

BAB III

PEMBAHASAN

A. KERANGKA TEORI

Tabungan Sirela merupakan produk realisasi dari produk penghimpunan dana yang disebut juga dengan *funding* yang dilakukan dengan KJKS binama untuk menyalurkan dana kemasyarakatan melalui pembiayaan. Sirela (Simpanan Sukarela Lancar) merupakan simpanan akad *mudharabah*, akad *mudharabah* adalah akad antara dua belah pihak, satu pihak sebagai *Shahibul Maal* (penyedia modal) dan pihak lain sebagai *Mudharib* (pengelola modal) atas kerjasama ini berlaku bagi hasil dengan nisbah yang telah disepakati.³¹

➤ Mudharabah Dengan Teori Ekonomi Islam

Landasan Syariah

a. Al-Qur'an

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا
اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

“apabila telah ditunaikan shalat maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah SWT...” (al-Jumu'ah: 10)

b. Al-Hadits

عن صالح بن صهيب عن ابيه قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم ثلاث فيهن البركة البيع
لى اجل والمقارضة واخلط البر بالشعير للبيت لا للبيع

³¹ Brosur SIRELA KJKS Binama Semarang

Dari Shalih bin Shuhaib r.a bahwa Rasulullah saw. Bersabda, “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, *muqharadah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah no.2280, kitab at-Tijarah)³²

a. Fatwa Dewan Syariah Nasional Tentang Tabungan

Menimbang: a) Bahwa keperluan masyarakat dalam peningkatan kesejahteraan dan dalam penyimpanan kekayaan, pada masa kini memerlukan jasa perbankan, dan salah satu produk perbankan di bidang penghimpunandana dari masyarakat adalah tabungan. Yaitu simpanan dana yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

b) Bahwa kegiatan tabungan tidak semuanya dapat dibenarkan oleh hukum Islam (syariah)

c) bahwa oleh karena itu, DSN memandang perlu menetapkan fatwa tentang bentuk-bentuk mu’amalah syari’ah untuk dijadikan pedoman dalam pelaksanaan tabungan pada bank syari’ah.

³² Muhammad syafi’i, Bank Syariah dari Teori ke Praktik, Jakarta: Gema Insani, 2001, hlm 96

Mengingat : 1) Firman Allah QS. Al-Nisa (4) : 29

يا ايها الذين امنوا لا تاكلوا اموالكم بينكم بالباطل الا ان تكون تجارة عن تراض منكم

“ Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan sukarela di antaramu...”

2) Kaidah fiqh

الاصل في المعاملات الاباحة الا ان يدل دليل على تحريمها

“ Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”³³

Para Ulama menyatakan, dalam kenyataan banyak orang yang mempunyai kepandaian dalam usaha memproduktifikannya, sementara itu, tidak sedikit pula orang yang tidak memiliki harta namun ia mempunyai kemampuan dalam memproduktifikannya. Oleh karena itu, diperlukan adanya kerjasama di antara kedua pihak tersebut.

b. Fatwa Tentang Tabungan Memutuskan

- 1) Tabungan ada dua jenis :
 - a) Tabungan yang tidak dibenarkan secara syari’ah, yaitu tabungan yang berdasarkan perhitungan bunga
 - b) Tabungan yang dibenarkan, yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip *Mudharabah* dan *Wadi’ah*

³³ Tim penyusun himpunan fatwa dewan syariah nasional, Jakarta: CV.gaung persada. 2006, hlm 8-9

- 2) Ketentuan Umum Tabungan berdasarkan *Mudharabah* :
- a) Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai *shahibul mal* atau pemilik dana, dana bank bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola dana.
 - b) Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya, termasuk di dalamnya *mudharabah* dengan pihak lain.
 - c) Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan bentuk piutang.
 - d) Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.
 - e) Bank sebagai *mudharib* menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
 - f) Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.
- 3) Ketentuan Umum Tabungan berdasarkan *Wadi'ah* :
- a) Bersifat simpanan
 - b) Simpanan bisa diambil kapan saja atau berdasarkan kesepakatan
 - c) Tidak ada imbalan yang diisyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian yang bersifat sukarela dari pihak bank.³⁴

³⁴ Ibid, hlm 12-13

Dalam upaya memenuhi kemampuan penghimpunan dana sebagai sumber penyediaan pembiayaan yang seimbang dan sehat di Bank Syariah, diperlukan kebijakan Standart Operasional Penghimpun Dana yang mengacu pada Undang-Undang Perbankan, Peraturan Bank Indonesia, Fatwa Dewan Syariah Nasional serta tidak bertentangan dengan Syariah Islam. Paduan Kebijakan Penghimpun Dana harus dilakukan revaluasi secara periodik oleh bank menyesuaikan dengan perkembangan, kebutuhan dan peraturan-peraturan Bank Indonesia. Panduan Kebijakan Penghimpun Dana mengatur hal-hal :

- 1) Penghimpunan dana adalah seluruh kegiatan penghimpunan dana penerimaan dana pihak ketiga oleh Bank Syariah berupa tabungan, deposito, dan pembiayaan yang diterima serta dana sosial berupa zakat, infaq, shadaqah, waqaf dan hibah (ziswah)
- 2) Dana pihak ketiga adalah dana yang di himpun dari masyarakat baik perorangan, kelompok dan lembaga badan hukum dalam bentuk Tabungan Wadi'ah , Tabungan Mudharabah, Deposito Mudharabah dan Antar Bank Pasiva Bank Syariah dalam bentuk pembiayaan yang diterima serta dana sosial berupa ziswah.
- 3) Pejabat bank meliputi Dewan Komisaris, Direksi, Manajer, Pimpinan Cabang atau Kepala Bagian (*Marketing* dan Operasional)
- 4) Untuk menjaga efektifitas panduan kebijakan penghimpunan dana ini harus dilakukan kajian dan revaluasi secara berkala. Ketentuan Dasar :
 - a. Kebijakan Pokok Penghimpunan Dana
 - 1) Prosedur penghimpunan dana yang sehat

- 2) Penghimpunan dana yang mendapatkan perhatian khusus
 - 3) Pengkinian data
 - 4) Penyelesaian pengaduan
- b. Penghimpun dana yang harus dihindari
 - c. Penghimpun dana berdasarkan tujuan organisasi dan Manajemen Penghimpunan dana
 - d. Pejabat Penghimpunan dana
 - e. Kriteria Pejabat Penghimpunan dana
 - f. Kode etik pejabat Penghimpunan dana
 - g. Segmentasi Produk penghimpunan dana
 - 1) Perorangan
 - 2) Kelompok
 - 3) Badan Hukum³⁵

Dalam penghimpunan dana yang terkait langsung dengan perhitungan distribusi hasil usaha adalah penghimpunan dana yang mempergunakan akad *mudharabah* (*mudharabah mutlaqah*/investasi tidak terikat) karena bank syariah menjalankan prinsip bagi hasil dengan pemilik dana *mudharabah* ini.³⁶ *Mudharabah* disebut juga *qiradh* yang berarti “memutuskan”. Dalam hal ini, si pemilik uang itu telah memutuskan untuk menyerahkan sebilangan uangnya untuk diperdagangkannya berupa barang-barang dan memutuskan sekaligus sebagian dari keuntungannya bagi pihak kedua orang yang berakad *qiradh* ini. Menurut istilah syarak, *mudharabah* dikenal sebagai suatu akad atau perjanjian dan sekian uang

³⁵ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Bank Syariah* UII Press, Yogyakarta. 2008, hlm 59

³⁶ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi hasil Usaha Bank Syari'ah*. Jakarta. 2005, hlm 32

untuk dipertindakan oleh amil (pengusaha) dalam perdagangan, kemudian keuntungannya dibagikan diantara keduanya menurut syarat-syarat yang ditetapkan terlebih dahulu baik dengan sama rata maupun dengan kelebihan yang satu atas yang lain. Tujuan akad *mudharabah* adalah upaya ada kerjasama kemitraan antara pemilik harta (modal) yang tidak ada pengalaman dalam perniagaan atau perusahaan atau tidak ada peluang untuk berusaha sendiri dalam lapangan perniagaan, perindustrian dan sebagainya dengan orang berpengalaman di bidang tersebut tapi tidak punya modal. Ini merupakan suatu langkah untuk menghindari menyia-nyiakan modal pemilik harta dan menyia-nyiakan keahlian tenaga ahli yang tidak mempunyai modal untuk memanfaatkan keahlian mereka. Dalam transaksi dengan prinsip *mudharabah* harus dipenuhi rukun *mudharabah* meliputi yaitu :

1. *Shahibul maal / rabulmal* (pemilik dana/ nasabah)
2. *Mudharib* (pengelola dana/ pengusaha/ bank)
3. Amal (usaha/ pekerjaan), dan
4. *Ijab Qabul*³⁷

c. Karakteristik Mudharabah

1. Kedua pihak yang mengadakan kontrak antara pemilik dana dan *mudharib* akan menentukan kapasitas baik sebagai nasabah maupun pemilik. Di dalam akad tercantum pernyataan yang harus dilakukan kedua belah pihak yang mengadakan kontrak dengan ketentuan sebagai berikut:

³⁷ Ibid, hlm 33

- a) Didalam perjanjian tersebut harus dinyatakan secara tersurat maupun tersirat mengenai tujuan kontrak tersebut.
 - b) Penawaran dan penerimaan harus disepakati kedua belah pihak di dalam kontrak tersebut.
 - c) Maksud penawaran dan penerimaan merupakan suatu kesatuan informasi yang sama penjelasannya. Perjanjian bisa saja berlangsung melalui proposal tertulis dan langsung ditandatangani, melainkan bisa juga dilakukan melalui menyurat / koresponden dengan *fax* atau komputer yang telah disahkan oleh Cendekian Fiqh Islam dan Organisasi Konferensi Islam.
2. Modal adalah sejumlah uang pemilik dana diberikan kepada *mudharib* untuk diinvestasikan (dikelola) dalam kegiatan usaha *mudharabah*. Adapun syarat yang tercakup dalam modal adalah :
- a) Jumlah modal harus diketahui secara pasti termasuk jenis mata uangnya.
 - b) Modal harus dalam bentuk tunai, seandainya berbentuk aset menurut Jumlah Ulama Fiqih diperbolehkan asalkan berbentuk barang niaga dn mempunyai nilai atau historinya pada saat mengadakan kontrak. Bila aset tersebut berbentuk non-kas yang siap dimanfaatkan, seperti pesawat dan kapal, menurut madzhab Hambali (Imam Ahmad bin Hanbal) diperbolehkan sebagai modal *mudharabah* asalkan *mudharib* tetap menginvestasikan semua

modal tersebut dan berbagi hasil dengan pemilik dana dalam pendapatan dari investasi dan pada akhir jangka waktu.

- c) Modal harus tersedia dalam bentuk tunai tidak dalam bentuk piutang.
- d) Modal *mudharabah* langsung dibayar kepada *mudharabah*. Beberapa *Fuqaha* berbeda pendapat mengenai cara realisasi pencairan dana yaitu dibayar langsung dengan cara lain dilaksanakan dengan memungkinkan *mudharib* untuk memperoleh manfaat dari modal tersebut bagaimana pun cara akuisisinya. Sesuai dengan pendapat kedua, pengadaan kontrak dapat dilaksanakan untuk keseluruhan modal dan pembayarannya kepada *mudharib* dapat dibuat dalam beberapa angsuran.

3. Keuntungan adalah jumlah yang melebihi jumlah modal dan merupakan tujuan *mudharabah* dengan syarat-syarat seperti berikut:

- a) Keuntungan ini haruslah berlaku bagi kedua belah pihak dan tidak ada satu pihak pun yang akan memilikinya.
- b) Haruslah menjadi perhatian kedua belah pihak dan tidak terdapat pihak ketiga yang akan turut memperoleh bagi hasil darinya. Porsi bagi hasil keuntungan untuk masing-masing pihak harus disepakati bersama pada saat perjanjian ditandatangani. Bagi hasil *mudharib* harus jelas dinyatakan pada saat pengadaan kontrak dilakukan.
- c) Pemilik dana akan menanggung semua kerugian sebaliknya *mudharib* tidak menanggung kerugian sedikit pun. Akan tetapi,

mudharib harus menanggung kerugian bila kerugian itu timbul dari pelanggaran perjanjian atau penghilangan dana tersebut.

4. Jenis Usaha / pekerjaan diharapkan mewakili/mengambarkan adanya kontribusi *Mudharib* dalam usahanya untuk mengembalikannya / membayar modal kepada penyedia dana.³⁸

Dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 59 tentang Akuntansi Perbankan Syariah, dijelaskan karakteristik mudharabah (PSAK 59, Akuntansi Perbankan Syariah, paragraf 6 sampai dengan 13) adalah sebagai berikut :

1. *Mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara *shahibul maal* (pemilik dana) dan *mudharib* (pengelola dana) dengan nisbah bagi hasil menurut kesepakatan di muka (PSAK 59 – Akuntansi Perbankan Syariah, paragraf 6)
2. Jika usaha mengalami kerugian maka seluruh kerugian ditanggung oleh pemilik dana, kecuali jika ditemukan adanya kelalaian atau kesalahan oleh pengelola dana (*mudharib*) seperti penyelewangan, kecurangan, dan penyalahgunaan dana. (PSAK 59 – Akuntansi Perbankan Syariah, paragraf 7)
3. *Mudharabah* terdiri dari dua jenis yaitu *mudharabah muthlaqah* (investasi tidak terikat) dan *mudharabah muqayyadah* (investasi terikat). (PSAK 59 – Akuntansi Perbankan Syariah, paragraf 8)

³⁸ Ibid, hlm 38

4. *Mudharabah muthlaqah* adalah mudharabah dimana pemilik dana memberikan kebebasan kepada pengelola dana (*mudharib*) dalam pengelolaan investasinya (PSAK 59 – Akuntansi Perbankan Syariah, paragraf 9)
5. *Mudharabah muqayyadah* adalah *mudharabah* dimana pemilik dana memberikan batasan kepada pengelola dana (*mudharib*) mengenai tempat, cara, dan obyek investasi. Sebagai contoh, pengelola dana (*mudharib*) dapat diperintahkan, yakni
 - a) Tidak mencampurkan dana pemilik dana dengan dana lainnya
 - b) Tidak menginvestasikan dananya pada transaksi penjualan cicilan, tanpa penjamin, atau tanpa jaminan, atau
 - c) Mengharuskan pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan investasi sendiri tanpa melalui pihak ketiga.(PSAK 59 – Akuntansi Perbankan Syariah, paragraf 10)
6. Bank dapat bertindak baik sebagai pemilik dana maupun pengelola dana (*mudharib*). Apabila bank bertindak sebagai pemilik dana makadana yang disalurkan disebut pembiayaan mudharabah. Apabila bank sebagai pengelola dana (*mudharib*) maka dana yang diterima adalah sebagai berikut:
 - a) Dalam *mudharabah muqayyadah* disajikan dalam laporan perubahan investasi terikat sebagai investasi terikat dari nasabah.

b) Dalam *mudharabah muthlaqah* disajikan dalam neraca sebagai investasi tidak terikat.

(PSAK 59 – Akuntansi Perbankan Syariah, paragraf 11)³⁹

d. Landasan Hukum Positif Pada Produk Syariah Di Bidang Penghimpunan Dana (Funding)

Dasar hukum atas produk perbankan syariah berupa tabungan dalam hukum positif Indonesia adalah UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan. Saat ini secara khusus mendasarkan pada Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang produk Perbankan Syariah. Tabungan sebagai salah satu produk penghimpunan dana juga mendapatkan dasar hukum dalam PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah Dalam Kegiatan Penghimpunan Dana Dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Bank Syariah, sebagaimana yang telah diubah dengan PBI No. 10/16/PBI/2008. Pasal 3 PBI dimaksud menyebutkan antara lain bahwa pemenuhan Prinsip Syariah dilakukan melalui kegiatan penghimpunan dana dengan mempergunakan akad *mudharabah*. Sebelum keluarnya PBI tersebut, tabungan sebagai produk perbankan syariah telah mendapatkan pengaturan dalam fatwa DSN No. 02/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 12 Mei 2000 yang intinya menyatakan bahwa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan dan dalam menyimpan kekayaan, memerlukan jasa perbankan, salah satu produk perbankan di bidang penghimpunan dana yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat-

³⁹ Ibid, hlm 43

syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet, giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Berdasarkan Fatwa DSN-MUI ini tabungan yang dibenarkan secara syariah adalah yang berdasarkan prinsip mudharabah dengan ketentuan sebagai berikut :

1) Ketentuan umum berdasarkan prinsip mudharabah :

- a. Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* atau pemilik dana, dan bank bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola dana
- b. Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya, termasuk di dalamnya melakukan mudharabah dengan pihak lain.
- c. Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai bukan piutang.
- d. Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.
- e. Bank sebagai *mudharib* menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi hak-nya.
- f. Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.

e. Implementasi Prinsip Mudharabah dalam Produk Tabungan Perbankan Syariah

Produk *funding* bank syariah dalam bentuk tabungan dapat memilih konsep *mudharabah*. Aplikasi akad *mudharabah* secara teknis dapat kita baca dalam Surat Edaran Bank Indonesia (SEBI) No. 10/14/DPbS tertanggal 17 Maret 2008, yang merupakan ketentuan pelaksana dari PBI No. 9/19/PBI/2008. Intinya adalah bahwa dalam kegiatan penghimpunan dana dalam bentuk Tabungan Mudharabah. Berlaku persyaratan sebagai berikut :

- a) Bank bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul maal*)
- b) Pengelolaan dana Bank dapat dilakukan sesuai batasan-batasan yang ditetapkan oleh pemilik dana (*mudharabah muqayyadah*) atau dilakukan dengan tanpa batasan-batasan dari pemilik dana (*mudharabah mutlaqah*)
- c) Bank wajib menjelaskan kepada nasabah mengenai karakteristik produk, serta hak dan kewajiban nasabah sebagaimana diatur dalam ketentuan Bank Indonesia mengenai transparansi informasi produk Bank dan penggunaan data pribadi nasabah.
- d) Bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan atas pembukaan dan penggunaan produk Tabungan dan Deposito atas dasar *Akad Mudharabah*, dalam bentuk perjanjian tertulis.

- e) Dalam Akad *Mudharabah Muqayyadah* harus dinyatakan secara jelas syarat-syarat dan batasan tertentu yang ditentukan oleh nasabah.
- f) Pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah yang disepakati.
- g) Penarikan dana oleh nasabah hanya dapat dilakukan sesuai waktu yang disepakati.
- h) Penarikan dana oleh nasabah hanya dapat dilakukan sesuai waktu yang disepakati.
- i) Bank dapat membebankan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening, pembukaan dan penutupan rekening, dan
- j) Bank tidak diperbolehkan mengurangi bagian keuntungan nasabah tanpa persetujuan nasabah yang bersangkutan.

Untuk jenis tabungan *mudharabah* memang ditujukan untuk memenuhi keinginan nasabah yang mengharapkan keuntungan atas uang yang disimpan di bank. Besarnya keuntungan yang akan diterima oleh nasabah penabung telah ditentukan dalam nisbah tertentu di awal perjanjian. Secara *yuridis* dengan memilih tabungan *mudharabah* nasabah mempunyai peluang mendapatkan keuntungan, namun ia juga akan menanggung risiko kehilangan modal jika bank selaku *mudharib* mengalami kerugian.

Dengan menyediakan produk berupa tabungan *mudharabah* ini bank mempunyai peluang mendapatkan keuntungan sebesar nisbah yang telah

disepakati diawal, akan tetapi bank juga menanggung risiko dari sisi penyaluran dana (*lending*) berupa:

- a) Terjadinya *side streaming*, yaitu penggunaan dana oleh nasabah selaku *mudharib* di luar hal-hal yang telah disepakati.
- b) Ketidajujuran nasabah dalam memberikan laporan keuangan berupa laporan rugi laba dan neraca. Ini menimbulkan perolehan keuntungan oleh bank menjadi tidak ada atau berkurang dari yang seharusnya.
- c) Adanya kesalahan berupa kelalaian nasabah atau kesalahan yang disengaja.

Mekanisme penghimpunan dana oleh bank syariah melalui produk berupa tabungan biasanya didasarkan pada akad *mudharabah mutlaqah*, yaitu akad *mudharabah* yang memberikan kebebasan kepada *mudharib* (bank) untuk memproduktifkan dana yang ada yang meliputi jenis usaha dan ruang lingkupnya. Sedangkan dana yang diperoleh akan dilempar / disalurkan kepada masyarakat dengan mendasarkan pada akad *mudharabah muqayadah* sehingga memudahkan bank dalam proses *monitoring*. Nasabah selaku deposan akan mendapatkan kontraprestasi berupa bagi hasil yang besarnya sesuai dengan nisbah yang telah ditentukan diawal akad. Dengan menggunakan akad *mudharabah* nasabah juga

menanggung risiko tidak mendapatkan keuntungan, bahkan akan kehilangan sebagian uang yang disimpannya jika usaha yang didanai mengalami kerugian.⁴⁰

f. Pengapikasikan Sistem Mudharabah dalam perbankan

Sistem perbankan syariah dalam mengaplikasikan sistem *mudharabah* sebagai berikut:

- a) Di dalam praktik perjanjian dilaksanakan dalam bentuk perjanjian baku (*standar contrac*). Hal ini bersifat membatasi atas kebebasan kontrak. Adanya pembatasan dimaksud berkaitan dengan kepentingan umum agar perjanjian baku ini diatur dalam undang-undang atau setidaknya diawasi oleh pihak Dewan Pengawas Syariah Nasional.
- b) Bentuk akad produk tabungan *mudharabah* di Bank Syariah dimaksud, dituangkan dalam bentuk perjanjian tertulis yang disebut perjanjian bagi hasil.
- c) Dalam perjanjian tertulis akad perjanjian tabungan *mudharabah* disebutkan nisbah bagi hasil pemilik dana (*shahibul mal*) dan untuk pengelola dana (*mudharib*). Nisbah bagi hasil ini berlaku sampai berakhirnya perjanjian. Perjanjian ini mengikat dan merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan dengan syarat-syarat dan ketentuan umum.
- d) Pelaksanaan akad tabungan *mudharabah* terjadi apabila ada calon nasabah yang akan menabung atau meminjam modal dari Bank

⁴⁰ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syari'ah di Indonesia*. Gadjah Madha University Press, Yogyakarta. 2009. Hlm 94

Syariah. Dalam akad perjanjian tertulis tersebut sebelum ditandatangani oleh calon nasabah, kreditor atau penabung terlebih dahulu mempelajari dan apabila calon nasabah menyetujui perjanjian dimaksud, maka calon nasabah menandatangani perjanjian.

e) Nasabah yang meminjam uang kemudian terlambat dalam membayar, pihak bank tidak memberi denda, tetapi memberi peringatan.

f) Sistem Amanah (kepercayaan)

Seseorang memperoleh kredit karena pihak bank mempunyai kepercayaan kepada peminjam. Karena itu, pemberian kredit kepada seseorang karena ada kepercayaan dari pihak bank.⁴¹

B. MEKANISME TERHADAP PRODUK SIRELA (SIMPANAN SUKARELA LANCAR)

a. Gambaran Umum Tentang Produk Sirela (Simpanan Sukarela Lancar)

KJKS BINAMA mempunyai beberapa produk penghimpunan dana (*funding*), salah satu diantaranya adalah produk SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar) yang merupakan produk unggulan. Tabungan Sirela merupakan realisasi dari produk penghimpunan dana yang dilakukan oleh KJKS Binama untuk menyalurkan dana kepada masyarakat melalui pembiayaan. Didasarkan atas akad

⁴¹ Zainuddin, *Hukum Perbankan Syariah*. Sinar Grafika. Jakarta, 2008. Hlm 45-46

mudharabah, adalah akad antara dua pihak, satu pihak sebagai *Shahibil Maal* (penyedia modal) dan pihak lain sebagai *Mudharib* (pengelola modal). Atas kerjasama ini berlaku bagi hasil dengan nisbah yang telah disepakati.⁴² Sirela adalah juga syarat untuk pencairan pembiayaan, karena sirela adalah wadah uang yang dicairkan dan sebagai sarana untuk setoran bagi mitra yang membutuhkan dana.

b. Pengertian Produk Sirela (Simpanan Sukarela Lancar)

SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar) merupakan simpanan dengan akad *mudharabah* yang penarikan dan penyetorannya dapat dilakukan setiap pada saat selama jam kerja. Pada produk Sirela bagi hasil keuntungan diberikan setiap bulan atas saldo rata-rata harian dan langsung menambahkan simpanan tersebut. Setiap perubahan atas besarnya nisbah bagi hasil, akan diumumkan di KJKS BINAMA dan semua mitra dianggap mengetahuinya. Sirela merupakan produk lama, yaitu sejak awal berdirinya KJKS BINAMA pada tahun 1993. Karena KJKS BINAMA bergerak di bidang jasa simpan pinjam, dan produk SIRELA termasuk produk awal untuk simpanan. Banyak mitra yang mengikuti program produk sirela yaitu dari kalangan pedagang, pelajar dan semua kalangan sampai lansia. KJKS BINAMA juga mempunyai program yang diberi nama “ Gebyar Sirela “. Bagi mitra sering kali untuk menabung , semakin pula banyak point yang di menangkan dan hadiahnya pun sesuai dengan point yang di dapatkan. Dalam arti, semakin banyak point yang di dapatkan semakin pula kesempatan memenangkan hadiah semakin besar besar. Pengundian produk sirela ini dilakukan dua kali

⁴² Brosur SIRELA KJKS BINAMA Semarang

dalam setahun, yaitu setiap bulan Januari dan Juli. Pada setiap pengundian, adanya lebih dari 120 mitra mendapatkan rejeki hadiah dari program ini. Bagi mitra di setiap bulannya saldonya lebih dari Rp 1.000.000; brarti mitra mendapatkan point 1 (satu) begitu juga kelipatannya. Hadiah yang di dapatkan untuk mitra antara lain : Hadiah utama 1 buah unit motor Vario Techno, Hadiah Hiburan antara lain: 2 Kulkas 1 pintu, 2 TV LED 19 “ , 5 Majic Com, 10 Kipas Angin, 50 Voucher Belanja, 100 Kaos. Berdasarkan poin yang dihitung dari saldo rata-rata per bulan para mitra. Pengundian dihadiri dan disaksikan oleh pengurus, manajemen KJKS BINAMA, dan perwakilan anggota. Undian ini tidak berlaku bagi karyawan KJKS BINAMA dan keluarganya.

Prosedur Pembukaan Tabungan

Syarat- syarat pembukaan Tabungan

- 1) Fotocopy identitas diri (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku dan syah
- 2) Mengisi formulir pembukaan tabungan
- 3) Ada setoran awal⁴³

1. Sirela sebagai Tabungan

Prinsip kerja produk Simpanan Sukarela Lancar ini sama halnya dengan tabungan biasa yang penyetoran dan penarikannya bisa dilakukan setiap saat selama jam kerja yaitu pada hari Senin sampai Jum'at jam 08.00-15.00 WIB. Sebagai bukti simpanan, KJKS BINAMA akan memberikan buku simpanan dan menata usahakannya dalam pembukuan atas nama penyimpan. Setiap pada saat

⁴³ Hasil wawancara dengan Ibu Puji salah satu staf karyawan KJKS BINAMA. Tanggal 7 Mei 2013 Jam 15:00 WIB

mitra akan melakukan penarikan simpanan, diwajibkan mitra untuk menunjukkan buku simpanan kepada karyawan KJKS Binama atau kepada petugas layanan mitra. Jika buku tabungan sirela sudah penuh atau habis, maka kepada pihak karyawan KJKS Binama akan memberikan buku tabungan yang baru tanpa dipungut administrasi, tetapi jika apabila buku para mitra tabungan hilang, maka mitra harus datang ke KJKS Binama untuk meminta buku tabungan yang baru akan dikenakan biaya administrasi sebesar Rp 5.000,- sebagai biaya pencetakan buku. Penyetoran dan penarikan simpanan dilakukan dengan menunjukkan slip setoran dan slip penarikan yang tersedia. Setiap penarikan harus menunjukkan KTP asli.

2. Sirela Sebagai Sarana Angsuran

Produk Sirela ini juga menggunakan sistem sarana angsuran dengan menggunakan sistem *auto debet*. Sistem ini digunakan sejak berlakunya sistem IBA (*Islamic Banking Accounting*). Proses kerjanya mitra pada saat mitra akan menabung atau menyetor langsung saja datang ke KJKS Binama atau dengan menggunakan sistem jemput bola dengan karyawan yang akan mendatangi kerumah mitra. Dan pada saat tanggal jatuh tempo maka akan secara otomatis rekening angsuran tersebut akan ditempatkan pada di debit. Sistem *auto debet* di bagi dua macam yaitu:

a) Full Payment

Full payment yaitu apabila mitra sudah jatuh tempo angsuran dan saldo sudah mencukupi untuk angsuran maka saldo tabungan mitra secara otomatis akan berkurang untuk pembiayaan tiap bulannya. Tetapi, jika

saldo kurang untuk pembiayaan tidak memenuhi atas pembiayaannya berarti mitra mengalami penunggakan dan akan dikenakan denda. Proses pemotongan simpanan akan dilakukan apabila saldo pada rekening Sirela sudah mencukupi jumlah angsurannya dan menyisakan saldo minimal pada rekening Sirela sebesar Rp 10.000;. Sistem full payment ini dinyatakan untuk mitra yang lancar memenuhi peraturan yang disepakati atas pembiayaannya.

b) Porposional

Porposional yaitu kebalikan dari *full payment*, apabila mitra sudah jatuh tempo angsuran bulan tetapi saldo kurang mencukupi, tetapi saldo yang ada sudah bisa di potong secara otomatis. Tetapi jika belum mencukupi mitra akan mengalami penunggakan. Berapapun saldo mitra yang ada akan dipotong dan akan disisakan Rp 10.000;. sistem ini dihitung dengan perhitungan pokok dan margin porposionalnya. Sistem porposional ini dinyatakan mitra yang bermasalah, yang kurang atau mitra yang tidak mengikuti aturan yang disepakati atas pembiayaannya.

Dengan kedua sistem *full payment* dan porposional diberlakukan tergantung pada mitra untuk memilih yang diinginkan dan diperjanjikan dan disepakati pada awal pembukaan pembiayaan.

3. Sirela Sebagai Jaminan pembiayaan

Pada produk Sirela selain sebagai fungsi tabungan dan fungsi sebagai sarana angsuran, Sirela juga dapat di jadikan sebagai jaminan dalam pengajuan

pembiayaan. Jika mitra ingin mengajukan pembiayaan atau butuh modal yang dibutuhkan bisa menggunakan sistem produk pembiayaan ini, dengan syarat nominal saldo simpanan mitra harus lebih tinggi dari pada nominal pembiayaan yang diajukan atau sesuai akad pembiayaan yang telah disepakati pada awal mengajukan pembiayaan. Apabila terjadi rekening mitra Sirela sudah diblokir, maka mitra hanya bisa melakukan penyetoran dan tidak bisa melakukan penarikan atas sejumlah saldo rekening yang diblokir tersebut. Adanya pemblokiran, dikarenakan mitra pada saat jatuh tempo tidak membayar dan sisa saldo tidak mencukupi pembiayaan yang telah disepakati. Prosedur pengajuan Sirela sebagai jaminan pembiayaan yaitu mitra mengisi formulir permohonan blokir simpanan yang telah disediakan oleh pihak KJKS Binama. Setelah berkas permohonan pembiayaan diteliti dan diterima oleh komite, maka mulai tanggal pencairan pembiayaan tersebut, sejumlah saldo yang dijadikan jaminan tidak bisa diambil ataupun dipindah bukukan.

Permohonan pembiayaan yang diajukan oleh seseorang dapat dilakukan melalui wawancara, surat ataupun telepon, tergantung kepada kebijaksanaan dari pihak bank yang bersangkutan. Cara apa pun yang dipergunakan tidak menjadi soal, asal saja calon penerima pembiayaan dapat memberikan informasi yang dibutuhkan oleh pihak bank dalam menentukan persetujuan terhadap permohonan permintaan kredit dimaksud. Apabila seseorang membutuhkan pembiayaan dari perbankan syariah maka pihak bank menyediakan formulir permohonan pembiayaan yang harus diisi dengan data dan informasi pribadi dan atau perusahaan secara singkat antara lain meliputi : pendirian perusahaan, lokasi,

bidang usaha, manajemen, uraian singkat aspek teknis, produksi, pemasaran, laporan keuangan, dan lain-lain. Secara umum hal-hal yang perlu diketahui bila pemohon pembiayaan diwawancarai oleh pihak perbankan syariah diantaranya:

- 1) Siapa si pemohon pembiayaan, keadaan dan jenis usahanya
- 2) Letak dan keadaan lokasi usaha
- 3) Apakah jumlah permohonan pembiayaan sesuai dengan yang dibutuhkan
- 4) Bagaimana rencana perusahaan dalam bidang pembiayaan penyediaan alat produksi, pemasaran, dan sebagainya.
- 5) Syarat dan kondisi pinjaman yang diinginkan
- 6) Sumber keuangan untuk pelunasan atau pengembalian pembiayaan.⁴⁴

c. Prosedur Pembukaan Rekening Sirela

Mitra yang ingin membuka rekening SIRELA harus memenuhi persyaratan yang telah ditentukan oleh pihak KJKS BINAMA. Adapun ketentuan dan syaratnya sebagai berikut :

- a. Penyimpan perorangan atau lembaga. Mitra perorangan datang ke KJKS BINAMA pada saat jam kerja yaitu pada jam 08:00 sampai dengan jam 15:00 WIB dan akan dilayani dengan layanan mitra dengan membawa berkas persyaratan, dan tidak boleh diwakilkan. Untuk mitra lembaga, maka rekening diatas namakan perwakilan dari lembaga tersebut.

⁴⁴ Zainudin. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta, 2008. Hlm 47

- b. Mengisi permohonan keanggotaan dan pembukaan rekening simpanan. Formulir permohonan keanggotaan dan pembukaan rekening simpanan sudah telah disediakan oleh pihak KJKS BINAMA pada bagian Layanan Mitra akan memberikan formulir tersebut dan harus ditulis sendiri oleh calon anggota mitra.
- c. Menyerahkan fotocopy identitas diri (KTP / SIM) .
- d. Setoran awal minimal Rp 25.000,-
- e. Setoran selanjutnya minimal Rp 2.000,⁴⁵

d. Prosedur Penutupan Rekening Sirela

Prosedur yang dilalui para mitra yang ingin menutup rekening SIRELA adalah sebagai berikut :

- a. Mitra datang ke KJKS Binama pada saat jam kerja, dan pada saat akan melakukan penutupan rekening, tidak boleh diwakilkan.
- b. Mitra harus menemui Layanan Mitra dan menjelaskan maksud kedatangannya, yaitu ingin menutup rekening Sirela dan dengan alasannya.
- c. Mitra diharuskan membawa buku tabungan Sirela
- d. Pada bagian Layanan Mitra menanyakan alasan mengapa mitra tersebut ingin menutup rekening, dan sebisa mungkin Layanan Mitra akan menyarankan lebih baik solusi kepada mitra agar untuk tidak menutup rekening tersebut.

⁴⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Puji salah satu staf kayawan KJKS BINAMA. Tanggal 7 Mei 2013 Jam 15:00 WIB

- e. Mitra mengisi aplikasi permohonan penutupan rekening yang diberi materai
- f. Mitra mengisi formulir rekening sesuai identitas data anggota yang datanya telah disediakan oleh Layanan Mitra.
- g. Mitra mengisi dan membuat slip setoran penarikan saldo dengan nominal yang Mitra punya nominal di buku tabungan tersebut (Nominal di buku tabungan juga telah terpotong).
- h. Layanan Mitra memeriksa kelengkapan aplikasi, kemudian meminta buku tabungan kepada mitra untuk di potong yang menandakan bahwa buku tabungan tersebut sudah tidak bisa di gunakan lagi.
- i. Mitra diminta untuk membayar biaya administrasi penutupan rekening sebesar Rp. 10.000,- bisa dengan secara tunai maupun dengan diambilkan dari saldo rekening Sirela yang ada. Semua sisa saldo dari rekening tersebut akan diambil oleh mitra. Selain dengan prosedur yang ada di atas, penutupan rekening simpanan Sirela juga dapat terjadi secara otomatis dengan ketentuan simpanan yang bersaldo di bawah saldo minimum yaitu sebesar Rp 10.000,- selama 6 (enam) bulan berturut-turut tidak ada transaksi tunai (selain transaksi bagi hasil) akan dapat mengakibatkan ditutupnya simpanan oleh KJKS Binama dan saldo yang tersisa akan diperhitungkan sebagai biaya administrasi penutupan simpanan. Sedangkan simpanan dengan saldo minimal dan selama 12 bulan berturut-turut tidak ada transaksi tunai, maka rekening tersebut akan dimasukkan

dalam kategori rekening non aktif. Terhadap rekening non aktif, berlaku ketentuan sebagai berikut :

- a) Tidak diberikan bagi hasil
- b) Dikenakan biaya administrasi sebesar Rp 1.000,- setiap bulannya.
- c) Dapat diaktifkan kembali sewaktu-waktu apabila dikehendaki oleh penyimpan.

e. Prosedur penyetoran mitra pada produk Sirela

Pada saat penyetoran ada dua cara prosedur yang mitra inginkan antara lain:

Mitra datang sendiri ke KJKS Binama pada saat jam kerja, ada pula karyawan KJKS Binama datang kerumah mitra dengan sistem jemput bola. Dengan mitra datang ke KJKS Binama dengan cara :

1. Mitra bisa datang ke KJKS Binama pada saat jam kerja pada pukul 08:00 sampai dengan 15:00 WIB
2. Mitra mengisi slip setoran dengan lengkap yang telah disediakan di tempat etalase di KJKS Binama
3. Setelah mitra mengisi slip setoran yang telah disediakan , mitra datang ke Teller dan menyerahkan slip setoran yang telah ditulis oleh mitra, menyerahkan buku tabungan dan menyerahkan uang dengan jumlah yang akan disetorkan.
4. Teller mengecek kembali slip setoran mitra yang telah diserahkan, teller juga mengecek atau mengoreksi kembali jumlah nominal uang mitra dan identitas selengkapnyanya yang ada pada slip tersebut.

5. Teller mengecek kembali transaksi program mitra pada komputer.
6. Teller menghitung setoran mitra yang telah diserahkan.
7. Teller mentransaksi program cetak buku tabungan mitra.
8. Setelah Teller telah meneliti dan hasilnya sudah benar, buku tabungan mitra diserahkan kembali pada mitra tersebut.

f. Prosedur Penarikan Produk Sirela

Prosedur Penarikan Produk Sirela sebagai berikut :

1. Mitra bisa datang ke KJKS Binama pada saat jam kerja pada pukul 08:00 sampai dengan 15:00 WIB.
2. Mitra mengisi slip penarikan dengan lengkap yang telah disediakan di tempat etalase di KJKS Binama.
3. Setelah mitra mengisi slip penarikan yang telah disediakan , mitra datang ke Teller dan menyerahkan slip penarikan yang telah ditulis oleh mitra, menyerahkan buku tabungan.
4. Teller mengecek kembali slip penarikan mitra yang telah diserahkan, teller juga mengecek atau mengoreksi kembali jumlah nominal yang telah di tulis oleh mitra dan mengecek pada sisa saldo mitra di buku tabungan.
5. Teller mengecek kembali transaksi program mitra pada komputer.
6. Teller mentransaksi program cetak buku tabungan mitra.
7. Setelah Teller telah meneliti dan hasilnya sudah benar, buku tabungan dan uang dengan jumlah yang mitra inginkan diserahkan kembali pada mitra tersebut.⁴⁶

⁴⁶ ibid

g. Perhitungan Bagi Hasil Pada Produk Tabungan Sirela

Prosentase Nisbah keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk prosentase antara dua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal Rp tertentu. Jadi nisbah keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan, bukan berdasarkan porsi setoran modal, tentu dapat saja bila disepakati ditentukan nisbah keuntungan sebesar porsi setoran modal. Nisbah keuntungan tidak boleh dinyatakan dalam bentuk nominal Rp tertentu, misalnya *shahib Al-mal* mendapat Rp 50.000; , *mudharib* mendapat Rp 50.000; .⁴⁷

Perhitungan bagi hasil tabungan pada produk Sirela dilakukan berdasarkan besarnya dana investasi rata-rata selama satu periode. Perhitungan bagi hasil dimana dana rata-rata tersebut dihitung dengan menjumlahkan saldo harian dibagi dengan hari periode perhitungan bagi hasil. Periode bagi hasil tersebut tidak harus sama dengan jumlah hari bulan yang bersangkutan. Jumlah hari dalam sampai dengan tanggal tutup buku atau perhitungan bagi hasil. Dalam melakukan perhitungan saldo rata-rata dapat dilakukan dengan komputerisasi.

Adapun simulasi perhitungan bagi hasil dalam produk Sirela adalah sebagai berikut :

Misalkan saldo rata-rata Bapak Ahmad adalah Rp. 1.000.000 total dana yang ada adalah Rp. 1.000.000.000,- dan pendapatan KJKS BINAMA Rp. 25.000.000 dan nisbah hasil sirela adalah 28 % : 72 % maka perhitungan bagi hasil Bapak Amad adalah sebagai berikut :

= Saldo Siela Pa Ahmad X Pendapatan X Nisbah

⁴⁷ Adiwarmar Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, The International Institute of Islamic Thought IIIT, Jakarta: 2003, hlm. 182.

Total Dana di Binama

= $\frac{\text{Rp } 1.000.000}{\text{Rp } 25.000.000} \times 28 \%$

Rp 1.000.000.000;

= Rp 7000;

Jadi Bapak Ahmad akan mendapatkan bagi hasil Rp. 7.000 Bagi hasil ini akan secara otomatis masuk ke dalam rekening mitra yang nantinya diakumulasi dengan saldo nasabah yang ada.⁴⁸

C. KARAKTERISTIK DAN STRATEGI PRODUK SIRELA

Menghimpun dana dari pihak ketiga dalam hal ini keseluruhan dalam Sirela (Simpanan Sukarela Lancar) yang digunakan untuk menambah kas yang ada di KJKS Binama. Dana yang dihimpun juga bertujuan untuk cadangan ketika mitra mengambil simpanan secara besar-besaran serta meningkatkan pelayanan mitra karena Sirela (Simpanan Sukarela Lancar) sistemnya menjemput bola yang dilakukan oleh karyawan atau petugas dari KJKS Binama yang mendatangi langsung ketempat anggota yang akan menabung dan anggota Sirela (simpanan Sukarela Lancar) bisa dilakukan setiap hari. Tujuan adanya jemput bola karena agar mempermudah para mitra untuk menabung, karena tidak semua para mitra mempunyai banyak waktu untuk meluangkan waktunya untuk datang di KJKS Binama. Sirela merupakan simpanan yang banyak diminati para mitra koperasi yang didasarkan pada akad *mudharabah* dan produk penghimpunan dana dengan sistem bagi hasil. Karakteristik dari Produk Tabungan Sirela itu *flexible* karena

⁴⁸ Brosur SIRELA KJKS BINAMA Semarang

bisa diambil sewaktu waktu, pada dasarnya produk Sirela ini mitra dapat melakukan transaksi penarikan maupun penyetoran setiap saat.

a. Tujuan pada produk Sirela (Simpanan Sukarela Lancar) pada dasarnya :

- 1) Membentuk sikap hemat.
- 2) Menyimpan dan mengembangkan permodalan.
- 3) Menyiapkan hari depan yang lebih baik.
- 4) Mengendalikan diri dari sikap boros.
- 5) Memperoleh bagi hasil.
- 6) Dapat digunakan sebagai jaminan.
- 7) Memenuhi kebutuhan secara mendadak.
- 8) Secara tidak langsung, mendidik penyimpan dalam pengaturan ekonomi rumah tangga dan meningkatkan kesejahteraan serta pendapatan penyimpan.⁴⁹

b. Keunggulan atau keistimewaan dari produk sirela (simpanan sukarela Lancar)

- 1) Penyetoran dan Penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu
- 2) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan
- 3) Dapat dijadikan simpanan pribadi atau simpanan keluarga
- 4) Layanan jemput bola, oleh petugas KJKS Binama ke tempat tujuan mitra.
Dengan layanan setoran maupun penarikan pembiayaan
- 5) Bebas biaya administrasi bulanan

⁴⁹ Wawancara dengan Ibu Puji salah satu staf karyawan KJKS BINAMA. Tanggal 7 Mei 2013 Jam 15:00 WIB

- 6) Nisbah bagi hasil = 28% : 72%
- 7) Berhadiah yang di undi pada waktu bulan Januari dan bulan Juli
- 8) Sistem Online antar cabang⁵⁰

c. Penerapan Produk Sirela Pada Mudharabah

Mudharabah adalah suatu transaksi pembiayaan berdasarkan syariah, yang juga digunakan sebagai pembiayaan perbankan islam, yang dilakukan oleh para pihak berdasarkan kepercayaan. Kepercayaan merupakan unsur terpenting dalam transaksi pembiayaan mudharabah, yaitu kepercayaan dari shahib Al-mal kepada mudharib.⁵¹

Mudharabah merupakan suatu perjanjian dimana seseorang memberikan hartanya kepada orang lain berdasarkan prinsip dagang dimana keuntungan yang diperoleh akan dibagi berdasarkan pembagian yang disetujui oleh para pihak, misalnya setengah atau seperempat dari keuntungan.⁵² Perjanjian *mudharabah* telah diperluas meliputi tiga pihak, yaitu :

- 1) Para mitra penyimpan dana sebagai *shohibul maal*.
- 2) Lembaga keuangan (KJKS BINAMA) sebagai suatu *intermediary*.
- 3) Pengusaha sebagai *mudharib* yang membutuhkan dana.

Lembaga keuangan (KJKS BINAMA) bertindak sebagai pengusaha (*mudharib*) dalam hal menerima dana dari para mitra penyimpan dana, dan

⁵⁰ Ibid,

⁵¹ Sutan Remy Sjahdeini. *Perbankan Islam dan Kedudukan dalam Tata Hukum Perbankan di Indonesia*. Pustaka Utama Grafiti, Jakarta: Cet 1, 1999, hlm 27.

⁵² Ibid, hlm 30

sebagai *shahibul maal* dalam hal menyediakan dana bagi para anggota selaku *mudharib*.

Adapun ketentuan tentang tabungan *mudharabah* yaitu sebagai berikut :

- 1) Dalam bertransaksi ini, mitra bertindak sebagai *shahibul maal* atau pemilik dana dan KJKS Binama bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola dana.
- 2) KJKS Binama sebagai *mudharib*, KJKS dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip *syari'ah* dan mengembangkannya termasuk di dalamnya *mudharabah* dengan pihak lain.
- 3) Permodalan KJKS Binama harus dinyatakan dengan jumlahnya dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- 4) Dalam pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan sesuai dengan pernyataan pada akad pembukaan rekening.
- 5) KJKS Binama sebagai *mudharib* menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
- 6) KJKS Binama tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan bagi anggota tanpa persetujuan yang bersangkutan.

D. ANALISIS

a. Strategi Pemasaran Produk SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar) di KJKS Binama Semarang.

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang, dan mendapatkan laba. *William J. Stanton* menyatakan bahwa pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditunjukkan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.⁵³ Unsur utama proses manajemen pemasaran adalah strategi dan rencana pemasaran yang mendalam dan kreatif yang dapat memandu kegiatan pemasaran. Pengembangan strategi pemasaran yang benar sepanjang waktu memerlukan bauran disiplin dan fleksibilitas. Perusahaan harus tetap berpegang pada strategi, tetapi juga menemukan cara baru untuk terus mengembangkannya. Pemasaran juga harus selalu meningkatkan strategi untuk sejumlah produk dan jasa di dalam organisasinya. Sebagai pemasar bisnis-ke-bisnis yang sangat sukses.⁵⁴ Sebelum rencana pemasaran dapat dibuat, tujuan dan sasaran rencana tersebut harus telah ditetapkan, tanpa sasaran, tidak akan ada dasar untuk pengukuran keberhasilan suatu kegiatan rencana pemasaran. Suatu

⁵³ Swastha Dh, et al. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta : Liberty Yogyakarta, 2008. hlm.5.

⁵⁴ Kotler, Philip, et al. *Manajemen Pemasaran, Edisi Tiga Belas*. Jakarta : Penerbit Erlangga, 2009. hlm.35

rencana pemasaran adalah sebuah pernyataan dari apa yang harus diperoleh melalui kegiatan pemasaran. Agar berguna, penetapan sasaran harus memenuhi beberapa kriteria. KJKS BINAMA melakukan langkah-langkah pemasarannya melalui :

1. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah kegiatan membagi-bagi pasar yang bersifat heterogen dari suatu produk ke dalam satuan-satuan pasar (segmen pasar) yang bersifat homogen. Perusahaan membagi pasarnya ke dalam segmen-segmen pasar tertentu dimana masing-masing segmen tersebut bersifat homogen. Segmentasi pasar yang dilakukan oleh KJKS Binama yakni dengan menggunakan pendekatan personal yaitu pendekatan yang dilakukan kepada calon anggota atau calon mitra dengan tujuan untuk menjual suatu produk dalam pemasaran tanpa perbedaan.

Disini dari pihak karyawan KJKS Binama atau bagian Marketing yang bertugas untuk memasarkan produk tidak memandang bulu kepada pihak konsumen. Dengan menawarkan produk dan menjelaskan manfaat produk yang ada dan akan menapatkan hasil keuntungan besar dari produk-produknya. Karyawan atau Petugas dari KJKS Binama ini dengan mendatangkan para calon mitra dengan menawarkan produk dan membawakan brosurnya agar para calon mitra atau calon anggota mengerti dan jelas. Yakni adanya wawancara langsung antara calon anggota atau calon mitra dengan petugas atau karyawan dari KJKS Binama agar calon mitra atau calon anggota memahami betul produk yang dipasarkan.

Tujuan KJKS Binama adanya dari segmentasi pasar ini agar calon anggota atau calon mitra mengerti telah adanya KJKS Binama , Produk yang telah disediakan dan calon nasabah atau calon mitra agar mudahnya untuk menabung untuk mencari keamanan dan mengerti berasaskan islam, dalam arti produk yang telah KJKS Binama disediakan adalah produk yang menggunakan hukum syariah.

Di samping memperhatikan segmen pasar yang menarik tersebut, masih ada tiga faktor yang harus dipertimbangkan untuk menunjang usaha segmentasi secara efektif. Ketiga faktor tersebut adalah :

- a. tingkat informasi yang ada mengenai sifat-sifat pembeli, sejauh mana sifat-sifat tersebut dapat diukur.
- b. tingkat di mana perusahaan itu secara efektif memusatkan usaha pemasarannya pada segmen yang telah dipilihnya.
- c. suatu tingkat di mana segmen itu adalah luas dan cukup menguntungkan untuk melakukan kegiatan pemasaran tersendiri.⁵⁵

Dalam segmentasi pasar ini manajemen harus memiliki kriteria tertentu agar menempatkannya dalam posisi yang lebih baik. Setiap kriteria yang dipakai harus dapat dibuat ukuran-ukurannya. Tingkat permintaan rata-rata untuk suatu merk harus berbeda antara segmen yang satu dengan lainnya. Begitu pula tingkat sensitivitas pembeli terhadap kebijaksanaan promosi dan pemasaran perusahaan. KJKS Binama menciptakan produk Sirela ini dan memasarkannya karena

⁵⁵Drs. Basu, et al. *Manajemen Pemasaran Modern*. hlm.89

produk Sirela ini lebih unggul dibandingkan Produk lainnya. Produk Sirela ini mempunyai banyak keuntungan bagi anggota, antara lain produk Sirela ini bisa diambil sewaktu-waktu, dengan setoran minimal Rp 25.000; , berhadiah, *on-line* antar cabang , dapat dijadikan jaminan pembiayaan, sistem jemput bola oleh petugas ketempat tujuan anggota atau nasabah, bebas biaya administrasi bulannya, dan pada setoran selanjutnya minimal Rp 2000; .

2. Strategi Promosi

Promosi ini merupakan salah satu variabel di dalam *marketing mix* yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam pemasaran produk atau jasanya. Kadang-kadang istilah promosi ini digunakan secara sinonim dengan istilah penjualan meskipun yang dimaksud adalah promosi. Sebenarnya, istilah penjualan itu hanya meliputi kegiatan pemindahan barang/jasa atau penggunaan penjual saja, dan tidak terdapat kegiatan periklanan atau kegiatan lain yang ditunjukkan untuk mendorong permintaan.

Dalam praktek promosi dapat dilakukan dengan mendasarkan pada tujuan-tujuan berikut ini :

- 1) Memodifikasi tingkah-laku
- 2) Memberitahu
- 3) Membujuk
- 4) Mengingat⁵⁶

⁵⁶ Ibid, hlm 349

Pada saat Petugas atau karyawan KJKS Binama Memodifikasi tingkah laku itu bersikap sopan, bukan saja tingkah lakunya saja tetapi dalam pakaian pun juga sopan dan saat berbicara kepada calon mitra itu harus sopan. Pada saat mempromosikan Produk dari KJKS Binama tempat yang dituju oleh para petugas KJKS Binama adalah menyebarkan brosur dimana tempat itu banyak penduduk dan pada tempat ramai seperti di pasar, rumah rumah yang disekitarnya, di warung-warung yang disekitarnya, disekolah, dan pada saat ada orang yang sedang berjalan santai di tawarkannya. Dan pada saat ada anggota atau mitra yang datang ke KJKS Binama Layanan Mitra juga menawarkannya. Yakni adanya strategi promosi , karyawan atau petugas dari KJKS Binama ini mempromosikan ke para calon mitra atau calon anggota agar calon anggota tertarik dengan produk Sirela ini. KJKS Binama memasarkan produk Sirela juga mengadakan undian berhadiah, undian yang diadakan setiap bulan Januari dan Juli. Berbagai macam hadiah yang akan didapatkan setelah menjadi anggota atau mitra KJKS Binama dengan mengikuti program yang telah disepakatinya. Diantaranya hadiah utama adalah 1 Unit Motor dan hadiah hiburan lainnya. Disini petugas atau karyawan menjelaskan dan mempromosikan keunggulan Produk Sirela , bahwa Produk Sirela bukan hanya sebagai sarana Tabungan saja tetapi juga sebagai Sarana Pembiayaan bagi siapa yang calon ingin mengajukan pembiayaan.

a. Matrix SWOT

Tabel matrix SWOT

<p>IFAS</p> <p>EFAS</p>	<p>Kekuatan :</p> <p>1. Bebasnya biaya administrasi bulanan.</p> <p>2. Menggunakan strategi jemput bola untuk melayani anggota yang ingin bertransaksi tanpa harus datang ke KJKS Binama</p>	<p>Kelemahan :</p> <p>1. Tidak adanya fasilitas ATM.</p> <p>2. Porsi bagi hasil Sirela lebih sedikit dibandingkan produk lain</p>
<p>Peluang :</p> <p>a. Peluang bagi mitra dengan banyaknya saldo yang di tabung banyak juga keuntungan dan hadiah yang didapatkan.</p> <p>b. banyaknya minat masyarakat untuk membuka</p>	<p><u>Strategi SO</u></p> <p>Dengan tidak adanya biaya administrasi dalam setiap bulannya dan adanya pemberian hadiah maupun souvenir maka akan semakin meningkatkan minat anggota. Dan dengan menggunakan</p>	<p><u>Strategi WO</u></p> <p>Pihak KJKS Binama memberi toleransi pengambilan dana tabungan Sirela sewaktu –waktu dengan ketentuan tertentu bagi nasabah yang memang benar-benar membutuhkan</p>

<p>tabungan Sirela. karena tabungan Sirela dapat digunakan untuk pengajuan pembiayaan.</p>	<p>strategi <i>pick up service</i>, maka akan meningkatkan minat calon anggota yang kiranya tidak bisa datang ke KJKS Binama</p>	<p>dana tabungan sirela tersebut.</p>
<p>Ancaman :</p> <p>1. Kurangnya kesadaran masyarakat akan pentingnya menabung sejak dini.</p> <p>2. Banyaknya LKS yang membuka tabungan Sirela dengan keunggulan yang lebih baik.</p>	<p><u>Strategi ST</u></p> <p>Harus selalu mampu berinovasi untuk menciptakan strategi-strategi yang kiranya belum ada pada LKS lainnya, dan strategi tersebut mampu menarik minat anggota /calon anggota.</p>	<p><u>Strategi WT</u></p> <p>Haruslah lebih memperkuat strategi pemasaran tabungan Sirela untuk calon calon anggota yang nantinya akan bergabung di KJKS Binama.</p>

b. Analisis SWOT

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

1. *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 tabungan Sirela di KJKS BINAMA Semarang . kekuatan tersebut berupa :

- 1) Bebasnya biaya administrasi bulanan.
- 2) Menggunakan strategi jemput bola untuk melayani anggota yang ingin bertransaksi tanpa harus datang ke KJKS Binama.

2. *Weaknesses (kelemahan)*

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

- a. Tidak adanya fasilitas ATM.
- b. Porsi bagi hasil Sirela lebih sedikit dibandingkan produk lain.

Porsi dapat dilihat tabel di bawah ini :

PRODUK DAN NISBAH BAGI HASIL

PRODUK	NISBAH
SIRELA	28% : 72%

SISUKA 3 bulan	45% : 55%
SISUKA 6 bulan	50% : 50%
SISUKA 12 bulan	55% : 45%
TASAQUR	28% : 72%
SIAP HAJI	28% : 72%
TARBIAH	-

3. *Opportunities (peluang)*

Yang dimaksud dengan peluang adalah memberikan kemungkinan bagi suatu kegiatan untuk memanfaatkannya dalam lembaga sebuah tujuan.

- a. Peluang bagi mitra dengan banyaknya saldo yang di tabung banyak juga keuntungan dan hadiah yang didapatkan.
- b. banyaknya minat masyarakat untuk membuka tabungan sirela. karena tabungan Sirela dapat digunakan untuk pengajuan pembiayaan
- c. Adanya inovasi terhadap tabungan sirela ini, dengan cara pemberian hadiah maupun sovenir, diharapkan mampu menarik minat anggota.

3. *Threats (ancaman)*

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

- a. Kurangnya kesadaran masyarakat akan pentingnya menabung sejak dini.

- b. Banyaknya LKS yang membuka tabungan Sirela dengan keunggulan yang lebih baik

