tanggal 2 Oktober 1998 atas inisiatif remaja dan takmir Masjid Al-Huda yang pada awalnya berbentuk Koperasi Serba Usaha (KSU) yang mengelola unit simpan pinjam pola syariah dan waserda (Warung Serba Ada) Seiring dengan perkembangannya, BMT Hudatama memilih untuk fokus ke unit simpan pinjam karena dapat lebih banyak membantu pemberdayaan umat, sehingga kami mengubah badan usaha hukum menjadi koperasi jasa keuangan syariah (KJKS).²

¹ Profil BMT Hudatama

² Company Profile BMT Hudatama.

KJKS BMT Hudatama memberikan layanan berupa jasa keuangan dengan prinsip syariah , yaitu simpanan dan pembiayaan (*Baitut Tamwil*) serta pengelolaan dana sosial (*Baitul Maal*). Dan pada tahun 2012 kami memperluas wilayah kerja menjadi tingkat provinsi. Sampai dengan tahun 2015 kami sudah, memiliki 5 cabang dan 1 kantor baitul maal untuk melayani kebutuhan masyarakat di wilayah semarang dan sekitarnya.

Seiring dengan perkembangannya KJKS BMT Hudatama saat ini sudah mempunyai beberapa kantor pelayanan, antara lain dibawah ini:

1. Kantor Pusat : Jl. Tumpang Raya No. 32 Semarang
Telp./ Fax. 024- 8509250
2. Kantor Cabang
 - Utama : Jl. Tumpang Raya No. 104 Semarang
Telp. 024- 8504505
 - Mangkang : Ruko Grand Mangkang Blok D
Jl. Raya Semarang – Jakarta
Telp. 024- 70993018
 - Tembalang : Ruko Green Sambiroto Kav. 3
Jl. Sambiroto Raya Tembalang Semarang,
Telp. 024- 7674660
 - Semarang Barat : Jl. WR. Supratman No. 53 Semarang
Telp. 024- 70394181
3. Kantor Kas
 - Sekaran : Jl. Banaran Raya Semarang
Telp. 024- 86455467
4. Baitul Maal : Jl. Tumpang Raya 104 B
Telp. 024- 8508491

Berdasarkan peraturan pemerintah No.9 tahun 1995 tentang pelaksanaan kegiatan Unit Simpan Pinjam Koperasi, KJKS BMT Hudatama telah memperoleh ijin untuk melaksanakan kegiatan simpan

pinjam yang termasuk di dalamnya adalah memberikan pembiayaan. Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Koperasi dan Pengusaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia No. 194/KEP/M/IX/1998 tentang penilaian kesehatan Koperasi Simpan Pinjam dan Unit Simpan Pinjam, KJKS BMT Hudatama dinyatakan sehat dalam usahanya. Pada tahun 2002 dalam rangka Hari Jadi Kota Semarang ke – 455, KJKS BMT Hudatama mendapatkan Juara III Lomba Koperasi Berprestasi dan mendapat bantuan modal bergulir dari Pemerintah Kota Semarang, juara II dan mempunyai aset terbanyak se-Kota Semarang pada Hari Jadi ke – 463 tahun 2010.

Adapun tujuan dari KJKS BMT Hudatama Semarang sebagaimana yang tertuang dalam Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga (AD/ART) adalah sebagai berikut:

1. Memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, sehingga dapat mengurangi kesenjangan sosial dengan cara:
 - a. Meningkatkan kesempatan kerja.
 - b. Meningkatkan kuantitas dan kualitas kegiatan usaha.
 - c. Meningkatkan pendapatan.
2. Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam membangun tatanan perekonomian nasional yang maju dalam rangka mewujudkan masyarakat yang adil dan makmur berdasarkan Pancasila dan Undang-undang Dasar 1945.
3. Mengembangkan lembaga koperasi dan sistem perekonomian yang sehat berdasarkan efisiensi dan keadilan serta mampu meningkatkan partisipasi masyarakat dengan cara menggalakkan usaha-usaha ekonomi rakyat atau usaha ekonomi kecil.

4. Mendidik dan membimbing masyarakat untuk berfikir secara ekonomis, berperilaku bisnis dalam meningkatkan kualitas hidup mereka.³

Adapun prinsip-prinsip yang digunakan dalam mengoperasionalkannya KJKS BMT Hudatama berada dalam koridor-koridor sebagai berikut:

1. Keadilan.

Prinsip ini tercermin dalam penerapan imbalan dasar bagi hasil dan pengambilan margin yang didasarkan pada keuntungan yang di sepakati bersama antara pihak KJKS BMT Hudatama dan anggota.

2. Kemitraan

Anggota, Investor, Pengusaha dan BMT berada dalam hubungan yang sejajar sebagai mitra yang saling menguntungkan dan bertanggung jawab.

3. Transparan

Hal ini dapat diwujudkan melalui laporan keuntungan yang terbuka secara berkesinambungan, sehingga anggota dapat mengetahui dengan segera kondisi keuangan dan kualitas manajemen yang baik.

4. *Universal*

KJKS BMT Hudatama bertekad menjadi alat yang ampuh untuk mendukung perkembangan usaha masyarakat tanpa membedakan suku, agama, ras dan status sosial.⁴

B. Profil BMT Hudatama Semarang

1. Visi dan Misi BMT Hudatama Semarang

³ Company Profile BMT Hudatama.

⁴ Company Profile BMT Hudatama.

Visi BMT Hudatama Semarang adalah ” **Menjadi lembaga keuangan syariah kebanggaan umat yang amanah, sehat dan professional dengan mengembangkan pola kemitraan untuk pemberdayaan ekonomi dalam kerangka dakwah**”.

Misi BMT Hudatama Semarang antara lain adalah:

1. Memberikan mutu layanan yang baik, amanah, professional dan risiko minimal.
2. Meningkatkan peran pemberdayaan ekonomi masyarakat.
3. Membantu dan memberikan solusi kepada usaha kecil menengah dalam memecahkan permasalahan-permasalahannya.
4. Meningkatkan peran dakwah bilhaal kepada ummat.

2. STRUKTUR ORGANISASI

PENGAWAS

Ketua	:	Drs. H. Mahno Rahardjo, M.Si
Anggota	:	Drs. H. Soeroto HS, M.Si
		Ir. H. Suharto MS

DEWAN PENGAWAS SYARIAH

1.	Dr. Drs. H. Haerudin, M.T
2.	H. Syamsudin Salim, S. Ag, M.Ag

PENGURUS

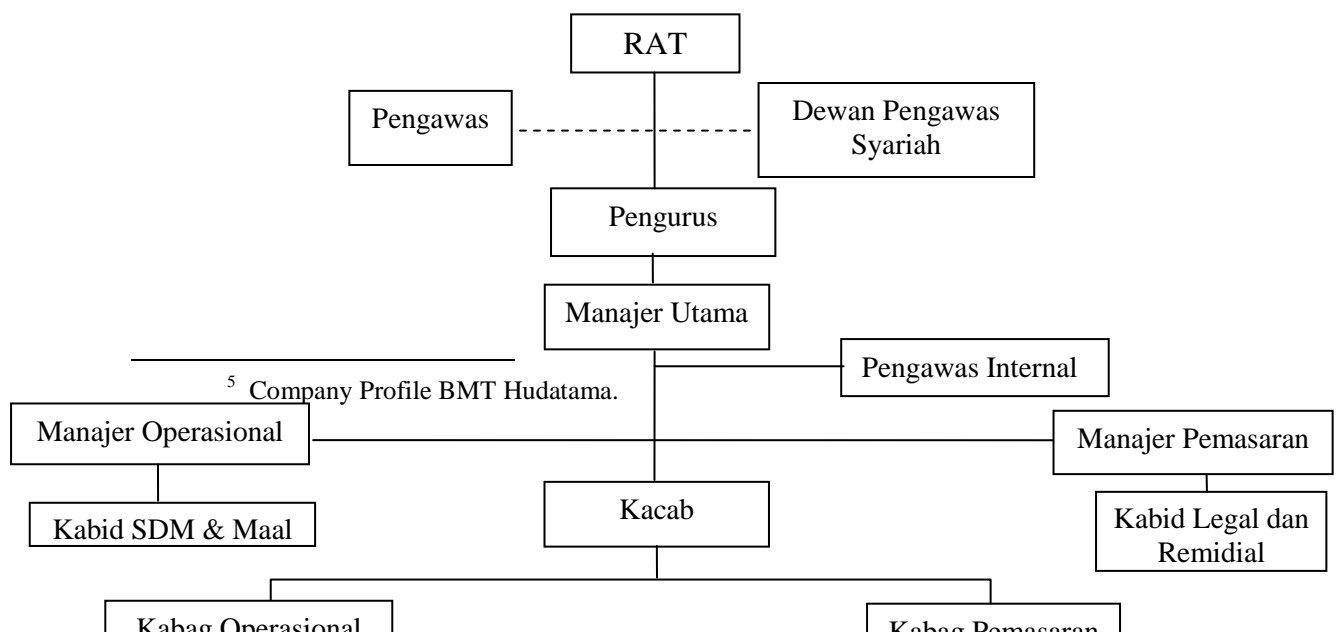
Ketua	:	Ir. H. Muhammad Saleh, M.Si
Wakil Ketua	:	Ir. Hj. Lies Herawati
Sekretaris	:	H. Nursodik, S.Pd

Bendahara	:	Dra. Hj. Suhermini, M.Si
Wakil Bendahara	:	Dr. Drs. H.M. Harlanu, M.Pd

PENGELOLA

Direktur Utama	:	Khoiridin, S.Pd, M.Si
Manager Operasional	:	Bancol, S.E
Manager Pemasaran	:	Robi Aryanto, S.E
Kabiro Pengendalian Internal & Teknologi Informasi	:	Bubun Hoerudin, S.E, M.M
Kabiro Funding	:	H. Nur Malik Saefudin, S.Ag
Kepala Bidang Maal	:	Indah Kusumastuti, A.Md Kom
Kepala Bidang SDM & Pelatihan	:	Amelia Nuralata, S.T, M.M
Kepala Cabang Utama Sampangan (Pj.)	:	Dayanaji Gati Pambudi, S.E
Kepala Cabang Mangkang	:	Hani'am Mari'a, S.E
Kepala Cabang Tembalang (Pj.)	:	Asnal Muntolib, S.E.I
Kepala Cabang Semarang Barat (Pj.)	:	Akhmad Mudzakir, S.E
Kepala Kas Sekaran (Plt.)	:	Yeni Kustina ⁵

Gambar 3.1: Struktur Organisasi KJKS BMT Hudatama



Dalam keorganisasian KJKS BMT Hudatama tergabung pada beberapa asosiasi antara lain di Kota Semarang BMT Hudatama tergabung dalam Anggota Asosiasi BMT Kota Semarang, di Jawa Tengah BMT Hudatama tergabung dalam Anggota Pusat Koperasi Syariah Jawa Tengah dan Anggota Asosiasi BMT Jawa Tengah, selain itu tergabung juga dalam Anggota Asosiasi BMT Center Jakarta.

Data Legalitas BMT Hudatama

Berdiri	:	2 Oktober 1998
Badan Hukum	:	Koperasi Jasa Keuangan Syariah
Pengesahan Akta Pendirian	:	0233/BH/KWK.11-30/III/1999 tanggal 25 Maret 1999
Pengesahan Perubahan	:	10/PAD/XIV/IV/2012 tanggal 18 April 2012
ID Koperasi	:	3374040049
NPWP	:	1.997.283.5-503 ⁶

3. Produk dan layanan KSPPS BMT HUDATAMA :

Sebelum membuka simpanan di KJKS BMT Hudatama calon anggota harus memenuhi syarat sebagai berikut:

1. Mengisi formulir permohonan menjadi anggota.
2. Melampirkan foto kopi identitas (KTP/SIM).

⁶ Company Profile BMT Hudatama.

3. Mengisi Pembukaan Rekening.

Sedangkan syarat-syarat mendapatkan pembiayaan anggota atau calon anggota harus memenuhi syarat sebagai berikut:

1. Mengisi formulir pengajuan pembiayaan di KJKS BMT Hudatama.
2. Foto kopi KTP Suami/Istri.
3. Foto kopi Kartu Keluarga (KK).
4. Foto kopi Surat Nikah.
5. Foto kopi jaminan (BPKB, Sertifikat tanah, dll).
6. Foto kopi SK, Kartu Pegawai, Taspen (bagi PNS).
7. Bersedia disurvei.

KJKS BMT Hudatama dalam operasionalnya menghimpun dan menyalurkan dana seperti yang dikatakan Zainudin Ali dalam bukunya Hukum Perbankan Syariah bahwa pada dasarnya salah satu fungsi dari Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) adalah intermediasi antara masyarakat yang kelebihan dana dan masyarakat yang membutuhkan dana. Dibawah ini akan dijelaskan beberapa layanan produk penghimpunan dana dan penyaluran dana yang ada pada KJKS BMT Hudatama:

1. SIMPANAN

a. SAHABAT(SIMPANAN USAHA BANYAK MANFAAT)

Sahabat adalah simpanan sukarela anggota dengan akad *wadiah yad dlomanah* yang dirancang untuk pengaturan arus kas pribadi, usaha, maupun untuk investasi.

Keistimewaan simpanan SAHABAT:

1. Bonus menarik.
2. Dapat di setor dan di ambil setiap saat,
3. Bebas biaya administrasi bulanan,
4. Memperoleh bagi hasil yang kompetitif
5. Program hadiah “sahabat berbagi”.

6. Dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan

Sejarah Bagi Hasil Simpanan per Rp 1.000.000,00

Produk	Oktober	November	Desember
Sahabat	4.110	3.972	4.114
Si Suqur	4.931	3.436	3.857
Si Rencana	4.932	4.767	4.929
Si Hajroh	4.931	4.564	4.731

b. SIRENCANA (SIMPANAN PERENCANAAN)

Sirencana adalah simpanan anggota dengan akad *wadiah yad dlomanah* yang di rancang untuk mempermudah anggota dalam merencanakan berbagai keperluan, seperti : biaya pendidikan, persiapan pensiun, wisata, dan lain-lain, dengan jangka waktu dan jumlah setoran yang di sesuaikan dengan kebutuhan anggota.

Keistimewaan simpanan SIRENCANA:

1. Jangka waktu dan penggunaan simpanan sesuai keinginan anggota.
2. Besar setoran simpanan sesuai kemampuan anggota.
3. Dapat bonus setiap bulan.
4. Bebas biaya administrasi.
5. Konsultasi perencanaan.

c. SISUQUR (SIMPANAN PERSIAPAN QURBAN)

Sisuqur adalah simpanan anggota dengan akad *wadiah yad dlomanah* yang di rancang khusus untuk mempersiapkan ibadah qurban.

Keistimewaan simpanan SISUQUR :

1. Sebagai investasi akherat
2. Dapat bonus setiap bulannya

3. Bebas biaya administrasi bulanan,
4. Memudahkan rencana ibadah qurban
5. Memperoleh bagi hasil yang kompetitif.

d. SISUKA (SIMPANAN BERJANGKA)

Sisuka adalah simpanan untuk anggota dengan akad *mudharabah* berjangka yang di rancang sebagai sarana investasi jangka panjang yang aman, mendapatkan bagi hasil yang kompetitif, serta dapat dijadikan agunan pembiayaan dalam jangka kisaran 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan dan seterusnya.

Keistimewaan simpanan SISUKA:

1. Memperoleh souvenir menarik
2. Bagi hasil simpanan kompetitif
3. Bebas biaya pengelolaan rekening dan penutupan rekening
4. Dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan

Jangka waktu SISUKA	Nisbah bagi hasil
3 Bulan	40 : 60 %
6 Bulan	45 : 55 %
12 Bulan	50 : 50 %

Sejarah Bagi Hasil Si Suka per Rp 1.000.000,00

Jangka Waktu	November	Desember	Januari
3 Bulan	7.969	5.690	5.738
6 Bulan	8.966	6.401	6.456
12 Bulan	9.962	7.112	7.173

e. SIHAJROH (SIMPANAN HAJI & UMROH)

Sihajroh adalah simpanan anggota dengan akad *wadiah yad dlomanah* yang dirancang khusus untuk mempersiapkan ibadah

Haji dan Umroh, dengan jangka waktu dan jumlah setoran yang disesuaikan dengan kemampuan anggota.

Syarat Simpanan Haji Hudatama

1. Menjadi anggota KSPPS BMT HUDATAMA
2. Mengisi formulir Aplikasi Simpanan Haji Hudatama
3. Setoran awal Simpanan Haji minimal Rp. 100.000,00
4. Menyerahkan data anggota (Fotocopy KTP, KK, Buku Nikah)
5. DP hanya Rp. 5.000.000,00

Keistimewaan Simpanan Haji Hudatama

1. Memperoleh Souvenir menarik
2. Tersedia fasilitas pembiayaan Talangan Haji
3. Bagi hasil simpanan kompetitif
4. Bebas biaya pengelolaan rekening dan penutupan rekening
5. Konsultasi perencanaan haji
6. Mendapat layanan pendampingan pada proses registrasi di Departemen Agama

f. SIMPONI (SIMPANAN PERJALANAN ROHANI)

Simponi adalah salah satu produk simpanan di KSPPS BMT Hudatama dengan akad *Wadiah Yadhomanah* yang memiliki keistimewaan yaitu simpanan yang ditabungkan tetap utuh dan anggota mendapatkan bonus wisata religi secara GRATIS.

Syarat Simponi

1. Menjadi anggota KSPPS BMT Hudatama
2. Simpanan minimal Rp. 200.000,-
3. Tidak dapat diambil selama 2 tahun
4. Minimal peserta 40 orang

Tujuan Wisata Simponi

1. Masjid Tiban Turen – Malang
2. Makam Gus Dur – Jombang

3. Makam Sunan Bonang - Tuban

Fasilitas Wisata Simponi

1. Bus Executive
2. Makan 3 x
3. Dokumentasi Foto
4. Tour Leader (Imam)⁷

2. PEMBIAYAAN

Dana simpanan dari masyarakat yang ada di KJKS BMT Hudatama dikelola secara produktif dan profesional dalam bentuk pembiayaan untuk pengembangan ekonomi umat. Berbagai produk pembiayaan diperuntukkan bagi mitra yang membutuhkan modal kerja usaha atau investasi maupun kebutuhan konsumtif.

Adapun produk-produk penyaluran dana pada KJKS BMT Hudatama antara lain sebagai berikut:

a. *Mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* merupakan pembiayaan untuk proyek-proyek jangka pendek maupun jangka panjang dengan sistem bagi hasil, dalam hal ini pihak KJKS BMT Hudatama bertindak sebagai *Shohibul Maal* (pemilik modal) yang menyediakan modal 100% dan anggota bertindak sebagai *Mudharib* (pengelola). Jika proyek mendapat keuntungan maka keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan awal. Sedangkan jika terjadi kerugian yang disebabkan bukan karena kelalaian dari *Mudharib*, maka hal itu menjadi resiko KJKS BMT.

b. *Musyarakah*

Pembiayaan *Musyarakah* di lakukan apabila anggota memiliki sebagian modal proyek dan pihak KJKS BMT menyediakan

⁷ Company Profile BMT Hudatama.

modal sebagian lagi. Dalam hal ini berlaku kaidah “keuntungan di bagi menurut porsi modal masing-masing”.

c. *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan dimana pihak KJKS BMT bertindak sebagai penjual dan anggota sebagai pembeli. Dari transaksi ini pihak KJKS BMT memperoleh keuntungan dari kesepakatan yang telah disepakati oleh anggota dengan KJKS BMT dalam perjanjian jual beli barang tersebut atau dari selisih harga jual dan harga beli.

d. *Ijarah*

Prinsip *ijarah* merupakan pembiayaan untuk kepemilikan yang merupakan jangka panjang dapat diterapkan sistem sewa menyewa atau dikenal dengan akad *ijarah*. KJKS BMT Hudatama bertindak sebagai pemberi sewa dan anggota bertindak sebagai penyewa, pada akhir masa sewa pihak KJKS BMT dapat menjualnya kepada anggota. Pembiayaan untuk sewa tempat usaha, pengobatan, pendidikan, dan lain-lain.⁸

⁸ Company Profile BMT Hudatama.

BAB IV

ANALISI DATA DAN PEMBAHASAN

A. Strategi pemasaran Produk Simpanan SIRENCANA di BMT Hudatama Semarang.

Simpanan SIRENCANA adalah simpanan berjangka waktu tertentu untuk suatu kebutuhan tertentu, salah satunya bisa digunakan sebagai simpanan pendidikan. Simpanan SIRENCANA di BMT Hudatama ini merupakan sarana terbaik bagi orang tua dalam penyediaan dana untuk biaya pendidikan anak kelak. Simpanan ini banyak memiliki manfaat diantaranya kepastian dana untuk pendidikan anak sesuai rencana, meningkatkan kedisiplinan untuk menabung. Tetapi masih banyak kendala yang harus dihadapi BMT Hudatama Semarang salah satunya masih banyak masyarakat yang belum tau akan adanya produk simpanan pendidikan di BMT Hudatama Semarang, maka dari itu BMT Hudatama Semarang menggunakan strategi pemasaran produk simpanan pendidikan, di dalam memasarkan produk simpanan pendidikan BMT Hudatama Semarang menggunakan cara langsung terjun kelapangan (jemput bola) untuk menawarkan produk simpanan SIRENCANA.

Setiap perusahaan sangat penting dalam menentukan tempat distribusi sebuah produk yang dimiliki dalam perusahaan tersebut. Di BMT Hudatama Semarang sendiri dalam menentukan tempat ada beberapa macam strategi yaitu:

- a. Memasarkan produk simpanan pendidikan ini ke calon nasabah yang kiranya mempunyai anak usia sekolah. Disitu marketing menjelaskan keunggulan- keunggulan simpanan pendidikan yang ada di BMT Hudatama Semarang, dan prosedur operasional simpanan pendidikan tersebut.
- b. Prospek ke sekolah- sekolah. Disini marketing langsung mengunjungi sekolah- sekolah yang kiranya belum menmbukakan simpanan pendidikan. Disitu marketing menjelaskan keunggulan- keunggulan

simpanan pendidikan yang ada di BMT Hudatama Semarang, dan menjelaskan prosedur operasional simpanan pendidikan tersebut.

Selain tempat, promosi adalah cara memasarkan produk- produk melalui iklan, penjualan ke perorangan, pendekatan publik. Promosi ini sangat penting untuk perusahaan dalam memasarkan produk simpanan pendidikan di BMT Hudatama Semarang menggunakan media brosur, MMT, dll. Disini marketing BMT Hudatama Semarang membagikan brosur simpanan pendidikan kepada orang tua yang kiranya mempunyai anak usia sekolah dan ke institusi- institusi yang berhubungan dengan masalah pendidikan.

B. Prosedur Operasional Produk Simpanan Pendidikan di BMT Hudatama Semarang

a. Pembukaan rekening simpanan pendidikan

Pembukaan rekening simpanan pendidikan di BMT Hudatama Semarang biasanya dimulai dengan syarat utama yaitu calon anggota wajib menjadi anggota di KJKS BMT Hudatama dengan cara:

1. Mengisi formulir permohonan
2. Menyerahkan foto copy identitas diri (KTP atau SIM) yang masih berlaku.
3. Membayar setoran wajib sesuai ketentuan yang berlaku.

Kemudian dilanjutkan dengan wawancara antara calon penabung dengan pihak BMT Hudatama Semarang yaitu bagian marketing *funding*. Marketing *funding* memberikan penjelasan yang detail mengenai halaman- halaman yang berhubungan dengan simpanan pendidikan di BMT Hudatama Semarang. Apabila calon nasabah telah disetujui melakukan permohonan pembukaan rekening, selanjutnya yang bersangkutan diminta untuk melakukan setoran pertama. Di BMT Hudatama Semarang sendiri setoran awal nominalnya 10.000,-. Dan untuk setoran selanjutnya jumlah nominal diserahkan sepenuhnya

kepada anggota. Pembukaan rekening simpanan pendidikan di BMT Hudatama Semarang disyaratkan memakai formulir aplikasi pembukaan rekening yang telah ditetapkan dan dilampiri dengan dokumen atau surat- surat dari calon anggota.

Anggota menyerahkan persyaratan yang sudah ditentukan oleh BMT Hudatama Semarang. Untuk membuka rekening simpanan pendidikan harus memakai aplikasi yang telah ditetapkan yaitu:

1. Aplikasi pembukaan rekening simpanan pendidikan
 2. Akad pembukaan simpanan *mudharabah mutlaqah*
 3. Kartu identitas nasabah.
- b. Penyetoran simpanan pendidikan
- Penyetoran simpanan pendidikan, seorang anggota bisa melakukan setoran simpanan dengan datang langsung ke kantor- kantor BMT Hudatama Semarang ataupun dengan cara *pickup service*, marketing datang langsung ke rumah nasabah yang akan menyetor tersebut. Penyetoran simpanan dapat dilaksanakan dengan cara setoran tunai, dan pemindah pembukuan. Setiap jenis penyetoran harus dilengkapi dengan slip setoran tiket.
- c. Penarikan simpanan pendidikan
- Penarikan simpanan pendidikan dilaksanakan dengan bantuan proses marking, dimana petugas yang bersangkutan langsung mengetahui posisi saldo rekening penabung melalui bantuan *input* komputer. Dengan cara ini petugas yang bersangkutan langsung dapat mengetahui ada tidaknya dana yang ditarik direkening penabung. Dan penarikan simpanan pendidikan dapat dilakukan kapan saja sesuai kebutuhan anggota yang bersangkutan tanpa dikenai *cash/ penalty*.
- d. Keuntungan dan fasilitas simpanan pendidikan
- a. Keuntungan bagi nasabah
 - 1) Bebas biaya administrasi bulanan
 - 2) Bagi hasil kompetitif sesuai syariah

- 3) Layanan *pickup service*
 - 4) Setoran awal dan saldo minimal hanya Rp 10.000,-
 - 5) Setiap anggota penyimpanan memperoleh bukti kepemilikan berupa buku simpanan dari KJKS BMT Hudatama Semarang
 - 6) Transaksi penyetoran dan penarikan tunai dapat dilakukan setiap saat melalui teller kantor cabang KJKS BMT Hudatama Semarang
- b. Keuntungan bagi BMT Hudatama Semarang
- Dana yang disimpan disalurkan kembali bagi nasabah dengan bentuk pembiayaan dengan begitu pihak BMT Hudatama Semarang akan mendapatkan keuntungan bagi hasil dari pembiayaan tersebut.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari permasalahan diatas maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran produk simpanan pendidikan di BMT Hudatama Semarang antara lain:
 - a. Prospek ke sekolah- sekolah
 - b. Prospek ke anggota maupun calon anggota yang kiranya ingin membuka simpanan pendidikan misal, mempunyai anak yang berusia sekolah
 - c. Melalui akuisisi yaitu memasarkan produk kepada nasabah baru, retensi yaitu memelihara nasabah yang sudah ada agar saling menguntungkan, presentasi yaitu memasarkan produk kepada nasabah yang belum memiliki produk
2. Prosedur operasional produk simpanan pendidikan di BMT Hudatama Semarang antara lain:
 - a. Bagi setiap anggota yang akan membuka simpanan pendidikan di BMT Hudatama Semarang wajib mengisi formulir pembukaan yang terdiri dari tiga rangkap dan didalamnya terdapat isian yang mengenai data pribadi calon anggota. Selain mengisi formulir pembukaan simpanan, pemohon diharuskan memberikan foto kopi identitas pribadi yaitu KTP atau SIM dan lain- lain, memberikan contoh tanda tangan yang diserahkan kepada bagian yang bersangkutan yaitu *marketing funding* dan seksi simpanan. Langkah berikutnya pembukaan rekening tabngan pendidikan adalah slip setoran awal yang telah dilengkapi dengan nomor simpanan dan nama simpanannya.

- b. Penyetoran simpanan pendidikan, seorang nasabah jika ingin menambah rekening simpanannya maka ia akan melakukan penyetoran simpanan. Penyetoran simpanan dapat dilaksanakan dengan cara setoran tunai, dan pemindah atau pembukuan. Setiap jenis penyetoran tersebut harus dilengkapi dengan slip setoran tiket
- c. Penarikan simpanan pendidikan dilaksanakan dengan bantuan marking, dimana petugas yang bersangkutan langsung mengetahui posisi saldo rekening penabung melalui bantuan input computer. Dengan cara ini petugas yang bersangkutan langsung dapat mengetahui ada tidaknya dana yang ditarik di rekening penabung. Dan penabung jika ingin melakukan penarikan simpanan pendidikan dapat dilakukan kapan saja tanpa dikenai *cash/penalty*.

B. Saran

Berdasarkan hasil praktek dilapangan pada BMT Hudatama Semarang, maka penulis memiliki saran sebagai berikut:

1. Hubungan karyawan dengan nasabah perlu dijaga dan dipertahankan.
2. Perlunya sosialisasi produk simpanan pendidikan di BMT Hudatama Semarang.
3. Kekompakan dalam organisasiharuslah dijaga dengan sungguh-sungguh.

C. Penutup

Demikianlah penulisan tugas akhir. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan tugas akhir ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bermanfaat membangun demi kesempurnaan tugas akhir ini. Semoga tugas akhir ini memberi manfaat kepada penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Qur'an dan Terjemahnya, Depag RI.
- Amir, Muhammad Taufiq, *Dinamika Pemasaran*, Rajagrafindo Persada, Jakarta: 2005.
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2008.
- <http://risaseptiani.blogspot.com/2012/05/fatwa-dsn-mui-tentang-pembiayaan.html>.
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Raja Grafindo, 2002.
- Muhammad, *Lembaga- Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, Yogyakarta: UII Press, 2000.
- Muhammad, *Model Akad Pembiayaan di Bank Syari'ah*, UII Press, Yogyakarta: 2009.
- Pirgantoro, Crown, *Manajemen Strategi*, Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta: 2001.
- Profil BMT Hudatama.
- Rangkuti, Freddy, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005.
- Ridwan, Muhammad, *Manajemen BMT*, Yogyakarta: UII Press, 2004.
- Umar, Husein, *Desain Penelitian Manajemen Strategik: Cara Mudah Meneliti Masalah- Masalah Manajemen Strategik Untuk Skripsi, Tesis, Dan Praktik Bisnis*, Jakarta: Rajawali Press, 2010.
- Wawancara kepada anggota.
- Xa.ying.com/kq/groups/24017033/1860871357/name/mudharabah.