

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Implementasi Akad *Wadiah* pada Produk Sirela

1. Mekanisme Akad *Wadiah*

Akad *wadiah* adalah titipan nasabah yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat apabila nasabah yang bersangkutan menghendaki. Bank bertanggung jawab atas pengembalian titipan. *Wadiah* di bagi menjadi dua macam, *wadiah yad dlomanah* dan *wadiah yad amanah*. *Wadiah yad dlomanah* adalah titipan yang selama belum dikembalikan kepada penitip dapat dimanfaatkan oleh penerima titipan. Apabila dari hasil pemanfaatan tersebut diperoleh keuntungan maka seluruhnya menjadi hak penerima titipan. Sedangkan dalam prinsip *wadiah yad amanah*, penerima titipan tidak boleh memanfaatkan barang titipan tersebut sampai diambil kembali oleh penitip. Penerima titipan dalam transaksi *wadiah* dapat meminta *ujrah* (imbalan) atas penitipan barang/uang titipan (*wadiah yad dlomanah*) namun tidak boleh diperjanjikan sebelumnya dan besarnya tergantung pada kebijakan penerima titipan.

2. Mekanisme Tabungan Sirela

Sirela adalah produk simpanan yang praktis dan sangat sesuai untuk simpanan pribadi maupun keluarga, karena didukung oleh kemudahan dalam bertransaksi. Produk penghimpunan dana yang dimiliki oleh pihak BMT AL Hikmah Ungaran yang berupa tabungan sirela ini mempunyai jumlah anggota yang cukup banyak. Produk sirela ini menggunakan akad *wadiah yad dlomanah*. Dengan menggunakan akad *wadiah yad dlomanah* dimana penerima titipan diijinkan memanfaatkan titipan tersebut. Keuntungannya menjadi hak penerima titipan, sedangkan pemilik bisa diberi hadiah atau

bonus. Sirela ini selalu menjadi andalan bagi BMT karena promosinya yang sangat gampang.²⁴

Cara mendaftar sebagai anggota sirela :

- a. Mengisi aplikasi anggota BMT.
- b. Mengisi aplikasi pembukaan rekening sirela.
- c. Menyerahkan foto copy KTP/SIM yang masih berlaku.
- d. Bagi anggota baru wajib membayar simpanan pokok sebesar Rp. 25.000,- dan simpanan wajib sebesar Rp. 10.000,-

Manfaat yang diperoleh :

- a. Jenis simpanan yang penyetoran dan pengambilan dapat dilakukan sewaktu-waktu selama jam kerja.
- b. Prinsip Bagi Hasil yang memuaskan akan ditambahkan setiap bulannya secara otomatis.
- c. Dapat leluasa melakukan transaksi.
- d. Layanan antar jemput simpanan dengan menghubungi call center (024-6922743, 0298-525657).
- e. Bebas biaya administrasi setiap bulan.
- f. Setoran awal minimal Rp.10.000,-
- g. Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-

B. Kelebihan dan Kelemahan pada Produk Si Rela

Setelah peneliti memberikan penjelasan mengenai produk Sirela di BMT AL Hikmah Ungaran, pada bagian ini peneliti akan melakukan analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, kekurangan, peluang, dan ancaman dari produk Sirela BMT AL Hikmah Ungaran.

1. Kekuatan (Strengt)

²⁴ Wawancara dengan pak eko selaku manajer BMT Al Hikmah cabang Gunung Pati tanggal 9 mei 2017.

- a. Produk Sirela berbeda dengan produk simpanan pada umumnya karena merupakan kombinasi dari produk simpanan yang menggunakan akad wadiah yad dlomanah yaitu yang berupa hadiah. Belum banyak lembaga keuangan yang memiliki produk seperti ini sehingga produk sirela memberikan kekhasan tersendiri.
 - b. Dengan menggunakan akad wadiah yad dlomanah KSPPS lebih leluasa untuk mengelola dana. Dana simpanan yang digunakan oleh KSPPS yaitu untuk melakukan pembiayaan. Dari pendapatan tersebutlah KSPPS dapat memberikan berbagai macam bonus dan hadiah.
 - c. Para anggota Sirela akan mendapatkan hadiah setiap bulannya sesuai naik turunnya pendapatan KSPPS
 - d. Dilengkapi dengan layanan jemput bola sehingga memudahkan anggota untuk menyetor Sirela setiap hari
 - e. Saldo minimum yang rendah dapat meringankan para anggota yang menabung
 - f. Bebas biaya administrasi bulanan bias membuat daya tarik tersendiri bagi para anggota
 - g. Penyetoran dan penarikan simpanan dapat dilaksanakan sewaktu-waktu pada jam kerja
2. Kelemahan (*Weakness*)
- a. Belum ada mesin ATM menyulitkan anggota untuk melakukan penarikan uang kapan saja yang ia inginkan. Karena dari pihak BMT bisa melayani anggota pada waktu jam kerja saja.
3. Peluang (*Opportunity*)
- a. Letak BMT Al Hikmah yang strategis, memberikan peluang yang besar bagi BMT AL Hikmah untuk terus berkembang.
 - b. Sirela menjadi andalan bagi BMT karena sistem promosinya yang mudah.

- c. Pemberian target kepada marketing membuat Sirela akan selalu bertambah.

4. Ancaman (*Threngt*)

- a. Adanya produk yang sejenis dengan Sirela yang sama menggunakan akad wadiah yad dlomanah yaitu berupa tabungan simple. Tetapi tabungan simple hanya diperuntukan oleh kaum pelajar.
- b. Masih sedikit masyarakat yang belum mengetahui tentang produk bank syariah sehingga masih kelihatan asing bagi masyarakat.
- c. BMT yang pernah kolev mengakibatkan dampak bagi BMT yang lainnya sehingga masyarakat menjadi trauma untuk menabung di BMT.
- d. Masyarakat cenderung memilih bank umum atau bank syariah yang sudah memiliki nama besar dengan alasan keamanan dan fasilitas ATM yang dimiliki bank sehingga memudahkan mitra untuk bertransaksi.

5. Usaha dalam memaksimalkan kekuatan (S-O)

- a. Terus meningkatkan pelayanan BMT AL Hikmah Ungaran
- b. Menjalin hubungan baik kepada mitra
- c. Terus berusaha amanah dalam melayani anggota

6. Usaha dalam meminimalisir kelemahan (W-O)

- a. BMT AL Hikmah lebih gencar dalam melakukan promosi mengenai produk Sirela agar jumlah anggota semakin bertambah.
- b. Memberikan hadiah setiap bulannya

7. Kekuatan untuk Menghadapi tantangan (S-T)

- a. Lokasi BMT yang strategis membuat peluang untuk terus berkembang.
- b. BMT Al Hikmah Ungaran merupakan salah satu Lembaga Keuangan syariah yang cukup kuat hingga mempunyai 7 kantor cabang diberbagai daerah kecamatan.
- c. Sirela menjadi andalan bagi BMT karena promosinya gampang.

8. Kelemahan untuk menghadapi tantangan (W-T)

- a. Terus berusaha memberi pemahaman syariah kepada mitra agar banyak masyarakat yang mengetahui tentang bank syariah sehingga dapat menjadikan suatu bisnis yang sepeham.
- b. Terus memberikan pelatihan operasional BMT dan pengetahuan transaksi syariah kepada karyawan BMT AL Hikmah Ungaran.
- c. Memaksimalkan dana yang ada dalam pembiayaan, meskipun dengan modal yang minim, asal manajemennya yang bagus dan terarah pasti akan tetap bias mendapat pasar tersendiri untuk menjaga mitra.

Menurut penulis produk Sirela di BMT AL Hikmah Ungaran sangat menarik karena produk Sirela ini cenderung kepada tabungan harian dengan sistem jempot bola sehingga dapat meringankan anggota untuk menabung dan produk Sirela ini menggunakan akad wadiah yad dlomanah dimana setiap bulannya para anggota akan mendapatkan hadiah sesuai naik turunnya pendapatan BMT. Sirela menjadi andalan bagi BMT.

Produk Sirela yang dimiliki oleh pihak BMT memiliki perolehan jumlah anggota yang paling tinggi. Ini menjadikan suatu kinerja yang sangat baik. Semakin banyak anggota yang menabung makin banyak modal bagi BMT untuk melakukan pembiayaan. Semakin banyak mitra melakukan pembiayaan semakin bertambah pula pendapatan BMT, tetapi harus dengan manajemen baik.²⁵

²⁵ Hasil wawancara dengan manajer BMT AL Hikmah Cabang Gunung Pati, bapak eko tanggal 3 mei 2017