

BAB IV
PERBANDINGAN ANTARA PRODUK SIDIK AMAL DAN
SIMWAPRES DI BMT YA UMMI MAS

1. Kekurangan dan Kelebihan dari Produk Tabungan Pendidikan Sidik Amal dan Simwapres di BMT Yaummi Mas Cabang Puri.

a. Tabungan Sidik Amal

BMT Ya Ummi Mas merupakan sebuah koperasi yang berprinsip syariah. Pada saat ini BMT Ya Ummi Mas memberikan layanan pembiayaan dan simpanan yang berbasis syariah yang tentunya akan menguntungkan bagi masyarakat. Akan tetapi, banyak masyarakat yang belum mengetahui tentang cara kerja produk BMT yang khususnya pada produk tabungan saat ini. Oleh sebab itu, hal yang paling penting dan mendasar bagi BMT tersebut terlebih dahulu harus memasarkan merk atau brand produk tabungannya terutama produk Sidik Amal dan Simwapres agar masyarakat mampu mengenalnya. Dalam hal ini, setiap lembaga keuangan atau perusahaan pasti mempunyai kekurangan dan kelebihan, dalam pembahasan ini penulis akan memaparkan masalah kekurangan dan kelebihan pada produk pendidikan di BMT Ya Ummi Mas Cabang Puri.

Dengan adanya kekurangan dan kelebihan maka perusahaan mampu mengetahui sejauh mana kualitas produk yang ditawarkan kepada masyarakat. Sehingga masyarakat mampu memahami resiko dan keuntungan yang kemungkinan bisa terjadi. Kekurangan pada tabungan Sidik Amal adalah hadiah yang diberikan kepada nasabah terkadang tidak sesuai dengan umur anak nasabah, karena hadiah sudah berbentuk paket hadiah. Sedangkan jika hadiah diberikan dalam bentuk voucher belanja, harus digunakan belanja di Swalayan Ya Ummi Mas yang mana hal tersebut mempersulit nasabah yang tempat tinggalnya jauh dari swalayan Ya Ummi Mas¹. Dalam hal menangani masalah informasi yang ada pada Tabungan Sidik Amal adalah kurangnya informasi yang belum sampai ke masyarakat secara menyeluruh sehingga masyarakat belum mengetahui perbedaan tabungan pendidikan di BMT dan di tempat asuransi atau tempat yang lainnya, itu dikarena motivasi masyarakat untuk menabung di lembaga keuangan syariah hanya karena agar terhindar dari dosa. Simpanan pendidikan ini tidak dapat diambil sewaktu-waktu karena dari

¹ Wawancara dengan Ibu Hani Winarsih pada tanggal 26 April 2016 di BMT Ya Ummi Mas cabang Puri

simpanan ini adalah untuk mempersiapkan dana biaya sekolah sehingga tabungan ini bisa diambil pada saat jatuh tempo.

Kelebihan produk tabungan pendidikan Sidik Amal adalah nasabah lebih aman menyimpan keuangannya dikarenakan titipan yang sudah di amanatkan tidak boleh merugikan nasabah. Biaya administrasi pada tabungan Sidik Amal ini, nasabah di gratiskan biaya administrasi sehingga memberikan kenyamanan dan memberikan harapan bagi nasabah yang ingin menabung untuk menyiapkan biaya pendidikan putra-putri mereka. Tabungan Sidik Amal ini memberikan kemudahan bagi nasabah untuk merencanakan biaya pendidikan jangka panjang dengan cara menabung setiap bulannya. Keuntungan lainnya, nasabah bisa mendapatkan berbagai hadiah atau voucher belanja serta bagi hasil dari BMT Ya Ummi Mas. Serta dapat mendorong masyarakat untuk lebih peduli akan pendidikan putra-putri mereka.

b. Tabungan Simwapres.

Tabungan Simwapres merupakan tabungan yang didesain khusus untuk pelajar. Akan tetapi tabungan ini mempunyai kekurangan serta kelebihan. Kekurangan akan produk ini adalah produk ini memberikan bagi hasil yang sedikit serta hadiah yang diberikan berupa point bukan hadiah/ voucher, point tersebut diberikan pada bulan Juni dan

Desember berupa bonus tambahan bagi hasil. Keuntungan yang diberikan ke nasabah tidak bisa secara maksimal karena bonus yang diberikan oleh BMT tidak berubah pertahun. Keuntungan yang didapat kemungkinan bisa dipermainkan oleh BMT karena yang menentukan bonus adalah BMT.

Kelebihan tabungan Simwapres yang ada di BMT Ya Ummi Mas adalah nasabah mempunyai kebebasan waktu penyetoran sesuai keinginan nasabah, tabungan ini membantu pelajar berlatih hidup hemat dan melatih keberanian siswa untuk berhubungan dengan lembaga keuangan. Penarikan tabungan ini boleh dilakukan pada bulan juni dan desember, selain mendapatkan bonus berupa point tabungan ini juga mendapatkan bagi hasil setiap bulannya.²

2. Perbandingan Produk Tabungan Sidik Amal dan Simwapres di BMT Ya Ummi Mas

Dalam hal ini Tingkat Kompetitif Terhadap Produk Tabungan Sidik Amal dan Simwapres di BMT Ya Ummi Mas ini dapat ditentukan melalui berbagai aspek yaitu sebagai berikut :

² Wawancara dengan Ibu Hani Winarsih pada tanggal 26 April 2016 di BMT Ya Ummi Mas cabang Puri

a. Aspek Pengembalian (Return)

Aspek pengembalian sangat penting bagi pemasaran ketika menabung di suatu BMT, maka BMT tersebut dapat memberikan keuntungan kepada masyarakat tentunya baik dalam perhitungan bagi hasil maupun perhitungan bonus semata. Prinsip bagi hasil dalam perbankan syari'ah menjadi prinsip utama dan terpenting. Karena keuntungan bagi hasil merupakan imbalan atas usaha dan modal, kecil-kecilnya pun tergantung kesepakatan kedua pihak. Dalam kaidah fiqih di katakan "*algharam bil Ghanam*" yaitu ada untung dan rugi, prinsip ini memenuhi prinsip keadilan ekonomi. Sehingga tingkat keuntungan yang semakin tinggi tentu dapat mempengaruhi minat konsumen untuk menabung. Dalam hal ini perbandingan antara tabungan Sidik Amal dan Simwapres dalam aspek pengembalian (Return) adalah sebagai berikut :

1. Tabungan Sidik Amal

Dalam aspek pengembalian, untuk nasabah simpanan pendidikan sidik amal akan mendapatkan bagi hasil sebesar 40% : 60%. Ditambah dengan bonus hadiah yang diberikan oleh BMT yaitu berupa voucher

belanja yang disesuaikan menurut jumlah setoran yang dilakukan oleh nasabah perbulannya dan jangka waktu yaitu

Nominal setoran	Tahun	Persen %
25-100 Ribu	3 tahun	40%
25-100 Ribu	4 tahun	60%
25-100 Ribu	5 tahun	80%
25-100 Ribu	6 tahun	100%

2. Tabungan Simwapres

Dalam aspek pengembalian di tabungan Simwapres nasabah akan mendapatkan bagi hasil sebesar 14% untuk nasabah dan 86% untuk BMT. Dan apabila jumlah tabungan nasabah memenuhi jumlah saldo yang ditetapkan oleh BMT maka nasabah akan mendapatkan tambahan jumlah bagi hasil, yang akan diberikan pada tahun ajaran baru.

b. Aspek Biaya

Biaya merupakan harga bauran pemasaran yang berkedudukan khusus. Untuk mengembangkan suatu produk atau brand perusahaan memerlukan biaya untuk melakukan riset dan sebagainya. Unsur harga ini sangat penting bagi perusahaan karena harga sangat menentukan hidup dan matinya perusahaan selain untuk menyukseskan program pemasaran. Jadi , biaya ini adalah bisa di katakana jumlah keseluruhan nilai yang di pertukarkan konsumen untuk manfaat atas produk dan jasa³.

Dalam hal ini bentuk perbandingan antara tabungan Sidik Amal dan Simwapres dalam aspek biaya adalah :

1. Tabungan Sidik Amal

Biaya-biaya yang harus dikeluarkan nasabah ketika ingin membuat tabungan Sidik Amal adalah :

- a. Saldo minimal yang harus dikeluarkan nasabah ketika

³ M.Taufik Amir, *Dinamika Pemasaran*, Jakarta:PT RajaGrafindoPersada, 2005, hlm.161

membuka tabungan Sidik Amal adalah sebesar Rp 25.000,-

- b. Minimum setoran awal yang harus dilakukan nasabah ketika membuat tabungan ini adalah sebesar Rp 25.000,-
- c. Minimum setoran seterusnya yang harus di lakukan nasabah ketika membuat tabungan ini adalah sebesar Rp 25.000,- dan kelipatannya per bulannya
- d. Biaya pembuatan tabungan yang harus dilakukan nasabah ketika membuka tabungan ini sebesar Rp 10.000,-
- e. Tidak ada biaya administrasi per bulan yang harus dilakukan nasabah ketika membuat tabungan ini.
- f. Tidak ada biaya tutup rekening yang harus dilakukan oleh nasabah ketika membuat tabungan ini.

2. Tabungan Simwapres

Biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh nasabah ketika membuat tabungan Simwapres adalah sebagai berikut :

- a. Saldo minimal yang harus dikeluarkan oleh nasabah ketika membuat tabungan ini adalah sebesar Rp 10.000,-
- b. Minimum setoran awal yang harus dilakukan nasabah ketika membuat tabungan ini adalah sebesar Rp 10.000,-
- c. Minimum setoran seterusnya yang harus dilakukan nasabah adalah Rp 5.000,-
- d. Tidak ada biaya pembuatan tabungan yang harus dilakukan oleh nasabah pembuat tabungan ini.
- e. Tidak ada biaya administrasi per bulan yang harus dilakukan oleh nasabah ketika membuat tabungan ini.
- f. Biaya tutup rekening yang harus dilakukan oleh nasabah ketika

membuat tabungan ini sebesar Rp 5.000,-⁴

Jadi saat ini dalam hal aspek biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan transaksi tabungan Sidik Amal dan Simwapres di BMT Ya Ummi Mas. Kedua produk tersebut sama-sama sangat menguntungkan karena hal tersebut dapat di lihat dari setoran awal, setoran minimal, setoran seterusnya, biaya administrasi, dan biaya tutup rekening. Akan tetapi untuk tabungan pendidikan jangka panjang lebih menguntungkan tabungan Sidik Amal hal tersebut dapat dibuktikan dengan tidak adanya biaya administrasi, tidak ada biaya tutup rekening, serta setoran awal, setoran minimal dan setoran seterusnya yang dapat dilakukan oleh nasabah setiap sebulan sekali. Jika di bandingkan dengan tabungan Simwapres, tabungan ini lebih cocok untuk nasabah

⁴ Wawancara dengan Ibu Hani Winarsih (Teller) pada tanggal 26 April 2016 di BMT Ya Ummi Mas cabang Puri

c. Aspek Pertumbuhan

Menurut Drs. Alam pertumbuhan ekonomi adalah suatu kondisi dimana terjadi peningkatan produk domestik bruto dari suatu negara atau daerah. Pertumbuhan ekonomi berkaitan dengan proses peningkatan produksi barang dan jasa dalam kegiatan ekonomi masyarakat. Hal tersebut dapat dilihat dengan semakin banyaknya jenis barang-barang ekonomi kepada penduduk. Peningkatan tersebut tumbuh sesuai dengan semakin majunya teknologi, dan penyesuaian kelembagaan dan ideologi yang diperlukan. Definisi di atas mempunyai tiga komponen yaitu pertama, pertumbuhan ekonomi dapat dilihat dari meningkatnya persediaan barang atau jasa yang terus menerus, kedua, semakin maju teknologi merupakan faktor dari pertumbuhan ekonomi karena untuk melihat kemampuan dalam penyediaan kebutuhan jasa atau barang kepada penduduk, ketiga, penggunaan teknologi secara luas dan efisien membutuhkan penyesuaian kelembagaan dan ideologi sehingga dapat di

manfaatkan oleh masyarakat secara tepat dalam penembangan inovasi yang di hasilkan oleh ilmu pengetahuan.

Dalam hal ini bentuk perbandingan antara Tabungan Sidik Amal dengan Simwapres dalam aspek pertumbuhan adalah sebagai berikut

a. Tabungan Sidik Amal

Kenaikan dana pihak ketiga yang memakai tabungan pendidikan Sidik Amal dari tahun 2014 sampai dengan bulan April 2017 mengalami peningkatan sebesar 186 nasabah. Hal ini disebabkan karena semakin sadarnya masyarakat akan hal pendidikan putra-putrinya.

b. Tabungan Simwapres

Pada tabungan Simwapres yang ada di BMT Ya Ummi Mas mengalami penurunan dana pihak ketiga. Dari tahun 2014 sampai dengan bulan April 2017 hanya ada 69 nasabah. Hal ini disebabkan karena masyarakat lebih memilih tabungan sidik amal.

Jadi saat ini pada aspek pertumbuhan dana pihak ketiga bagi nasabah lebih

menguntungkan tabungan Sidik Amal dibandingkan tabungan Simwapres dalam jangka panjang di BMT Ya Ummi Mas. Hal ini dibuktikan dengan meningkatnya jumlah nasabah yang ada pada Tabungan Sidik Amal sebesar 186 nasabah.⁵

c. Aspek Sosial

Nilai-nilai sosial sangat mempengaruhi gaya hidup masyarakat. Banyak masyarakat yang mengikuti tren yang ada di lingkungan mereka. Kadang-kadang gaya hidup ada yang mendadak berubah dan perubahan ini selalu diantisipasi, terkadang pengaruh dari orang-orang di sekitar mempengaruhi mereka dalam memilih barang dan jasa. Oleh karena itu, setiap orang memiliki rumusan diri sendiri ketika ia melihat dan mengaitkan dirinya dengan orang lain disekitarnya.⁶

⁵ Wawancara dengan Ibu Hani Winarsih pada tanggal 26 April 2016 di BMT Ya Ummi Mas cabang Puri

⁶ Amir, *Dinamika Pemasaran*.....Hlm.34

Dalam hal ini bentuk perbandingan antara Tabungan Sidik Amal dan Simwapres dalam aspek sosial adalah

a. Tabungan Sidik Amal

Tabungan Sidik Amal merupakan produk tabungan pendidikan yang bermanfaat untuk mempersiapkan biaya pendidikan bagi putra-putri nasabah. Tabungan ini sebagai media penyimpanan dana dalam rupiah yang menggunakan akad Wadi'ah Yadlomanah. BMT tidak menjanjikan bagi hasil melainkan menjanjikan bonus yang menguntungkan bagi nasabah. Tabungan ini diperuntukan bagi nasabah yang ingin menabung untuk merencanakan biaya pendidikan putra-putrinya dalam jangka panjang. Sidik Amal merupakan tabungan investasi pendidikan yang dapat di ansur setiap bulannya yang berguna untuk membantu orang tua untuk merencanakan pendidikan bagi anak-anaknya serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat Tabungan Sidik Amal mendapat hadiah paket belajar setiap bulan Juli.

b. Tabungan Pendidikan Simwapres

Tabungan Simwapres merupakan produk simpanan yang didesain khusus untuk pelajar. Sebagai produk penyimpanan yang berakad wadi'ah yadlomanah. BMT menjanjikan keuntungan yang akan didapatkan setiap bulannya. Tabungan ini mendapatkan hadiah setiap bulan Juli dan Januari. Hadiah pada tabungan ini berupa point, semakin banyak point yang kita dapat semakin banyak juga keuntungan yang akan di dapat juga. Tabungan ini mengajarkan pelajar untuk hidup hemat, melatih keberanian pelajar untuk berhubungan dengan lembaga keuangan serta mengajarkan pelajar untuk belajar merencanakan anggaran belanja yang sewaktu-waktu dibutuhkan tidak kesulitan.

Jadi saat ini dalam hal Aspek Sosial nama jenis produk di BMT Ya Ummi Mas bagi nasabah jelas banyak mengacu pada tabungan Sidik Amal itu karena produk ini membantu masyarakat dalam menyiapkan dan merencanakan biaya pendidikan putra-putri mereka. Yang artinya produk ini mengajak

masyarakat untuk lebih peduli terhadap biaya pendidikan putra-putri mereka.

d. Aspek Resiko

BMT mempunyai beberapa peran salah satunya adalah menjauhkan masyarakat dari praktek nonsyariah dan melepaskan ketergantungan masyarakat pada rentenir. Resiko merupakan sesuatu hasil yang mungkin tidak diinginkan, dimana resiko dapat mengakibatkan kerugian apabila resiko ini tidak diantisipasi dan dikelola semestinya. Di dunia BMT resiko merupakan suatu kejadian yang potensial, baik resiko yang dapat diketahui maupun yang tidak dapat diketahui. Karena resiko dapat mengganggu pendapatan serta permodalan BMT.

Dalam hal perbandingan antara produk tabungan pendidikan Sidik Amal dan Simwapres menurut ketua cabang BMT Ya Ummi Cabang Puri Bapak Zenal resiko yang kemungkinan terjadi terhadap kedua produk tersebut adalah di saat terjadi kolep atau bangkrut pada BMT Ya Ummi sendiri. Untuk resiko lainnya yang dialami oleh nasabah pada Tabungan Sidik Amal resikonya hanya dapat ditarik pada saat jatuh tempo dan pembayarannya harus rutin setiap bulannya sesuai besarnya tabungan yang telah

disepakati sebelumnya, tetapi bagi hasilnya lebih tinggi. Pada Tabungan Simwapres resikonya hanya dapat ditarik pada bulan Juli dan Desember serta sedikitnya bagi hasil yang di dapatkan.

Untuk resiko - resiko yang bisa terjadi pada kedua produk tersebut adalah :

1. Banyaknya masyarakat yang termotivasi menabung di BMT hanya karena menghindari dosa saja.
2. Kurangnya minat masyarakat yang diakibatkan karena sedikitnya bonus yang diberikan oleh BMT.
3. Adanya resiko mempermainkan keuntungan yang diakibatkan oleh BMT yang bisa mengubah-ubah bagi hasil yang diberikan oleh nasabah.
4. Resiko sistem informasi yang diakibatkan oleh sistem oprasional yang tidak *update* yang mengakibatkan kesalahan informasi kepada nasabah yan telah menabung di tabungan ini.
5. Dilihat dari resiko hukum yang diakibatkan oleh tabungan yang memberikan bonus tetapi bonus tersebut tidak diberikan sesuai

perjanjian. Apabila BMT mempunyai hukum yang lemah, maka dapat menimbulkan resiko hukum yang besar di saat nasabah menuntut mengharuskan keuntungan yang besar yang dapat dilakukan dengan berbagai cara.

Jadi dalam Aspek Resiko yang ada pada kegiatan nasabah tabungan Sidik Amal dan Simwapres mempunyai kesamaan resiko yang bisa dialami oleh kedua produk tersebut. Resiko yang dialami oleh BMT sendiri adalah bahwa BMT harus membayar bagi hasil yang cukup tinggi untuk nasabah Sidik Amal di bandingkan nasabah Simwapres.

e. Aspek Promosi

Promosi merupakan salah satu variable dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh suatu bank dalam memasarkan produk dan jasa. Promosi sebagai proses komunikasi pemasaran terpadu agar banyak masyarakat dapat menginformasikan kepada orang mengenai produk-produk dan menyakinkan para nasabah atau calon nasabah dalam pasar yang menjadi target suatu

perusahaan, organisasi dan masyarakat umum untuk menjadi nasabah. Promosi bisa dilakukan melalui periklanan yang bisa dilakukan dalam bentuk presentasi dari promosi nonpribadi melalui media massa dan sponsor. Melalui penjualan pribadi yang dilakukan dalam suatu percakapan dengan calon nasabah untuk menggunakan jasa bank.⁷

Promosi bertujuan untuk memberikan informasi dari produsen kepada konsumen untuk mempengaruhi sikap dan perilaku, baik individu maupun organisasi untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai oleh sebuah perusahaan. Promosi dapat dibagi menjadi 2 golongan yaitu promosi kelembagaan yang dilakukan guna membangun reputasi nama baik suatu perusahaan. Tujuan promosi ini adalah bukan menonjolkan gambaran suatu produk melainkan ingin menonjolkan gambaran perusahaan. Promosi dilakukan untuk mendorong meningkatkan konsumsi atau peenggunaan suatu produk tertentu. Perusahaan perlu

⁷ Gita Danurpranata, *Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah*, Jakarta: Salemba Empat, 2013, Hlm. 44-45

melakukan promosi khusus apalagi perusahaan tersebut mempunyai sebuah produk atau merk baru.⁸

Dalam hal aspek Promosi yang dilakukan oleh BMT Ya Ummi Mas pada produk Sidik Amal dan Simwapres adalah dengan cara mempromosikan produk mereka pada sekolah-sekolah dengan mempresentasikan kepada kepala sekolah dan guru-guru serta membuat brosur tentang produk tersebut agar mempermudah masyarakat mengetahui produk tersebut. Akan tetapi perbandingan promosi yang dilakukan terhadap produk Tabungan Sidik Amal dan Simwapres adalah :

1. Tabungan Sidik Amal

Promosi yang dilakukan oleh BMT Ya Ummi terhadap produk ini adalah :

- a. Promosi yang dilakukan pada tabungan Sidik Amal adalah setiap bulan Juli akan mendapatkan voucher belanja keperluan sekolah atau paket belajar. Sesuai setoran yang dilakukan oleh nasabah.

⁸ Basu Swasta dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberty, 2005. Hlm. 351

- b. Apabila nasabah setiap bulannya melakukan setoran sebesar Rp 25.000,- dan kelipatannya selama jangka waktu 3 tahun maka akan mendapatkan hadiah sebesar 40% setiap bulan Juli selama 3 tahun berturut-turut. Selain mendapatkan hadiah nasabah juga akan mendapatkan bagi hasil.
- c. Apabila nasabah setiap bulannya melakukan setoran sebesar Rp 25.000,- dan kelipatannya selama jangka waktu 4 tahun akan mendapatkan hadiah sebesar 60% setiap bulan Juli selama 4 tahun berturut-turut dan nasabah juga akan mendapatkan bagi hasil juga.
- d. Apabila nasabah setiap bulannya melakukan setoran sebesar Rp 25.000,- dan kelipatannya selama 5 tahun maka nasabah akan mendapatkan hadiah 80% setiap bulan Juli selama 5 tahun dan nasabah juga akan mendapatkan bagi hasil.
- e. Apabila Nasabah melakukan setoran Rp 25.000,- dan kelipatannya setiap bulannya selama 6 tahun akan mendapatkan hadiah 100% setiap bulan Juli selama 6 tahun

berturut-turut dan nasabah juga akan mendapatkan bagi hasil.

f. Apabila nasabah membuka tabungan akan mendapatkan mugh

2. Tabungan Simwapres

Promosi yang dilakukan oleh BMT Ya Ummi Mas pada produk tabungan ini adalah apabila saldo nasabah memenuhi saldo rata-rata yang sudah ditentukan oleh BMT Ya Ummi maka nasabah akan mendapatkan point. Dan point itu hanya diberikan kepada nasabah setahun sekali berupa bonus bagi hasil.

Jadi saat ini dalam aspek promosi jenis produk di BMT Ya Ummi Mas bagi nasabah jelas lebih menguntungkan ketika memakai produk Sidik Amal daripada tabungan Simwapres. Hal ini dapat terlihat jelas dari promosi yang diberikan oleh BMT Ya Ummi Mas terhadap produk pendidikan Sidik Amal dimana dengan nilai bentuk promosi yang lebih tinggi harganya dibandingkan dengan nasabah

yang membuat tabungan pendidikan Simwapres.

9

3. Prosedur Oprasional Produk Simpanan Pendidikan di BMT Ya Ummi Mas Pati

a) Pembukaan rekening simpanan pendidikan

Pembukaan rekening simpanan pendidikan sidik amal dan simwapres di BMT YaUmmi Mas Pati biasanya dimulai dari syarat utama yaitu calon anggota wajib menjadi anggota BMT Ya Ummi Mas Pati dengan cara :

1. Mengisi formulir pendaftaran atau permohonan
2. Menyerahkan fotocopy identitas diri seperti KTP atau SIM yang masih berlaku dan membawa Akta Kelahiran anak.
3. Membayar setoran wajib sesuai ketentuan yang berlaku.

Selanjutnya Teller akan melakukan wawancara kepada calon penabung. Dimana teller akan memberikan informasi mengenai hal-hal yang

⁹ Wawancara dengan Ibu Hani Winarsih pada tanggal 26 April 2016 di BMT Ya Ummi Mas cabang Puri

berhubungan dengan tabungan sidik amal dan simwapres tersebut. Untuk tabungan Sidik Amal teller akan mempertanyakan mengenai jumlah setoran yang akan dilakukan oleh nasabah setiap bulannya, apakah Rp 25.000,- atau kelipatannya. Sedangkan jika tabungan Simwapres nasabah akan melakukan penyetoran minimal Rp 5.000,-. Selanjutnya nasabah melakukan setoran pertama yang sudah disetujui tersebut. Dan untuk setoran selanjutnya sesuai dengan kesepakatan yang telah ditentukan tersebut. Anggota menyerahkan persyaratan yang sudah ditentukan oleh BMT Ya Ummi Mas Pati. Untuk membuka rekening simpanan pendidikan Sidik Amal maupun Simwapres harus memakai aplikasi yang telah ditetapkan yaitu :

1. Aplikasi pembukaan rekening simpanan pendidikan sidik amal dan Simwapres.
 2. Akad pembukuan simpanan *wadi'ah Yadhomanah*.
 3. Kartu identitas nasabah.
- b) Penyetoran simpanan pendidikan Sidik Amal dan Simwapres
- Penyetoran simpanan pendidikan sidik amal dan simwapres, seorang anggota bisa melakukan setoran simpanan dengan datang langsung di kantor pusat

BMT Ya Ummi Mas dan kantor cabang di seluruh kota yang terdapat BMT Ya Ummi Mas. Penyetoran simpanan dapat dilaksanakan dengan cara setoran tunai dan pemindahan pembukuan. Setiap setoran harus dilengkapi dengan slip setoran.

- c) Penarikan simpanan pendidikan Sidik Amal dan Simwapres.

Penarikan simpanan pendidikan dilaksanakan oleh nasabah dengan datang langsung ke kantor pusat atau cabang BMT Ya Ummi Mas Pati. Nasabah mengisi formulir penarikan. Untuk tabungan Sidik Amal hanya dapat ditarik pada saat jatuh tempo, sedangkan untuk simwapres dapat ditarik pada saat bulan Juli atau Desember. Seorang teller akan memproses dengan marking, dimana petugas dapat mengetahui posisi saldo rekening penabung melalui bantuan *input computer*. Cara tersebut akan membantu petugas untuk melihat berapa jumlah saldo yang dimiliki oleh nasabah, apakah saldo tersebut dapat diambil atau tidak.

- d) Keuntungan dan fasilitas simpanan pendidikan.

Keuntungan simpanan pendidikan Sidik Amal :

- a. Bebas biaya administrasi setiap bulannya.
- b. Bagi hasil kompetitif sesuai syariah.

- c. Setoran dan saldo minimal hanya Rp 25.000,-
- d. Setiap anggota BMT Ya Ummi Mas memperoleh bukti kepemilikan berupa buku tabungan BMT Ya Ummi Mas.
- e. Transaksi penyetoran dan penarikan tunai dapat dilakukan setiap saat melalui teller kantor cabang dan pusat BMT Ya Ummi Mas.
- f. Setiap setahun sekali nasabah akan mendapatkan hadiah sesuai jumlah setoran setiap bulannya.
- g. Keuntungan bagi BMT Ya Ummi Mas adalah dana yang disimpan oleh nasabah dapat disalurkan bagi nasabah dalam bentuk pembiayaan, sehingga BMT akan mendapatkan keuntungan dari bagi hasil tersebut.

Keuntungan simpanan pendidikan Simwapres :

- a. Bebas biaya administrasi setiap bulan.
- b. Tabungan ini bisa diambil bulan Juni dan Desember.
- c. Bagi hasil yang kompetitif.

- d. Setiap anggota BMT Ya Ummi Mas akan mendapatkan bukti kepemilikan berupa buku tabungan.
- e. Nasabah akan mendapatkan bonus berupa point setiap setahun sekali.
- f. Nasabah dapat melakukan setoran di kantor pusat atau cabang BMT Ya Ummi Mas.
- g. Keuntungan bagi BMT adalah bahwa BMT memberikan bagi hasil yang sedikit untuk nasabah tabungan Simwapres.¹⁰

¹⁰ Wawancara dengan Ibu Hani Winarsih pada tanggal 26 April 2016 di BMT Ya Ummi Mas cabang Puri