

**STRATEGI PEMASARAN DALAM PENGHIMPUNAN DANA
PRODUK SIMPANAN UMMAT DENGAN AKAD WADIAH YAD
ADH DHAMANAH DI KSPPS MARHAMAH CABANG
WATUMALANG**



TUGAS AKHIR

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Diploma Tiga
Dalam Ilmu Perbankan Syari'ah**

Disusun Oleh :

CHITRA DINI LESTARI

1605015080

**PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2019

Drs. H. Hasyim Syarbani, MM.

Alamat: Jl. Pelem Gedong No 6 Tambak Aji, Ngalayan Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 Lembar
Hal : Naskah Tugas Akhir
An. Sdri. Chitra Dini Lestari

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah melakukan penelitian dan mengadakan perbaikan seperlunya bersama ini saya kirimkan naskah tugas akhir saudara :

Nama : Chitra Dini Lestari
NIM : 1605015080
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
Judul : **“Strategi Pemasaran Dalam Penghimpunan Dana Produk Simpanan Ummat Dengan Akad Wadiah Yad Adh Dhamanah di KSPPS Marhamah Cabang Watumalang”**

Dengan ini kami mohon kiranya tugas akhir mahasiswa tersebut dapat segera dimunaqosahkan.

Demikian harap menjadi maklum adanya dan kami ucapkan terimakasih.
Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Semarang, 6 Mei 2019

Pembimbing



Drs. H. Hasyim Syarbani, M.M.

NIP. 19570913 198203 1 002



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus 3 Ngaliyan Telp. (024) 7608454 Semarang 50185
Website: Febi.Walisongo.ac.id – Email: febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Nama : Chitra Dini Lestari
NIM : 1605015080
Program studi : D3 Perbankan Syariah
Judul : Strategi Pemasaran Dalam Penghimpunan Dana Produk Simpanan Ummat
Dengan Akad Wadiah Yad Adh Dhamanah di KSPPS Marhamah Cabang
Watumalang

Teah diujikan oleh Dewan Penguji Program D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan uas dengan
predikat Cumlaude/Baik/Cukup, pada tanggal :

13 Juni 2019

Dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Tahun Akademik 2019

Semarang, 20 Juni 2019

Ketua Sidang

Dr. H. Inham Yahya, M.Ag
NIP. 19700410995031002

Penguji Utama I

Choirul Huda, M. Ag
NIP. 197601092005011002

Sekretaris Sidang

A. Turmuzdi, S.H, M.Ag
NIP. 196907082005011004

Penguji/Utama II

H. Khoirul Anwar, M.Ag
NIP. 196904201996031002



Pembimbing

Drs. H. Hasvini Svarbani, M.M
NIP. 19570913 198203 1 002

MOTTO

فَإِنْ تَوَلَّوْا فَقُلْ حَسْبِيَ اللَّهُ لَا إِلَهَ إِلَّا هُوَ عَلَيْهِ تَوَكَّلْتُ وَهُوَ رَبُّ الْعَرْشِ
الْعَظِيمِ

“Jika mereka berpaling (dari keimanan), maka katakanlah: "Cukuplah Allah bagiku; tidak ada Tuhan selain Dia. Hanya kepada-Nya aku bertawakkal dan Dia adalah Tuhan yang memiliki 'Arsy yang agung”

(QS. At Taubah : 129)

PERSEMBAHAN

Teriring Do'a dan rasa syukur sedalam-dalamnya, kupersembahkan karya kecil ini untuk orang-orang terkasih, yang memberikan keindahan dan arti dalam kehidupanku

1. Orang tua, yang telah melahirkan dan mendidik.
2. Keluarga, Bapak Aspar Djantika, Ibu Katik dan Ibu Kamidah yang senantiasa memberikan motivasi, do'a, kasih sayang, dan pengorbanan yang tulus kepada penulis.
3. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan banyak ilmu kepada penulis semasa kuliah
4. Teman-teman Brisik Reza, Ria, Alifah, Ara, Isna, Octa, Inak, Frida, Ulil, Imron dan Bayu yang selalu memberikan semangat dan saran dalam penyelesaian Tugas Akhir
5. Teman-teman D3 Perbankan Syari'ah angkatan 2016 yang selalu memberikan semangat dalam proses penyelesaian Tugas Akhir ini.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 6 Mei 2019

Penulis



Chitra Dini Lestari

NIM. 1605015080

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul Strategi Pemasaran Dalam Penghimpunan Dana Produk Simpanan Ummat Dengan Akad *Wadiah Yad Adh Dhamanah* di KSPPS Marhamah Cabang Watumalang (dengan pembimbing Drs. H. Hasyim Syarbani, M.M).

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh kegiatan menabung merupakan kebutuhan bagi masyarakat sekarang dan tabungan merupakan bentuk simpanan anggota yang bersifat likuid, ini berarti pada produk ini dana anggota dapat diambil sewaktu-waktu apabila anggota membutuhkan. Simpanan merupakan sumber dana yang cukup potensial, dalam mempertahankan dan meningkatkan dana yang dimiliki KSPPS Marhamah cabang Watumalang, ini merupakan tantangan yang harus dihadapi oleh KSPPS Marhamah Watumalang bagaimana mampu menarik minat masyarakat agar bersedia mempercayakan dananya kepada KSPPS Marhamah Watumalang. Untuk menghimpun dana dari masyarakat diperlukan strategi pemasaran yang baik agar dapat mencapai target yang diinginkan.

Dalam Tugas akhir ini penulis akan membahas tentang bagaimana prosedur operasional produk Simpanan Ummat dengan akad *Wadiah Yad Dhamanah* dan bagaimana strategi pemasaran yang dapat digunakan dalam penghimpunan dana produk Simpanan Ummat dengan akad *Wadiah Yad Dhamanah* di KSPPS Marhamah cabang Watumalang.

Pada tugas akhir ini jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian lapangan (*field research*) dengan metode pendekatan kualitatif. Adapun metode pengumpulan data dapat dilakukan dengan metode wawancara dengan karyawan KSPPS Marhamah cabang Watumalang, observasi secara langsung terhadap objek tertentu yang menjadi fokus penelitian dan mengetahui suasana kerja dan mencatat segala sesuatu yang berhubungan dengan produk Simpanan Ummat pada KSPPS Marhamah cabang Watumalang dan dokumentasi yang berhubungan dengan penelitian ini.

Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis di KSPPS Marhamah dapat disimpulkan sebagai berikut: ada beberapa prosedur operasional yang berkenaan dengan produk simpanan ummat ini yaitu prosedur pembukaan rekening, penyetoran, penarikan dan penutupan. Strategi yang dilakukan oleh KSPPS Marhamah sudah efisien dan efektif yaitu dengan memberikan pelayanan yang prima, melakukan kegiatan

promosi seperti menyebarkan brosur, strategi jemput bola, strategi *Door to Door* dan strategi dari mulut ke mulut. Ada 4 faktor yang mempengaruhi keberhasilan dalam pemasaran simpanan umat yaitu strategi produk, strategi harga, strategi distribusi/place dan strategi promosi. Selanjutnya ada beberapa kendala yang dihadapi KSPPS Marhamah dalam memasarkan produk in dan yang terakhir penulis menyajikan kelebihan KSPPS Marhamah cabang Watumalang dari sisi Simpanan Ummat.

Kata kunci : *Strategi, Penghimpunan Dana, Produk, akad Wadiah yad dhamanah, KSPPS Marhamah.*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah mecurahkan segala rahmat dan hidayahNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA) sebagai syarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya program D3 Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang dengan tepat waktu.

Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita nabi Muhammad SAW, yang mampu membimbing manusia dari jalan sesat menuju jalan yang diridhoi Allah SWT baik didunia maupun di akhirat kelak. Demikian pula kepada para keluarga, sahabat, dan para penerus perjuangan beliau hingga hari ini.

Melalui pengantar ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang membantu dalam penulisan TA ini, atas dukungan dna motivasi yang telah diberikan. Pada kesempatan ini, secara lebih khusus penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin, M. Ag. selaku Rektor UIN Walisongo Semarang
2. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M. Ag. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
3. Bapak H. Johan Arifin, S. Ag. MM. Selaku Ketua Prodi D3 Perbankan Syari'ah
4. Bapak Drs.H. Hasyim Syarbani, MM. selaku pembimbing Tugas Akhir yan telah sabar dan berjasa membantu dlama pembuatan Tugas Akhir ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Prodi Perbankan Syari'ah yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terimakasih atas segala ilmu dan pengetahuan

yang bermanfaat yang telah kalian berikan selama saya menuntut ilmu di UIN Walisongo Semarang tercinta ini.

6. Segenap Karyawan KSPPS Marhamah cabang Watumalang yang telah memberikan izin serta membimbing penulis selama kegiatan PKL Magang di KSPPS Marhamah cabang Watumalang.
7. Perpustakaan Pusat UIN Walisongo Semarang dan Perpustakaan Daerah Semarang yang telah berjasa meminjamkan buku-buku yang diperluka penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
8. Orang tua tercinta serta seluruh keluarga atas segala dukungan dan doa yang telah dipanjatkan untuk kebaikan penulis
9. Segenap Brisik atas dukungan, semangat, keceriaan dan support yang diberikan kepada penulis selama perkuliahan selama ini.
10. D3 Perbankan Syari'ah angkatan 2016 seperjuangan yang telah memberikan semangat.
11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu

Penulis mengucapkan terimakasih banyak kepada semua pihak yang telah membantu hingga terselesaikannya Tugas Akhir ini. Penulis menyadari Tugas Akhir ini banyak terdapat kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Untuk itu penulis mohon maaf atas kesalahan dalam penulisan ini. Penulis juga mengharapkan saran dan kritik yang membantu agar menjadi lebih baik lagi. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Semarang, 6 Mei 2019

Penulis

Chitra Dini Lestari

NIM. 1605015080

DAFTAR ISI

| | |
|--|------------|
| Halaman Judul | i |
| Halaman Persetujuan Pembimbing..... | ii |
| Halaman Pengesahan..... | iii |
| Halaman Motto..... | iv |
| Halaman Persembahan..... | v |
| Halaman Deklarasi..... | vi |
| Abstrak..... | vii |
| Kata Pengantar..... | ix |
| Daftar Isi | xi |

BAB I PENDAHULUAN

| | |
|----------------------------------|----|
| A. Latar Belakang..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah..... | 8 |
| C. Tujuan Hasil Penelitian..... | 8 |
| D. Manfaat Hasil Penelitian..... | 9 |
| E. Tinjauan Pustaka..... | 9 |
| F. Metode Penelitian | 11 |
| G. Sistematika Penulisan | 13 |

BAB II

| | |
|--|----|
| A. Strategi Pemasaran..... | 15 |
| 1. Pengertian Strategi | 15 |
| 2. Pengertian Pemasaran | 16 |
| 3. Pengertian Strategi Pemasaran | 17 |
| 4. Tujuan Pemasaran | 18 |
| 5. Konsep Pemasaran | 19 |

| | |
|---|----|
| 6. Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>) | 23 |
| B. Penghimpunan Dana | 26 |
| 1. Penghimpunan Dana <i>Wadiah Yad Dhamanah</i> | 27 |
| 2. Penerapan Akad <i>Wadiah</i> | 28 |

BAB III GAMBARAN UMUM KSPPS MARHAMAH

| | |
|--|----|
| A. Sejarah Berdirinya KSPPS Marhamah | 38 |
| B. Visi , Misi dan Tujuan | 40 |
| C. Identitas Koperasi | 41 |
| D. Struktur Organisasi | 45 |
| E. Ruang Lingkup Usaha..... | 50 |
| F. Produk - Produk KSPPS Marhamah | 51 |

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

| | |
|---|----|
| A. Prosedur operasional produk Simpanan Ummat dengan akad <i>Wadiah</i> yad dhamanah di KSPPS Marhamah cabang Watumalang | 61 |
| B. Strategi pemasaran yang dapat digunakan dalam penghimpunan dana produk Simpanan Ummat dengan akad <i>Wadiah Yad Dhamanah</i> di KSPPS Marhamah cabang Watumalang | 66 |

BAB V PENUTUP

| | |
|--------------------|----|
| A. Kesimpulan..... | 74 |
| B. Saran..... | 75 |
| C. Penutup..... | 76 |

Daftar Pustaka

Lampiran

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Lembaga keuangan merupakan suatu sub-sistem yang mempunyai peran penting pada ekonomi modern seperti saat ini. Di Indonesia sendiri berdiri banyak lembaga keuangan baik konvensional maupun syariah. Lembaga keuangan konvensional yaitu lembaga keuangan yang kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip – prinsip konvensional. Sekarang ini lembaga keuangan konvensional dengan semua sistem didalamnya dianggap mempunyai banyak kekurangan terlebih di Indonesia yang mayoritas penduduknya muslim, dimana lembaga keuangan konvensional ini menerapkan sistem bunga yang jelas diharamkan dalam islam. Dibalik kekurangan yang dimiliki lembaga keuangan konvensional, lembaga keuangan syariah tumbuh dan berkembang cukup pesat, ini dapat dilihat dengan banyak bermunculannya lembaga keuangan syariah baik bank maupun non-bank.

Bank syariah menempatkan diri sebagai pemain aktif dalam kehidupan sehari – hari masyarakat. Keberadaan bank syariah di Indonesia merupakan perwujudan dari keinginan masyarakat yang sudah mulai membutuhkan suatu sistem perbankan yang menyediakan jasa perbankan dengan prinsip syariah. Dengan begitu masyarakat sudah tidak perlu khawatir lagi atas persoalan bunga.

Secara kelembagaan PT Bank Muamalat Indonesia (BMII) merupakan bank syariah pertama berdiri di Indonesia, kemudian menyusul bank bank lain yang membuka jendela syariah (*islamic window*) dalam menjalankan kegiatan usahanya. Dengan begitu bank bank konvensional bisa memberikan jasa pembiayaan syariah kepada nasabanya melalui berbagai produk yang sesuai dengan syariah yaitu dengan tidak adanya unsur riba (*usury*), gharar (*uncertainty*), dan maysyir (*speculative*), namun bank konvensional tersebut harus terlebih dahulu membentuk unit usaha syariah (UUS). UUS sendiri merupakan unit kerja dikantor pusat bank konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang syariah dan atau unit syariah.

Sedangkan secara yuridis di tataran undang- undang dimulai tahun 1992 dengan diundangkannya undang – undang nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan yang memuat ketentuan ketentuan yang secara eksplisit memperbolehkan pengelolaan bank didasarkan prinsip bagi hasil (*profit and loss sharing*). Hal tersebut dipertegas melalui Peraturan Pemerintah No 72 tahun 1992 tentang bank berdasarkan prinsip bagi hasil. Kemudian di pertegas dengan Undang – undang No 10 tahun 1998 yang merupakan amandemen dari UU No 7 tahun 1992 dalam undang-undang No 10 tahun 1998 ini secara tegas membedakan bank berdasarkan pada pengelolaannya terdiri dari bank konvensional dan bank syariah, baik itu bank umum maupun bank perkreditan rakyat. Adanya undang – undang ini

sekaligus menghapus pasal 6 PP No 72/1992 yang melarang adanya dual banking system.¹

Sebagai lembaga *intermediary* yang bertugas menghimpun dana dan menyalurkan pada masyarakat, keberadaan bank syariah belum begitu merakyat. ini dapat dilihat dari lokasi keberadaannya pada kota bisnis atau kota besar. Dari segi pelayanan pun keberadaannya tidak mampu menjangkau usaha mikro. Ketidakmampuan ini menyebabkan kekosongan segmen di pedesaan, keadaan ini memungkinkan rentenir dan juga lembaga keuangan berbasis bunga lain untuk memasukinya. Oleh karena itu diperlukan lembaga keuangan syariah alternatif yang tidak melakukan pemusatan kekayaan kepada sebagian pemilik modal, yang dapat membangun kebersamaan untuk mencapai kemakmuran bersama.

Secara kelembagaan perbankan syariah di Indonesia dapat dipetakan menjadi bank umum syariah, bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS) dan Baitul Maal wat Tamwil (BMT). BMT pada dasarnya bukan lembaga perbankan murni, melainkan lembaga keuangan mikro syariah yang menjalankan sebagian besar sistem operasional perbankan syariah.²

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) ialah badan usaha terpadu yang isinya berintikan *bait al-mal wa at-tamwil* dengan kegiatan

¹ Ansori abdul ghofur, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Gajahmada University press, 2009, cet 2, h.31

² Lasmiatun, *Perbankan Syariah*, Semarang : LPSDM Ra Kartini ,2010, cet 3, h.21

mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil-bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.³ Berdirinya BMT di Indonesia diawali dengan ide para aktivis Masjid Salman ITB, Bandung yang mendirikan Koperasi Jasa Keahlian Teknosa pada tahun 1980, berawal dari situlah cikal bakal berdirinya BMT pada tahun 1984. BMT pada saat ini berada dibawah pembinaan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (Pinbuk). Pinbuk (1995) menyatakan bahwa BMT merupakan lembaga ekonomi rakyat kecil yang berupaya dalam mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kegiatan ekonomi pengusaha kecil dan berdasarkan prinsip syariah.⁴

BMT sebenarnya terdiri atas dua kelembagaan yang menjadi satu, yaitu baitul maal dan baitut tamwil. Baitul mal (*bait* = rumah, *al-mal* = harta) yang berarti BMT berfungsi sebagai lembaga yang menerima titipan dana ZIS (zakat, infak, sodaqoh) dan mendistribusikan kepada yang berhak menerimanya sesuai yang diamanatkan. Baitut tamwil (*bait* = rumah, *at-tamwil* = pengembangan harta) dengan melakukan kegiatan mengembangkan

³ Nurul Huda, et al., *Baitul Mal Wa Tamwil Sebuah Tinjauan Teoritis*, Jakarta: Amzah, 2006, cet 1, h.35

⁴ Nurul Huda, et al., *Keuangan Publik Islami*, Jakarta: Kencana, 2012, h.285

usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi mikro.

Sebagai lembaga keuangan syariah BMT menggunakan badan hukum koperasi yang kerap disebut dengan koperasi jasa keuangan syariah (KJKS). Pada tanggal 25 September 2015, Pemerintah menerbitkan Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M/KUKM/IX/2015 tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam dan pembiayaan syariah oleh koperasi. Peraturan menteri ini merubah status KJKS kepada KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah)⁵.

KSPPS merupakan suatu lembaga keuangan yang berfungsi menghimpun dana. Dana yang terhimpun kemudian disalurkan kembali kepada masyarakat. Kegiatan mengumpulkan dana disebut dengan *funding* (penghimpunan dana). Sementara itu, kegiatan menyalurkan dana masyarakat oleh KSPPS disebut dengan kegiatan *leanding*. Dalam menjalankan kedua aktifitas tersebut, KSPPS harus menjalankan dengan penuh amanah karena menyangkut kepercayaan masyarakat yang memercayakan dananya.

Kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat yang dilakukan bank syariah tidak di klasifikasikan berdasarkan pada nama instrumen tersebut melainkan berdasarkan pada prinsip yang

⁵ Arianti Mazharotus Sarifah, “Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Simpanan Kencana Dengan Akad Mudharabah di KSPPS Arthamadina Banyu Putih Batang”, Tugas Akhir, Semarang: UIN Walisongo, 2017, h.2

digunakan. Berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN), prinsip penghimpunan dana yang digunakan dalam bank syariah ada dua, yaitu akad *Wadiah* dan *Mudharabah*.⁶ Kedua akad ini biasanya diterapkan pada produk simpanan dan investasi seperti tabungan, giro dan deposito.

Di KSPPS Marhamah cabang Watumalang terdapat beberapa produk dalam penghimpunan dana yaitu : Produk Simpanan Ummat, Simpanan Ukhuwah, Simpanan Berjangka (SIMKA) dan Simpanan Masa Depan (SIMAPAN). Diantara empat produk tersebut Simpanan Ummat lah yang memiliki peminat yang paling banyak ditahun 2018. Jumlah anggota yang cenderung memilih untuk menyimpan dananya melalui Simpanan Ummat di tahun 2018 lebih banyak dari pada produk yang lain, hal ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Data Jumlah Anggota Baru Tahun 2018 KSPPS Marhamah cabang Watumalang

| No | Nama Produk | Anggota pada Tahun 2018 |
|----|---------------------|-------------------------|
| 1. | Simpanan Ummat | 166 |
| 2. | Simpanan Ukhuwah | 1 |
| 3. | Simpanan Masa Depan | 15 |
| 4. | Simpanan Berjangka | 37 |

Sumber : KSPPS Marhamah Cabang Watumalang

⁶ Rijal Yaya, at.al, *Akuntansi Perbankan Syariah : Teori dan Praktik Kontemporer edisi 2*, Jakarta : Salemba Empat, 2016, cet 2, h.54

Bentuk penghimpunan berupa tabungan adalah bentuk simpanan anggota yang bersifat likuid, hal ini memberikan arti produk ini dapat diambil sewaktu-waktu apabila anggota membutuhkan. produk ini cukup diminati oleh masyarakat karena kemudahan dalam prosedur pembukaan rekening maupun pengambilan dana. Oleh karena itu simpanan merupakan sumber dana yang cukup potensial, dalam mempertahankan dan meningkatkan dana yang dimiliki KSPPS Marhamah.

Keberhasilan suatu KSPPS dalam menarik dana dari masyarakat tergantung bagaimana kepercayaan masyarakat pada KSPPS itu sendiri. Untuk mempengaruhi tingkat kepercayaan masyarakat, KSPPS Marhamah cabang Watumalang secara tidak langsung dituntut untuk mampu memberikan pelayanan yang memuaskan bagi semua anggota. Selain itu ini merupakan tantangan yang harus dihadapi oleh KSPPS Marhamah Watumalang bagaimana mampu menarik minat masyarakat agar bersedia mempercayakan dananya kepada KSPPS Marhamah Watumalang. Oleh karena itu dalam penghimpunan dana KSPPS di strategi pemasaran yang baik agar dapat mencapai target yang diinginkan.

Dari latar belakang diatas penulis tertarik untuk mengetahui strategi penghimpunan dana yang dilakukan KSPPS Marhamah Cabang Watumalang, oleh karena itu penulis berinisiatif untuk membuat penelitian yang berjudul ***“Strategi Pemasaan Dalam Penghimpunan Dana Produk Simpanan Ummat Dengan Akad***

Wadiah Yad Adh Dhamanah di KSPPS Marhamah Cabang Watumalang”.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, terdapat beberapa hal yang menjadi pokok permasalahan tugas akhir ini, diantaranya :

1. Bagaimana prosedur operasional produk Simpanan Ummat dengan akad *Wadiah Yad Dhamanah* di KSPPS Marhamah cabang Watumalang ?
2. Bagaimana strategi pemasaran yang dapat digunakan dalam penghimpunan dana produk Simpanan Ummat dengan akad *Wadiah Yad Dhamanah* di KSPPS Marhamah cabang Watumalang

C. Tujuan Penulisan

Adapun tujuan yang ingin dicapai oleh penulis yaitu :

1. Untuk mengetahui prosedur operasional produk Simpanan Ummat dengan akad *Wadiah Yad Dhamanah* di KSPPS Marhamah cabang Watumalang.
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang dapat digunakan dalam penghimpunan dana produk Simpanan Ummat dengan akad *Wadiah Yad Dhamanah* di KSPPS Marhamah cabang Watumalang.

D. Manfaat Penulisan

Dalam pembuatan proposal ini, diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Menambah wawasan dan pengalaman penulis agar dapat mengembangkan ilmu yang telah diperoleh selama mengikuti perkuliahan serta mengetahui bagaimana implementasi ilmu yang diperoleh pada realita yang terjadi di lapangan.

2. Bagi KSPPS Marhamah

Memberikan masukan positif dan sebagai bahan evaluasi yang bermanfaat bagi KSPPS Marhamah bagi agar lebih maju dari sebelumnya.

3. Bagi UIN Walisongo Semarang

Sebagai tambahan referensi maupun tambahan informasi bagi civitas akademika khususnya program studi D3 Perbankan Syariah.

4. Manfaat Bagi Masyarakat

Diharapkan dari penelitian ini bisa menambah informasi tentang KSPPS Marhamah dan masyarakat akan bergabung atau menabung untuk menjadi anggota Simpanan Ummat KSPPS Marhamah.

E. Tinjauan Pustaka

Tinjauan Pustaka yang penulis sajikan sesuai dengan pokok permasalahan penelitian ini. Studi ini dilakukan dalam rangka

menemukan kesimpulan relevansi hasil penelitian maupun buku-buku yang sesuai dengan tujuan penelitian. Hal tersebut tercermin dalam hasil karya-karya, baik yang berasal dari hasil penelitian maupun buku-buku yang relevan dengan permasalahan penelitian ini antara lain :

Nur Asaroh, 122503085, TA (Tugas Akhir) yang judulnya Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Simpanan El Amanah Dengan Akad *Wadiah Yad Dhamanah* Di BMT EL Amanah Kendal, UIN Walisongo Semarang, 2015. Strategi penghimpunan yang digunakan oleh Nur Asaroh yaitu pertumbuhan pada produk simpanan El Amanah setiap tahun semakin bertambah atau naik dan menggunakan pendekatan interaksi kekeluargaan dengan menggunakan komunikasi pemasaran pada BMT EL Amanah Kendal

Fitri Meilani, 107046102107, Skripsi yang judulnya Strategi Penghimpunan Dana Pihak ketiga Pada BMT Al-Fath IKMI Pamulang, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011. Analisis yang diteliti oleh Fitri Meilani tentang strategi penghimpunan dana pada pihak ketiga, yang merupakan sumber pendanaan utama BMT Al-Fath IKMI Pamulang. Dan strategi pemasaran pada produk-produk simpanan pada BMT Al-Fath dan juga perkembangan Dana Pihak Ketiga mengambil dari tahun 2006 sampai 2010 yang gambarannya mengalami kenaikan yang cukup signifikan. Sedangkan perbedaan dari analisis yang penulis teliti berbeda dengan yang di atas, penulis

hanya meneliti salah satu produk saja yaitu produk Simpanan El Amanah.

Maghfirlani Afthin, 042503044, TA (Tugas Akhir) yang judulnya Strategi Funding Di BMT Marhamah Wonosobo, UIN Walisongo Semarang, 2008. Strategi funding yang digunakan oleh maghfirlani yaitu menggunakan pendekatan interaksi kekeluargaan dengan menggunakan komunikasi pemasaran dan mengedepankan pelayanan untuk menarik anggota menginvestasikan uang agar diamankan pada BMT Marhamah dan bermacam-macam produk funding yang mempunyai ciri dan keunggulan masing-masing yang sesuai dengan kepentingan anggota, misalnya untuk investasi masa depan yaitu produk SIMAPAN. Berbeda dengan peneliti yang saya teliti, disini penulis membahas tentang strategi pemasaran produk El Am anah. Jadi berbeda dengan penelitian yang diteliti oleh Maghfirlani Afthin.

Bahwa di KSPPS Marhammah cabang Watumalang belum ada yang meneliti tentang “Strategi Penghimpunan Dana Simpanan Mutiara Dengan Akad *Wadiah Yad Dhamanah*” oleh karena itu, penulis tertarik untuk mengangkat judul ini jadi penulis merasa perlu untuk mengadakan suatu penelitian mengenai hal tersebut.

F. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan yaitu penelitian lapangan (field research) dengan pendekatan kualitatif.

Penelitian lapangan disini yaitu peneliti datang langsung ke lokasi untuk mengamati dan melakukan penelitian secara langsung. Sedangkan lokasi penelitian dalam tugas akhir ini yaitu pada KSPPS Marhamah cabang Watumalang yang beralamatkan di Jl. Raya Watumalang KM 0,5 Watumalang

2. Sumber Data

a. Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari sumber asli yang dikumpulkan secara khusus melalui survey, observasi maupun dengan eksperimen. Sumber primer dalam penyusunan tugas ini melalui dokumen yang ada serta wawancara kepada manajer cabang dan karyawan di KSPPS Marhamah cabang Watumalang.

b. Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung untuk mendapatkan informasi dari objek yang diteliti. Data sekunder pada penyusunan tugas akhir ini yaitu berupa buku – buku dan dokumen yang berkenaan dengan penelitian ini.

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi (Pengamatan)

Observasi yaitu melakukan pengamatan, pencatatan secara sistematis kejadian-kejadian, perilaku, obyek-obyek yang dilihat dan hal-hal lain yang diperlukan dalam mendukung

penelitian yang sedang dilakukan. Kegiatan observasi ini dilakukan dengan mengamati secara langsung di KSPPS Marhamah cabang Waumalang.

b. Wawancara

Wawancara adalah metode mengumpulkan data dengan peneliti sebagai pewawancara yang mengajukan sejumlah pertanyaan pada narasumber sebagai subjek yang diwawancarai. Narasumber dalam penelitian ini yaitu Bapak Taat Ujianto selaku Manajer Cabang dan Karyawan KSPPS Marhamah cabang Watumalang.

c. Dokumentasi

Teknik ini digunakan untuk memperoleh data yang dilakukan saat penelitian yang merupakan sumber data tertulis atau gambar . Data-data ini dapat peneliti dapatkan dari brosur, maupun berkas-berkas lain.di KSPPS Marhamah cabang Watumalang.

4. Metode Analisis Data

Dalam penelitian data ini penulis menggunakan metode analisis deskriptif. Analisis deskriptif bertujuan untuk memberikan deskripsi mengenai subjek penelitian berdasarkan data variable yang diperoleh dari kelompok subyek yang diteliti.

G. Sistematika Penulisan

Untuk memperoleh hasil penelitian yang sistematis, maka penulis membagi tugas akhir ini menjadi lima bab, antara lain :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini terdiri latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat hasil penelitian, tinjauan pustaka, metodologi penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini berisi tinjauan teoritis mengenai topik yang akan dibahas yaitu tentang strategi pemasaran dan penghimpunan dana dengan akad *Wadiah Yad Dhamanah*.

BAB III : GAMBARAN UMUM KSPPS MARHAMAH

Pada bab ini berisi tentang gambaran umum KSPPS Marhamah yaitu mengenai sejarah berdirinya , visi dan misi, struktur organisasi, ruang lingkup usahanya, serta produk-produk yang ada di KSPPS Marhamah.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai hasil penelitian dan pembahasan mengenai Prosedur Operasional pada Produk Simpanan Ummat dengan Akad *Wadiah Yad Dhamanah* serta bagaimana strategi pemasarannya yang dilakukan KSPPS Marhamah dalam Menghimpun Dana pada Produk Simpanan Ummat.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan mengenai hasil penelitian, serta saran untuk penulis dan penutup.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Pemasaran

1. Pengertian Strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani yaitu Strategia (stratos: militer, agia: memimpin). Suatu siasat dalam menjalankan suatu maksud/tujuan tertentu atas suatu prosedur yang mempunyai alternatif pada berbagai langkah.

Strategi menurut Kamus Umum Bahasa Indonesia, strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.

Menurut Chandler (1962), strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut serta prioritas alokasi sumber daya. Sedangkan menurut Porter (1985) strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing. Menurut Stephanie K. Marrus, strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat tercapai.⁷

⁷Husein Umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategik*, Jakarta: Rajawali Pers, 2010, cet 1, h.16

Strategi adalah suatu rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan tersebut. Beberapa perusahaan mungkin mempunyai tujuan yang sama, tetapi strategi yang dipakai untuk mencapai tujuan tersebut dapat berbeda. Jadi, strategi ini dibuat berdasarkan suatu tujuan.⁸

2. Pengertian Pemasaran

Definisi pemasaran yang lainnya menurut William J. Stanton, pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.⁹

Kolter dan AB Susanto (2000), memberikan definisi pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain. Pemasaran lebih merupakan “suatu seni menjual produk”, sehingga pemasaran proses menjual yang dimulai dari perancangan produk sampai dengan setelah produk tersebut terjual.¹⁰ Secara umum pemasaran yaitu sebuah proses

⁸ Basu swasta at.al, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberty Offset, 2008, cet 13, hlm 67

⁹ Danang Sunyoto, *Teori, Kuesioner & Analisis Data untuk pemasaran dan perilaku konsumen*, Yogyakarta : Graha Ilmu, 2013, cet 1, h.5

¹⁰ Nur Rianto Al arif, *Dasar- Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012, cet 1, h.5

sosial yang merancang dan menawarkan sesuatu yang menjadi kebutuhan dan keinginan dari pelanggan untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan.

Jadi dapat diuraikan bahwa pemasaran adalah suatu usaha dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan para konsumen terhadap produk dan jasa.

3. Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan serta aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan serta lokasinya.¹¹

Strategi pemasaran adalah logika pemasaran dan berdasarkan hal ini unit strategi bisnis diharapkan dapat mencapai sasaran pemasaran. Strategi pemasaran ini terdiri dari pengambilan keputusan tentang biaya pemasaran dari perusahaan dalam hubungannya dengan keadaan lingkungan yang diharapkan dan kondisi perusahaan (Philip Kotler, 1997,92). Berdasarkan pengertian tersebut, bahwa perusahaan harus benar-benar mengerti bisnis yang dilakukan serta dapat pengantisipasi kemungkinan peluang dimasa depan. Kemudian

¹¹ Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung : Alfabeta, 2012, cet 1, h.83

perusahaan harus dapat menjalankan perusahaan dengan agar tercapai tujuan yang telah ditetapkan.¹²

Menurut Jack Trout menyebutkan bahwa strategi pemasaran berintikan pada bagaimana bertahan hidup dalam dunia yang semakin kompetitif, bagaimana membuat persepsi yang baik di benak konsumen, menjadi berbeda, mengenali kekuatan dan kelemahan pesaing menjadi spesialis, menguasai satu kata yang sederhana dikepala, kepemimpinan yang memberi arah dan memahari realitas pasar dengan menjadi yang pertama kemudian menjadi lebih baik.¹³

4. Tujuan Pemasaran

Bank syariah ataupun bank dalam melakukan tindakan pasti mengandung tujuan dan maksud tertentu. Tujuan itu sendiri ditetapkan dengan disesuaikan keinginan manajemen dalam bank atau BMT itu sendiri dan penetapannya dilakukan dengan banyak pertimbangan sehingga dapat ditentukan juga cara – cara untuk mencapainya.

Secara umum tujuan pemasaran bank adalah untuk :

- a. Memaksimumkan konsumsi, atau dengan kata lain, memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat

¹² Danang Sunyoto, *Teori, Kuesioner & Analisis Data Untuk Pemasaran Dan Perilaku konsumen*, Yogyakarta : Graha Ilmu, 2013, cet 1, h.6

¹³ Ali Hasan, S.E.,M.M, *Marketing Bank Syariah*, Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2010, cet 1, h.29

menarik anggota untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang.

- b. Memaximumkan kepuasan pelanggan melalui berbagai pelayanan yang diinginkan anggota. Anggota yang puas akan menjadi ujung tombak pemasaran selanjutnya, karena kepuasan ini akan ditularkan kepada anggota lainnya melalui ceritanya (getuk tular).
- c. Memaximumkan pilihan (ragam produk) dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga anggota memiliki beragam pilihan pula
- d. Memaximumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada anggota dan menciptakan iklim yang efisien.¹⁴

5. Konsep Pemasaran

Dalam sebuah kegiatan pemasaran terdapat beberapa konsep pemasaran di mana masing-masing konsep memiliki tujuan yang berbeda. Konsep ini timbul dari satu periode ke periode lainnya akibat perkembangan pengetahuan baik produsen maupun konsumen. Penggunaan konsep ini tergantung kepada perusahaan yang juga dikaitkan dengan jenis usaha dan tujuan perusahaan yang bersangkutan.

¹⁴ Kasmir, S.E., M.M, *Pemasaran Bank*, Jakarta : Kencana, 2010, cet 4
h. 54

Dalam hal ini terdapat lima konsep yang mendasari perusahaan dalam melakukan aktivitas pemasarannya.¹⁵ Dimana kelima konsep ini dapat dijadikan landasan dalam pemasaran oleh perusahaan.

a. Konsep Produksi

Konsep ini menyatakan bahwa, konsumen akan menyukai produk yang tersedia selaras dengan kemampuan konsumen, murah dan mudah didapat, oleh karenanya manajemen harus berupaya untuk meningkatkan efisiensi produksi dan distribusi. Konsep ini menekankan kepada volume produksi yang seluas-luasnya dengan harga serendah mungkin.

b. Konsep Produk

Konsep ini berpegang teguh bahwa konsumen akan menyenangi produk yang menawarkan mutu dan kinerja yang paling baik serta memiliki keistimewaan yang mencolok. Konsep ini menimbulkan adanya *marketing Nyopia* (pemandangan yang dangkal terhadap pemasaran). Oleh karena itu, perusahaan harus mencurahkan upaya terus

¹⁵ Dra. Murti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank*, Yogyakarta: Liberty, 2002, Cet 1, h. 15

menerus dalam perbaikan produk. Konsep ini menekankan kepada kualitas, penampilan dan ciri – ciri yang terbaik.¹⁶

c. Konsep Penjualan

Konsep ini menyatakan bahwa, konsumen tidak akan membeli cukup banyak produk, kecuali jika produsen mengupayakan promosi dan penjualan yang agresif.¹⁷ Oleh karena itu perusahaan perlu melakukan usaha dalam penjualan dan promosi untuk mempengaruhi konsumen. Dalam konsep ini kegiatan pemasaran lebih ditekankan untuk lebih agresif yaitu dengan melakukan usaha-usaha promosi yang gencar agar membuat konsumen percaya dan yakin atas produk yang ditawarkan.

d. Konsep Pemasaran

Konsep ini menyatakan bahwa kunci untuk mencapai sasaran organisasi tergantung pada penentuan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran. Lalu pemberian kepuasan yang diinginkan oleh konsumen secara lebih efektif dan efisien dari yang dilakukan pesaing.

Konsep pemasaran menyatakan bahwa kunci untuk mencapai sarana organisasi tergantung pada penentuan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran. Kemudian kunci kedua adalah pemberian kepuasan seperti yang diinginkan

¹⁶ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2012, cet 1, h.59

¹⁷ Dra. Murti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank*,...

oleh konsumen secara lebih efektif dan lebih efisien dari yang dilakukan pesaing.

Menurut Philip Kotler konsep ini menekankan kedalam :

- Menemukan keinginan pelanggan dan berusaha untuk memenuhi keinginan tersebut
- Membuat apa yang dijual, daripada menjual apa yang dibuat
- Cintai pelanggan
- Adalah yang menentukan
- Berhenti memasarkan produk yang dapat anda buat dan mencoba membuat produk yang dapat anda jual.¹⁸

e. Konsep Pemasaran Kemasyarakatan

Dalam konsep ini menekankan kepada penentuan kebutuhan, keinginan, dan minat pasar serta memberikan kepuasan, yang diinginkan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan dengan para pesaing sehingga memberikan kesejahteraan konsumen dan masyarakat.

Bagi dunia perbankan konsep yang paling tepat untuk diaplikasikan adalah konsep pemasaran yang bersifat kemasyarakatan atau paling tidak menggunakan konsep pemasaran. Dalam kedua konsep itu jelas tertuang bahwa pelanggan benar-benar harus diperhatikan. Tujuannya

¹⁸ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, h.59-60

adalah agar pelanggan tetap setia menggunakan produk atau jasa-jasa yang dihasilkan oleh bank.¹⁹

6. Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Marketing mix adalah Marketing mix merupakan strategi kombinasi yang dilakukan sebagai perusahaan dalam bidang pemasaran.²⁰ Hampir semua perusahaan menerapkan strategi ini untuk mencapai tujuan pemasarannya, seluruh komponen – komponen yang terdapat dalam *Marketing Mix* harus dilaksanakan dan diterapkan dengan memperhatikan antara satu komponen dengan komponen lainnya saling berkaitan erat guna mencapai tujuan perusahaan dan tidak akan efektif jika dijalankan sendiri-sendiri.

Penggunaan bauran pemasaran atau (marketing mix) dalam dunia perbankan dilakukan dengan menggunakan konsep-konsep yang sesuai dengan kebutuhan bank. Dalam praktiknya konsep bauran pemasaran terdiri dari bauran pemasaran untuk produk yang berupa barang maupun jasa.

Kolter menyebutkan konsep bauran pemasaran (*Marketing Mix*) terdiri dari empat P (4P)²¹ yaitu *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat/saluran distribusi) dan *Promotion* (promosi).

¹⁹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, h.59-60

²⁰ Kasmir, *Pemasaran Bank*, h.119

²¹ Kasmir, *Pemasaran Bank*, h.119

1. *Product* (Produk)

Produk dapat diartikan sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan untuk dijual²² ke pasar untuk dibeli oleh konsumen, untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan mereka apapun wujudnya.

Strategi produk dalam ini adalah menetapkan cara dan penyediaan produk yang tepat bagi pasar yang dituju, sehingga dapat memuaskan para konsumennya dan sekaligus dapat meningkatkan keuntungan perusahaan dalam jangka melalui peningkatan penjualan.²³ Keputusan-keputusan tentang produk ini mencakup penentuan bentuk penawaran secara fisik, mereknya, pembungkus, garansi, dan servis sesudah penjualan. Pengembangan produk dapat dilakukan setelah menganalisa kebutuhan dan keinginan pasarnya. Jika masalah ini telah diselesaikan, maka keputusan-keputusan tentang harga, distribusi dan promosi dapat diambil.

2. *Price* (harga)

Harga adalah sejumlah nilai yang dipertukarkan untuk memperoleh suatu produk. Biasanya harga dihitung dengan nilai uang.

²² Herry Susanto, at.al, *Manajemen Pemasaran Syariah*, Bandung : CV Pustaka Setya, 2013, h.38

²³ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : Rajawali Pers, 2013, cet 12, h.199

Strategi harga jasa adalah menghitung dan merumuskan nilai atau penentu harga dari produk jasa yang akan dipasarkan. Pada setiap produk atau jasa yang ditawarkan, bagian pemasaran berhak menentukan harga pokoknya. Faktor faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan harga tersebut antara lain biaya, keuntungan, praktek saingan, dan perubahan keinginan pasar.

3. *Place* (tempat/saluran distribusi)

Penyaluran distribusi adalah bagaimana produk yang akan kita pasarkan itu sampai ketangan konsumen. Keputusan distribusi menyangkut kemudahan akses terhadap jasa bagi para pelanggan potensial. Keputusan tersebut meliputi keputusan lokasi fisik di mana sebuah perusahaan harus didirikan. Penentuan lokasi kantor beserta sarana dan prasaran pendukung menjadi sangat penting.

4. *Promotion* (promosi)

Tujuan kegiatan promosi adalah memberitahukan dan mengkomunikasikan kepada masyarakat tentang keberadaan produk, tentang kemanfaatan, tentang keunggulan, tentang atribut-atribut yang dimiliki tentang harga, di mana dan cara memperolehnya. Kegiatan promosi menjadi penting apalagi era keterbukaan informasi ini. Oleh

karena itu bank harus memilih cara yang efektif untuk bisa menyampaikan berita kepada masyarakat dengan efektif.²⁴

B. Penghimpunan Dana

KSSPS sebagai lembaga keuangan syariah memiliki fungsi menghimpunan dana. Dana yang dihimpun kemudian disalurkan kembali kepada masyarakat. kegiatan bank syariah dalam menghimpun dana disebut dengan kegiatan *fundig*. dan penyaluran dana disebut *landing*. Sedangkan bagi lembaga koperasi penghimpunan dana adalah proses penghimpunan dan pemupukan dana yang dilakukan berasal dari sumber dana koperasi berupa modal sendiri, simpanan, hutang/pinjaman dan dana sosial yang nantinya akan disalurkan melalui pembiayaan, piutang dan pinjaman.

Pada bank konvensional penghimpunan dana dari masyarakat yang dilakukan dalam bentuk Tabungan, Deposito dan Giro yang lazim disebut dengan dana pihak ketiga. Dalam bank syariah penghimpunan dana dari masyarakat yang dilakukan tidak membedakan nama produk, tetapi melihat pada prinsip, yaitu prinsip *Wadiah* dan prinsip *Mudharabah*. Sama halnya dengan produk pada perbankan konvensional, produk perbankan syariah di bidang penghimpunan dana ini disebut sebagai simpanan yaitu dana yang dipercayakan oleh masyarakat kepada bank berdasarkan perjanjian

²⁴ Sentot Imam Wahjono, *Manajemen Pemasaran Bank*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, h.134

penyimpanan dana dalam bentuk giro, deposito, sertifikat deposito, tabungan dan atau bentuk lainnya

1. Penghimpunan Dana *Wadiah Yad Dhamanah*

Dalam kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat, Bank syariah maupun BMT dapat menawarkan produk jasa *Wadiah*, yang segi kebahasaan berarti ‘titipan’. Akad *Wadiah* termasuk kedalam akad ‘*tabarru*’ yakni akad yang bersifat kebajikan karena mengandung unsur tolong menolong antar sesama manusia dalam lingkungan sosialnya.

Prinsip dasar *Wadiah* yaitu pihak penitip barang diwajibkan membayar keseluruhan biaya yang dikeluarkan pihak yang dititipi yang digunakan untuk keperluan pemeliharaan barang titipan tersebut, disamping imbalan jasa dalam jumlah yang sesuai kadar dan berdasarkan kesepakatan antara kedua pihak di awal waktu perjanjian tersebut dibuat.

Demikian pula untuk pengerahan dana *Wadiah*, sebagai hak BMT diperbolehkan memungut biaya administrasi kepada anggota dan begitu pula anggota wajib memenuhinya sebagai imbalan jasa dalam memelihara keamanan harta yang dititipkan. Untuk besarnya biaya administrasi ditentukan berdasarkan parameter yang wajar dalam dunia perbankan.

Dalam kerangka pengerahan dana *Wadiah* ini, atas izin penitip (anggota) BMT dapat mengelolanya untuk tujuan komersial, sehingga bila kemudian diperoleh keuntungan BMT

dapat memberikan hibbah (bonus) yang besarnya tidak boleh ditetapkan secara pasti di muka dengan kalkulasi angka-angka rupiah atau persentase atas nilai pokok dana *Wadiah*, sekian atau sekian. Sebaliknya bila kerugian yang didapat, BMT menanggung risiko kerugian tersebut, sehingga *Wadiah* seperti ini lazim dikenal dalam istilah fiqih sebutan *Wadiah Yad Adh Dhamanah*.

Karena prinsip *Wadiah* adalah titipan yang dapat diambil sewaktu-waktu dan tidak dapat menghasilkan keuntungan, produk yang dapat diterapkan untuk prinsip ini adalah giro dan tabungan. Pada umumnya, motivasi utama orang menitipkan dana pada bank adalah untuk keamanan dana mereka dan memperoleh keleluasaan untuk menarik kembali dananya sewaktu-waktu.²⁵

2. Penerapan Akad *Wadiah*

a. Pengertian *Wadiah*

Secara etimologi wadi'ah (الودعة) berartikan titipan (amanah). Kata Al-wadi'ah berasal dari kata wada'a (wada'a – yada'u – wad'aan) juga berarti membiarkan atau meninggalkan sesuatu.²⁶ Sehingga secara sederhana wadi'ah adalah sesuatu yang ditiptkan.

²⁵ Makhoul Ilmi SM, *Teori dan Praktek Mikro Keuangan Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2002, cet 1, h.30-31

²⁶ Mahmud Yunus, *Kamus Arab-Indonesia*, Jakarta: Hidakarya Agung, 2005, h.495

Wadiah dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja ketika si penitip menghendaki.²⁷

b. Landasan Syariah

1. Al- Qur'an

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ
النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Artinya : “Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat.”

(Q.S. an-Nisa : 58)

فَإِنْ آمَنَ بَعْضُكُمْ بِبَعْضٍ فَلْيُوَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ
رَبَّهُ

Artinya: “Tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya.”

(Q.S. Al Baqarah: 283)

²⁷ Nurul huda at.al, *Baitul Mal Wa Tamwil*, Jakarta: Amzah, 2016, cet 1, h.1

2. Hadist

أَخْبَرَنَا مُحَمَّدُ بْنُ الْعَلَاءِ حَدَّثَنَا طَلْقُ بْنُ عَنَّا عَنْ
شَرِيكَ وَقَيْسٍ عَنْ أَبِي حَصِينٍ عَنْ أَبِي صَالِحٍ عَنْ
أَبِي هُرَيْرَةَ عَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ أَدَّ
إِلَيَّ مَنْ ائْتَمَنَكَ وَلَا تَخُنْ مَنْ خَانَكَ

Artinya : Dari Abu Hurairah diriwayatkan bahwa Rasulullah bersabda: “Tunaikanlah amanat (titipan) kepada yang berhak menerimanya dan janganlah membalas khianat seseorang yang telah mengkhianatimu”.
(H.R. ad- Darimi nomor 2484)

c. Undang – Undang dan Fatwa DSN

1. Undang – undang Perbankan Syariah

UU Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008, tabungan adalah simpanan berdasarkan *Wadiah* dan/atau investasi dana berdasarkan akad *Mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

2. Fatwa DSN-Tentang Tabungan *Wadiah*

Menurut Fatwa DSN No.02/DSN-MUI/1V/2000 menetapkan bahwa tabungan yang

dibolehkan yaitu berdasarkan prinsip *Mudharabah* dan *Wadiah*. Adapun *Wadiah* dengan ketentuan :

- a. Bersifat simpanan
- b. Simpanan biasa dapat diambil kapan saja on call/ berdasarkan kesepakatan
- c. Tidak ada imbalan yang disyaratkan kecuali dalam bentuk pemberian (*athoya*) yang bersifat sukarela dari bank.²⁸
- d. Jenis – jenis *Wadiah*

Wadiah dibedakan menjadi 2 yaitu *Wadiah Yadh Al-Amanah* dan *Wadiah Yadh Adh-Dhamanah*

1. *Wadiah* Yad Al-Amanah

Merupakan titipan murni dari pihak yang menitipkan barang kepada pihak yang menerima titipan. Pihak penerima titipan harus menjaga dan memelihara barang titipan dan tidak diperkenankan untuk memanfaatkannya. Penerima titipan akan mengembalikan barang titipan dengan utuh kepada pihak yang menitipkan setiap saat barang itu dibutuhkan.²⁹

Bank sebagai penerima titipan diperbolehkan untuk membebaskan biaya atas barang yang

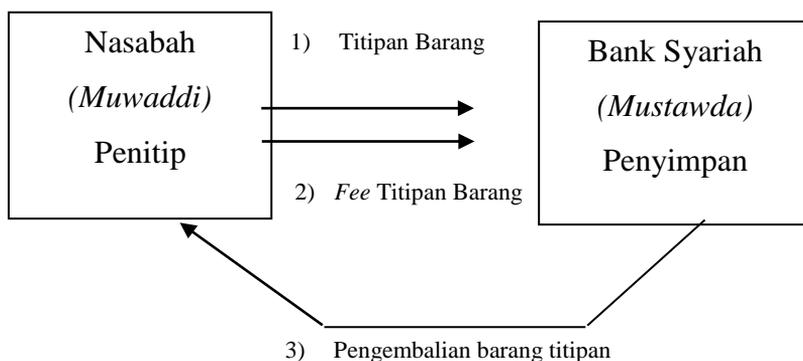
²⁸ Fatwa Dewan Syariah Nasional No:02/DSN-MUI/IV/2000

²⁹ Drs. Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta : Kencana, 2011, cet 4, h.60

dititipkan. Hal ini karena perlu menyediakan tempat untuk menyimpan dan perlu membayar gaji pegawai maka dari itu diperbolehkan untuk meminta imbalan jasa.

Berdasarkan prinsip *Wadiah Yad Al-Amanah*, Bank Syariah sebagai pihak penyimpan tidak diperkenankan untuk memanfaatkan atau menggunakan barang atau obyek yang telah dititipkan, tetapi hanya menjaganya.

Berikut merupakan skema *Wadiah yad al amanah* :



Skema

*Titipan Wadiah Yad Al – Amanah*³⁰

³⁰ Drs. Ismail, *Perbankan Syariah*,... h.62

Keterangan :

- 1) Anggota menitipkan barang kepada Bank Syariah menggunakan akad *al-Wadiah yad al-amanah*. Bank syariah menerima titipan, dan barang yang dititipkan akan disimpan dengan aman. Bank syariah akan menjaga dan memelihara barang tersebut dalam hal ini dana anggota.
- 2) Atas titipan barang oleh anggota ke bank syariah, maka anggota dibebani biaya oleh bank syariah. Biaya ini diperlukan sebagai biaya pemeliharaan dan biaya sewa atas tempat penyimpanan barang titipan anggota. Biaya yang dibayar anggota bagi bank syariah merupakan pendapatan fee.
- 3) Bank syariah akan mengembalikan barang titipan sewaktu waktu diperukan atau diambil oleh anggota.

2. *Wadiah Yad Adh-Dhamanah*

Merupakan akad antara dua pihak, satu pihak sebagai pihak yang menitipkan (anggota) dan pihak lain sebagai pihak yang menerima titipan. Pihak penerima titipan dapat memanfaatkan barang yang dititipkan. Penerima titipan wajib mengembalikan

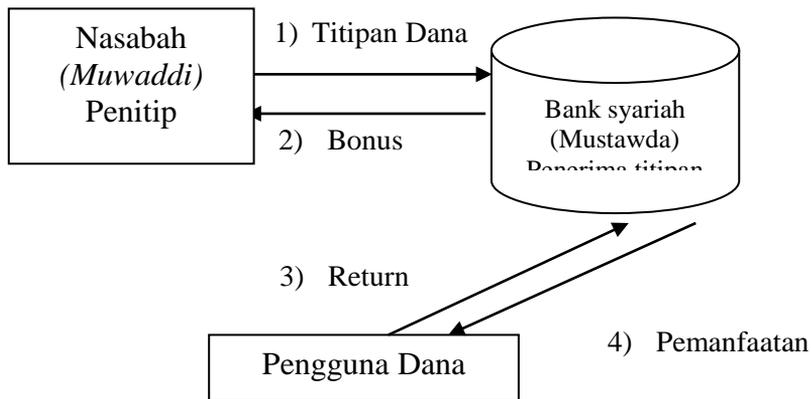
barang yang dititipkan dalam keadaan utuh. Penerima titipan diperbolehkan memberikan imbalan dalam bentuk bonus yang tidak diperjanjikan seutuhnya.³¹

Dalam prinsip ini, penyimpan dalam hal ini adalah Bank Syariah diperkenankan untuk menggunakan atau memanfaatkan barang atau obyek titipan untuk tujuan produktif dalam mencari keuntungan. Bank juga berhak atas keuntungan yang didapat dari pemanfaatan aset titipan dan bertanggung jawab penuh atas risiko kerugian yang mungkin terjadi. Selain itu, penyimpan diperbolehkan juga atas kehendak sendiri, memberikan bonus kepada pemilik aset tanpa akad perjanjian yang mengikat sebelumnya.

Dalam perbankan syariah akad ini diterapkan dalam produk penghimpunan dana seperti giro dan tabungan, dimana bank syariah akan memberikan bonus kepada anggota atas dana yang dititipkan. Besaran bonus tidak boleh diperjanjikan namun itu tergantung pada kebijakan bank tersebut, jika bank memperoleh keuntungan maka bank akan memberikan bonus kepada pihak anggota.

³¹ Drs. Ismail, *Perbankan Syariah*, h.63

Berikut merupakan skema *Wadiah yad adh-dhamanah* :



Skema

*Titipan Wadiah Yad adh-dhamanah*³²

Keterangan :

- 1) Anggota menitipkan dananya di bank syariah dalam bentuk giro maupun tabungan dalam akad *Wadiah Yad Dhamanah*
- 2) Bank syariah menempatkan dananya atau menginvestasikan kepada Pengguna Dana untuk digunakan sebagai usaha, pengguna dana disini biasanya adalah anggota pembiayaan.
- 3) Pengguna Dana memperoleh pendapatan dan atau keuntungan atas usaha yang dijaankan, sehingga Pengguna Dana membayar *return* kepada bank

³² Drs Ismail, *Perbankan Syariah*,... h.64

syariah. *Return* diberikan oleh Pengguna Dana kepada bank syariah antara lain dalam bentuk bagi hasil, margin keuntungan dan pendapatan sewa tergantung pada akadnya.

- 4) Setelah menerima keuntungan maka bank akan membagi keuntungannya kepada penitip dalam bentuk bonus.

e. Rukun dan Syarat

Rukun *Wadiah* menurut hanafiyah yaitu yang pertama Ijab dan Kabul dengan ungkapan “saya titipkan barang ini kepada anda”, atau dengan kalimat yang semakna dengan hal ini kemudian pihak lain menerimannya. Rukun *Wadiah* ada tiga, yaitu:

1. Pelaku akad, yaitu penitip (*mudi' /muwaddi*) dan penyimpan/penerima titipan (*muda' /mustawda'*)
2. Objek akad, yaitu barang yang di titipkan
3. *Shighat*, yaitu Ijab dan Qabul

Sedangkan syarat-syarat *Wadiah* adalah:

1. Dua orang yang berakad (orang yang menitipkan dan yang menerima titipan). Menurut jumhur, apa yang disyaratkan dalam wadi'ah sama dengan apa yang disyaratkan dalam wakalah berupa baligh, berakal, dan cerdas.

2. Obyek akad (sesuatu yang dititipkan). Disyaratkan berupa harta yang bisa diserahkan.
3. Shighat (ijab dan Kabul), seperti “saya titipkan barang ini kepadamu” jawabnya “saya terima”. Namun, tidak disyaratkan lafal Kabul, cukup dengan perbuatan menerima barang titipan, atau diam.

Sementara itu, syarat bonus yang harus dipenuhi adalah sebagai berikut³³:

1. Bonus merupakan kebijakan (hak prerogatif) penyimpan; dan
2. Bonus tidak disyaratkan sebelumnya.

³³ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2013, h.4

BAB III

GAMBARAN UMUM KSPPS MARHAMAH

A. Sejarah Berdirinya KSPPS Marhamah³⁴

Gagasan untuk mendirikan BMT muncul setelah mengikuti Pelatihan Pengembangan Lembaga Keuangan Syariah yang diselenggarakan pada bulan April 1995 oleh Koperasi Tamzis. Gagasan ini kemudian lebih dipertegas lagi setelah mengikuti Pelatihan Nasional Katalis BMT pada tanggal 22-24 Juli 1997 di Pusat Pelatihan Koperasi Jakarta yang diselenggarakan oleh P3UK dan Dep. PELMAS ICMI Pusat. Tujuan utamanya, selain berupaya menerapkan Sistem Ekonomi Syariah adalah membuka kesempatan usaha mandiri serta menggali dan mengembangkan potensi daerah.

Berbekal hasil pelatihan tersebut maka dibentuklah sebuah Tim “Persiapan Pendiri BMT” guna mempersiapkan segala sesuatunya. Hal utama yang dilakukan oleh Tim ini, disamping melakukan pendekatan dan konsultasi dengan tokoh masyarakat, pengusaha dan berbagai organisasi/instansi terkait, adalah melakukan studi banding dan magang di BMT yang telah beroperasi, antara lain di BMT Tamzis Kertek, BMT Saudara Magelang, BMT Ulul Albab Solo, dan lain lain.

Alhamdulillah, berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, pada tanggal 1 Oktober 1995, Tim tersebut berhasil

³⁴<https://www.bmt-marhamah.com/profil/sejarah-bmt-marhamah//>, diakses pada Senin, 25 Februari 2019 pukul 20.00 WIB

menyelenggarakan Rapat Pembentukan BMT. Sesuai dengan amanat Rapat tersebut, maka pada tanggal 16 Oktober 1995, sebuah Lembaga Keuangan Syariah, yang kemudian lebih dikenal dengan nama BMT Marhamah (sekarang KSPPS Marhamah) mulai beroperasi. Walaupun modal yang terhimpun pada waktu itu masih sangat minim, yakni hanya Rp. 875.000,- namun dengan kerja keras dan usaha yang sungguh-sungguh, modal/asset tersebut dapat terus ditingkatkan.

Keberhasilan suatu usaha diawali dengan keberanian mengambil keputusan untuk melangkah secara pasti tanpa keraguan akan jenis/bidang usaha yang kita minati dengan keyakinan, fokus dan totalitas, kontinuitas sekalipun dengan jatuh bangun dilandasi dengan tawakkal kepada Allah SWT. Dengan berbekal semangat tersebut di atas, Alhamdulillah saat ini KSPPS Marhamah telah menorehkan prestasi yang membanggakan sekarang telah memiliki asset diangka milyaran rupiah dengan jaringan 16 kantor cabang.

Dalam rangka pengembangan jaringan, KSPPS Marhamah juga telah melakukan kerjasama dengan berbagai instansi/organisasi terkait, diantaranya dinas perdagangan dan koperasi, Unit PPUK PT Taspen, PT. PNM, BSM Yogyakarta, BTN Syariah Yogyakarta, BNI Syariah Yogyakarta, DD republika dan Asosiasi BMT Tingkat Lokal, regional maupun nasional.

Dalam menjalankan fungsi sebagai koperasi yang berdasarkan pada syariat islam, KSPPS Marhamah memiliki beberapa komitmen

yang selalu dipegang teguh dalam operasional keseharian, yang mana komitmennya adalah :

- a. Amanah, dalam melaksanakan tugasnya setiap insan KSPPS Marhamah akan menunjang tinggi amanah yang diemban dan penuh dedikasi dalam bekerja serta memiliki integritas.
- b. Profesional, dikelola dengan manajemen profesional dan transparan serta memberikan pelayanan terbaik kepada masyarakat (anggota).
- c. Independen dan mandiri, independen dalam membuat kebijakan yang berpihak kepada umat dan mandiri dalam membangun dan mengembangkan organisasi.

B. Visi , Misi dan Tujuan

Dengan tekad yang kuat untuk membangun dan mengembangkan jaringan kerja pemberdayaan seluas-luasnya, KSSPS Marhamah mempunyai visi, misi dan tujuan sebagai berikut :

a. Visi

Terbangunnya keluarga sakinah, yang maju secara ekonomi dengan pengelolaan keuangan secara syariah.

b. Misi

1. Memfasilitasi berbagai kegiatan yang mendorong terwujudnya keluarga sakinah
2. Meningkatkan kualitas perekonomian keluarga sakinah dengan bertransaksi secara syariah

3. Memfasilitasi pengembangan ekonomi mikro berbasis keluarga sakinah melalui pembiayaan modal kerja dan investasi
4. Menyusun dan melaksanakan program pemberdayaan ekonomi dan sosial secara integral dan komprehensif menuju terwujudnya keluarga sakinah yang kuat secara ekonomi.³⁵

c. Tujuan

1. Meningkatkan program pemberdayaan ekonomi, khususnya di kalangan usaha mikro, kecil menengah, dan koperasi melalui sistem syariah.
2. Mendorong kehidupan ekonomi syariah dalam kegiatan usaha mikro, kecil dan menengah khususnya, dan ekonomi Indonesia pada umumnya.
3. Meningkatkan semangat dan peran serta anggota masyarakat dalam kegiatan koperasi jasa keuangan syariah.³⁶

C. Identitas Koperasi

1. Legalitas : Koperasi Pembiayaan Simpan
Pinjam Syariah (KSPPS) Marhamah
2. Nama Direktur : Nur Basuki, S.Ag
3. Pengawas :

³⁵<https://www.bmt-marhamah.com/profil/visi-misi//>, diakses pada Senin, 25 Februari 2019 pukul 20.30 WIB

³⁶ Profil KSPPS Marhamah

- Koordinator : Ngadjidjo, S,Pd
Anggota : Taat Sumanto, Fatah Yasin
4. Dewan Syariah : Drs. Soeparyo, M, Ag,
Drs. Ngatmin Surobudin
5. Nama Pengurus :
- Ketua : Nur Basuki
Sekretaris : Taufiq Rujiyanto
Bendahara : Lilik Silowati
6. Alamat : Jl. T. Jogonegoro KM, 0,5 Wonosobo,
Telp (0286) 321556, Fax (0286)
324716
7. Tanggal Berdiri : 16 Oktober 1995
8. No.Badan Hukum : No. 13825/BH/KWK.11/III/1998
9. Pembaharuan : 01/PAD/XIV/XII/2015
10. SIUP : No. 503/33-84/PB/X2008
11. TDP : No. 29000391
12. Ijin Usaha : No. 52/SISPK/KDK.11/VII/2010
13. HO : NOM. 530/407/HO/2013
14. NPWP : No. 01.820.921.3-533.000
15. Tanggal Berdiri :16 Oktober 1996
16. Email : marhamahbmt@yahoo.com
17. Website : <http://www.bmt-marhamah.com>
18. Jumlah Pengurus : 3 Orang
19. Jumlah Pendiri : 239 Orang

20. Organisasi Induk BMT:

- a. Pusat Inbukasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK)
- b. Koperasi FES Mitra DD Republika (KOFESMID)
- c. PBMT Indonesia
- d. Inkopsyah BMT
- e. Asosiasi BMT seluruh Indonesia (ASBINDO)

21. Alamat Organisasi Induk :

- a. PINBUK Dati I Jawa Tengah Jl. Cinde Utara Semarang
- b. KOFESMID Kares, Kedu Jl. Lettu Sugiarni Muntilan Magelang
- c. Jl. Ir. H. Juanda No. 50, Perkantoran Ciputat Indah Permai F1 Ciputat Jakarta-15419 Telp. 021-7425835
- d. EQUITY TOWER 27th Floor Suite F, SCBD Complex Jl. Jend. Sudirman Kav 52-53 Jakarta Telp. (021) 290354428-9 Fax.(021) 29035430
- e. Komplek Ruko Mutiara Faza RA-3, Jl. Raya Condet No 27, Jakarta 13760. Telp/Fax. 021-8408356

22. Alamat Kantor Pusat dan Cabang

- a. Kantor Cabang Wonosobo
 - 1) Kantor Pusat dan Cabang Utama, Jl. T. Jogonegoro Wonosobo, (0286 321556)
 - 2) Cabang Wonosobo, Jl. A. Yani 21 Wonosobo
 - 3) Cabang Leksono, Jl. Raya Leksono KM. 0,5 Leksono Wonosobo

- 4) Cabang Sukoharjo, Jl. Raya Sukoharjo Wonosobo
 - 5) Cabang Kertek, Jl. Raya Kertek – Kalijajar Wonosobo
 - 6) Cabang Kaliwiro, Pertigaan Doplak Kaliwiro Wonosobo
 - 7) Cabang Wadaslintang, Jl. Raya Watumalang KM 1
Wadaslintang
 - 8) Cabang Watumalang, Jl. Raya Watumalang KM 0,5
Watumalang
 - 9) Cabang Kalibawang, Jl. Raya Pasar Kalibawang
 - 10) Cabang Balekambang, Jl. Raya Pasar Balekembang-
Selomerto
 - 11) Cabang Rejo, Jl. Raya Parakan KM 10 Kertek
Wonosobo
 - 12) Cabang Randusari, Komplek Pasar Randusari, Kepil
Wonosobo
 - 13) Cabang Garung, Jl. Raya Dieng KM 1 Mayasari Siwuran
Garung Wonosobo
- b. Kantor Cabang Banjarnegara
Cabang Banjarnegara, Jl. S. Parman Banjarnegara
 - c. Kantor Cabang Purworejo
Cabang Purworejo, Jl. Brigjen Katamso 99A Purworejo
 - d. Kantor Cabang Temanggung
 - e. Cabang Bansari, Jl. Raya Kecamatan Bansari Sawit Bansari
Temanggung

23. Kerjasama Bank

- a. BNI Cabang Wonosobo
- b. BSM Yogyakarta
- c. BTN Purwokerto
- d. BTN Syariah Yogyakarta
- e. BNI Syariah Yogyakarta
- f. BRI Syariah Yogyakarta
- g. PNM Semarang

D. Struktur Organisasi³⁷

Susunan Organisasi KSPPS Marhamah meliputi sebagai berikut:

1) Susunan Pengurus KSPPS Marhamah Wonosobo :

- Ketua : H. Nur Basuki, S.Ag.
- Sekretaris : H. Taufik Rujiyanto, SP.
- Bendahara : Hj. Lilik Silowati, SH.

2) Susunan Pengawas KSPPS BMT Marhamah

- Ketua : H. Ngadidjo, S.Pd
- Anggota : H. Taat Sumanto, A.Md
- Anggota : H. Fatah Yasin

3) Susunan Dewan Pengawas Syariah

- Ketua DPS : Drs. H. Soeparyo M.Ag
- Anggota : Drs. H. Ngatmin Surobuddin, LC

³⁷ Profil KSPPS Marhamah Wonosobo

4) Direksi

| | |
|------------------------|-----------------------------|
| Direktur Utama | : Nur Basuki, S.Ag |
| Manajer Legal | : Tejo Maryono, SH |
| Manajer Operasional | : Nur Hidayat, SE |
| Manajer Pemasaran | : H. Taufiq Rujiyanto, S.P |
| Manajer Area 1 | : Sumarna, S.E |
| Manajer Area 2 | : Kus Dwy Edy, S.EI |
| Manajer Internal Audit | : H. Lilik Silowati, S.H |
| Manajer SDM & Litbang | : Slamet Ari Paryanto, S.EI |

Struktur organisasi KSPPS Marhamah KCP Watumalang³⁸

| | |
|---------------------------|--------------------|
| Manajer Area 1 | : Sumarna, SE |
| Manajer Cabang | : Taat Ujianto, SE |
| Marketing/Account Officer | : Solehat |
| | Ali Safangat, S.Pd |
| | Indra Surya, S.E |

Front Office

Admin & Pembukuan : Any Utami Yusuf, S.Pd

Teller : Lina Wulansari, S.Si

Tugas masing-masing pengurus adalah sebagai berikut :

1. Direktur

Tugasnya :

a. Menyelenggarakan RAT

³⁸ Wawancara dengan Bapak Taat Ujianto selaku Manajer Cabang

- b. Menyusun/merumuskan kebijakan umum untuk mendapat persetujuan rapat anggota.
- c. Mengawasi dan mengevaluasi kegiatan KSPPS Marhamah Wonosobo.
- d. Menyosialisasikan KSPPS Marhamah Wonosobo.
- e. Menandatangani dokumen dan surat yang berhubungan dengan KSPPSMarhamah Wonosobo.

2. Internal Audit

Tugasnya :

- a. Memeriksa sistem pengendalian intern.
- b. Memeriksa kelemahan sistem.
- c. Melakukan penilaian dan peninjauan atas klasifikasi cabang.
- d. Menyiapkan dan mengisi kertas kerja pemeriksaan sesuai dengan hasil audit.

3. Manajer Cabang

Tugasnya :

- a. Bertanggung jawab atas berjalannya sistem operasional KSPPS
- b. Membawahi keseluruhan bagian di kantor cabang baik bisnis maupun operasional
- c. Memimpin jalannya pekerjaan
- d. Menandatangani surat-surat lembaga dalam batas kewenangan pengelolaan

- e. Menyusun dan mengimplemantasikan rencana kerja operasional
- f. Mengendalikan dan mengurus proses harian dan manajemen.

4. Admin/ Pembukuan

Tugasnya :

- a. Melaporkan laporan keuangan
- b. Memeriksa kelengkapan bukti transaksi, ketelitian dan ketepatan perhitungan
- c. Memeriksa ketepatan posting dan keseimbangan
- d. Menyusun daftar aktiva tetap dan aktiva lainnya secara berkala dan menyeluruh
- e. Menyediakan rekening internal dan pelaporannya
- f. Melakukan pembukuan tutup buku setiap harinya, mulai dari pengecekan jurnal yang dikerjakan oleh kasir, meneliti kecocokan penyusunan buku besar hingga neraca rugi/laba
- g. Bertanggung jawab atas segala kekeliruan selisih maupun data akibat kesalahan posting penjumlahan.

5. Teller

Tugasnya :

- a. Memberikan pelayanan kepada anggota baik penarikan maupun penyetoran tabungan ataupun angsuran
- b. Menghitung keadaan keuangan atau transaksi setiap hari

- c. Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui oleh manajer cabang
 - d. Menandatangani formulir dan slip dari anggota
 - e. Menerima dan mencocokkan jumlah uang dengan nominal dalam slip
 - f. Memeriksa keaslian uang
 - g. Mengeluarkan bon atas pengeluaran yang tidak disertai dengan nota pembelian
 - h. Membuat jurnal transaksi melalui slip pencairan, debit, kredit, dan memorial
6. *Account Officer/ Marketing*
- Tugasnya :
- a. Melakukan sosialisasi produk
 - b. Melakukan fanding, lending dana dan merekrut anggota
 - c. Menjaga hubungan baik dengan anggota agar tetap menjadi anggota bank jateng syariah
 - d. Meyusun rencana kerja dan melaksanakannya
 - e. Membantu anggota dalam melakukan transaksi simpanan maupun pembiayaan
 - a. Mengkoordinasikan penerapan baru terkait dengan pemasaran produk.

E. Ruang Lingkup Usaha

1. Kegiatan Usaha

- a. Menghimpun dana-dana komersial berupa simpanan/ tabungan maupun sumber dana lain yang sah dan halal
- b. Memberikan pembiayaan kepada anggotanya sesuai dengan penilaian kelayakan usahanya
- c. Mengelola usaha tersebut secara profesional sehingga menguntungkan dan dapat dipertanggung jawabkan

2. Kegiatan Sosial

- a. Menghimpun zakat, infaq/ sodaqah, wakaf, hibah, dan dana-dana sosial lainnya
- b. Menyalurkan dan sosial tersebut kepada yang berhak menerimanya (mustahik) sesuai dengan amanah
- c. Mengelola dana tersebut secara profesional sehingga memberi manfaat yang optimal kepada mustahik dan menjadi modal dakwah Islam
- d. Program-program sosial
 - Gebyar paket ramadhan
 - Pemberian paket sembako kepada fakir miskin
 - THK (Tebar Hewan Kurban)
 - Beasiswa
 - *Ambulance dhuafa*, dll

F. Produk - Produk KSPPS Marhamah

Sistem yang digunakan KSPPS Marhamah Watumalang dalam produk *funding* (penghimpunan) maupun *landing* (pembiayaan) adalah dengan sistem syariah (bagi hasil).

1. *Funding* (Penghimpunan)

Untuk penghimpunan dana BMT Marhamah menawarkan sejumlah produk simpanan sebagai berikut :

1) Simpanan Ummat

Simpanan ini diperuntukan bagi anggota KSPPS Marhamah dengan persyaratan yang mudah dan bagi hasil yang menguntungkan. Setoran dan penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja sesuai dengan kebutuhan dan dapat dilakukan di semua kantor cabang.

a. Syarat Pembukaan Rekening

- KTP yang masih berlaku
- Mengisi formulir pembukaan rekening

b. Ketentuan

- Akad : Wadi'ah
- Setoran awal : Rp. 10.000
- Setoran minimal selanjutnya : Rp. 5.000
- Biaya penutupan rekening : Rp. 2.500
- Biaya administrasi bulanan : Rp. 500

c. Ketentuan bonus

bonus yang diberikan berdasarkan saldo rata-rata bulanan dan diberikan pada akhir bulan.

2) Simpanan Ukhuwah

Simpanan ini diperuntukan bagi Anggota atas nama Lembaga/ Perusahaan/ Organisasi dan sejenisnya dengan imbalan porsi bagi hasil yang ditingkatkan.

a. Syarat Pembukaan Rekening

- KTP yang masih berlaku
- Mengisi formulir pembukaan rekening

b. Ketentuan

- Akad : *Mudharabah*
- Biaya penutupan rekening : Rp. 2.500
- Biaya administrasi bulanan : Rp. 500

c. Jenis simpanan Ukhuwah

- Simpanan Ukhuwah Biasa :
Setoran pertama minimal Rp. 100.000
Setoran selanjutnya sekurang-kurangnya Rp. 10.000
- Simpanan Ukhuwah Pendidikan:
Setoran pertama minimal Rp. 100.000
Setoran selanjutnya sekurangnya Rp. 100.000
Penarikan hanya bisa dilakukan setiap semester sekali.

d. Ketentuan bagi hasil

- Besarnya *nisbah* bagi hasil ditetapkan oleh KSPPS Marhamah
- Bagi hasil dibayarkan setiap akhir bulan bersangkutan dengan cara ditambah bukukan pada simpanan
- Saldo rata-rata minimal untuk mendapatkan bagi hasil:
 Simpanan ukuwah biasa minimal Rp.100.000
 Simpanan ukuwah pendidikan minimal Rp. 100.000

3) Simpanan Berjangka (SIMKA)

Simpanan Berjangka (SIMKA) merupakan sarana investasi yang menguntungkan karena dikelola dengan prinsip syariah, bagi hasil diberikan setiap bulan. Jangka waktu 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan.

Manfaat Produk Simpanan Berjangka antara lain :

- *Nisbah* bagi hasil lebih tinggi dari pada *nisbah* tabungan biasa.
- Bagi hasil dapat dibukukan di Simpanan Ummat, Simapan dan ditransfer ke Bank lain.
- Dapat dijadikan agunan pembiayaan.

a. Syarat Pembukaan Rekening

- KTP yang masih berlaku
- Mengisi formulir pembukaan SIMKA

b. Ketentuan

- Akad : *Mudharabah*
- Setoran minimal perbulan : Rp. 1000.000
- Biaya administrasi bulanan : Rp. 0
- Perpanjangan : Otomatis

c. Ketentuan lain

- *Nisbah* bagi hasil

| NO | Jangka Waktu | <i>Nisbah</i> Bagi hasil KSPPS | <i>Nisbah</i> Bagi hasil Penyimpan |
|----|--------------|--------------------------------|------------------------------------|
| 1. | 3 Bulan | 45 | 55 |
| 2. | 6 Bulan | 40 | 60 |
| 3. | 12 Bulan | 41 | 59 |

- Pembayaran bagi hasil dapat diambil sendiri atau juga dapat dibukukan pada simpanan
- Simpanan berjangka ini hanya dapat ditarik ketika jatuh tempo dikantor cabang dimana simpanan berjangka ini dibuka
- Penarikan sebelum jatuh tempo disebabkan hal yang sangat mendesak, maka seluruh bagi hasil yang telah diberikan dikonversikan setara bonus Simpanan Ummat pada bulan penarikan

- Penarikan simpanan berjangka hanya dapat dilakukan oleh pemilik rekening simpanan berjangka sendiri atau kuasanya berdasarkan surat kuasa yang sah menurut hukum
- Apabila pemilik simpanan berjangka meninggal dunia, maka simpanan berjangka dapat ditarik oleh ahli waris dengan menunjukkan surat keterangan kematian pemilik simpanan berjangka, surat keterangan ahli waris dan identitas diri.

4) Simpanan Masa Depan (SIMAPAN)

Simpanan jangka panjang yang berguna untuk menyiapkan masa depan dengan baik, dapat digunakan sebagai persiapan biaya pendidikan anak, ibadah haji, membangun rumah dan dapat juga digunakan sebagai dana pensiun, jangka waktu 5 tahun, 10 tahun, 20 tahun.

a. Syarat Pembukaan Rekening

- KTP yang masih berlaku
- Mengisi formulir pembukaan rekening

b. Ketentuan

- Akad : *Mudharabah*
- Setoran minimal perbulan : Rp. 20.000
- Biaya penutupan rekening : Rp. 2.500
- Biaya administrasi bulanan : Rp. 500

c. Ketentuan lain

- *Nisbah* bagi hasil SIMAPAN sebagai berikut :

| NO | Jangka Waktu | <i>Nisbah</i> Bagi hasil KSPPS | <i>Nisbah</i> Bagi hasil Penyimpan |
|----|-------------------|--------------------------------------|--|
| 1. | 5 – 9 Tahun | 55 | 45 |
| 2. | 10 – 19 Tahun | 45 | 55 |
| 3. | 20 Tahun Lebih | 40 | 60 |

- Akumulasi setoran dan bagi hasil SIMAPAN dicatat dalam buku SIMAPAN atas nama penyimpan
- Terhadap pengelolaan dana SIMAPAN, KSPPS Marhamah tidak memungut biaya apapun, kecuali yang sesuai dengan peraturan dan ketentuan pemerintah
- Penarikan dana setelah masa kepesertaan berakhir dapat dilakukan secara tunai dalam tiga tahap selama tiga bulan atau sesuai dengan kesepakatan bersama
- Penyimpan yang tidak melakukan setoran selama 6 (enam) bulan berturut-turut dinyatakan tidak aktif/ batal/ mengundurkan diri.

- Saldo SIMAPAN (akumulasi setoran dan bagi hasilnya) akan dikembalikan sesuai dengan ketentuan penarikan sebelum masa kepesertaan berakhir
- Jika penyimpan meninggal dunia, maka saldo SIMAPAN akan diberikan penuh kepada ahli warisnya yang sah.

2. *Landing* (Pembiayaan)

Untuk pembiayaan KSPPS Marhamah menawarkan sejumlah produk sebagai berikut :

1) Pembiayaan Modal Usaha

- Menggunakan prinsip *Mudharabah*, dimana KSPPS Marhamah sebagai penyedia dana (*shohibul maal*) dan anggota sebagai pengelola dana (*mudhorib*)
- Diperuntukan bagi anggota/ pengusaha yang memiliki usaha dengan prospek hasil usaha/ laba yang menguntungkan tiap bulannya.
- Usaha yang dikelola sudah berjalan minimal 1 tahun
- Hasil usaha atau keuntungan usaha dibagikan kepada KSPPS Marhamah sebagai penyedia dana (*shohibul maal*) dan anggota sebagai pengelola dana (*mudhorib*) sesuai dengan porsi masing-masing yang sudah disepakati.

- Biaya administrasi, Materai, Notaris, Asuransi Jiwa diberlakukan sesuai ketentuan yang berlaku
- Pernyaratan Administratif Pengajuan :
 1. Formulir permohonan
 2. FC. KTP pemohon dan suami/istri
 3. FC. KTP pemilik jaminan
 4. FC. KK dan Surat Nikah
 5. FC. Surat Jaminan
 6. FC. Struk gaji/penghasilan
 7. FC. Rek Listrik & PDAM
 8. Surat persetujuan suami/istri
- 2) Pembiayaan Jual Beli Barang
 - Menggunakan prinsip *Murabahah*, dimana KSPPS Marhamah sebagai penyedia barang dan anggota sebagai pembeli barang.
 - Diperuntukan bagi anggota yang membutuhkan barang untuk alat produksi, konsumsi ataupun untuk keperluan perdagangan.
 - Jangka waktu pembiayaan ataupun pengembalian angsuran bisa sampai 3 tahun, dengan tingkat margin yang bersaing.
 - Biaya administrasi, Materai, Notaris, Asuransi Jiwa diberlakukan sesuai ketentuan yang berlaku
 - Pernyaratan Administratif Pengajuan :

1. Formulir permohonan
2. FC. KTP pemohon dan suami/istri
3. FC. KTP pemilik jaminan
4. FC. KK dan Surat Nikah
5. FC. Surat Jaminan
6. FC. Struk gaji/penghasilan
7. FC. Rek Listrik & PDAM
8. Surat persetujuan suami/istri

3) Pembiayaan Jasa

Persyaratan Administratif Pengajuan :

1. Formulir permohonan
2. FC. KTP pemohon dan suami/istri
3. FC. KTP pemilik jaminan
4. FC. KK dan Surat Nikah
5. FC. Surat Jaminan
6. FC. Struk gaji/penghasilan
7. FC. Rek Listrik & PDAM
8. Surat persetujuan suami/istri

Produk pembiayaan jasa di KSPPS dapat menggunakan salah satu dari akad :

1. Akad *Rahn*

Adalah akad menggadaikan barang dari anggota atau calon anggota kepada KSPPS Marhamah

sehubungan dengan utang yang diterima anggota/ calon anggota dari KSPPS Marhamah.

2. Akad *Ijarah* Multi Jasa

Adalah pembiayaan yang diberikan oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) kepada anggota (anggota KSPPS) dalam memperoleh manfaat atas jasa suatu jasa; seperti pendidikan, kesehatan, perhelatan pernikahan, dll.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Prosedur Operasional Produk Simpanan Ummat dengan Akad *Wadiah Yad Dhamanah*

Simpanan Ummat adalah produk simpanan dengan akad *Wadiah Yad Dhamanah* yang diperuntukan bagi anggota KSPPS Marhamah perorangan maupun Lembaga / Organisasi / Badan Hukum dengan persyaratan yang mudah dan bonus tiap bulan. Setoran dan penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja sesuai dengan kebutuhan dan dapat dilakukan di semua kantor cabang.

- a. Prosedur pembukaan rekening produk Simpanan Ummat³⁹
 - 1) Calon anggota/anggota mengisi formulir Aplikasi pembukaan dan menandatangani akad Simpanan Ummat (*Wadiah Yad Dhamanah*) yang disediakan petugas KSPPS Marhamah.

Formulir yang akan diisi anggota terdiri atas :

- Nama Lengkap sesuai dengan kartu identitas
- Jenis Kelamin
- Jenis identitas (KTP/SIM)

³⁹Wawancara dengan Mbak Ani Utami Yusuf, sebagai karyawan bagian Admin KSPPS Marhamah cabang Watumalang. Pada Selasa, 16 April 2019 pukul 11.00 WIB

- Nomor identitas
 - Masa berlaku
 - Tempat tanggal lahir
 - Nama ibu kandung
 - Pekerjaan
 - Pendidikan
 - Status perkawinan
 - Alamat lengkap
 - Nomor telepon/ Handphone
 - Nama ahli waris
 - Hubungan keluarga
 - Alamat ahli waris
 - Tanggal lahir
- 2) Menyerahkan foto copy kartu identitas diri (KTP/SIM) yang masih berlaku sebagai syarat pembukaan rekening Simpanan Ummat kepada petugas.
- 3) Petugas akan memeriksa kebenaran dalam pengisian formulir aplikasi Simpanan Ummat dan melakukan verifikasi atas tanda tangan anggota dengan KTP/SIM yang diserahkan.
- 4) Petugas akan melengkapi data pada formulir aplikasi pembukaan rekening Simpanan Ummat yaitu :
- Nomor anggota
 - Nomor rekening simpanan

- 5) Anggota mengisi slip setoran dan menyerahkan setoran awal kepada teller/kasir
 - 6) Teller akan melakukan pembukaan rekening pada komputer.
 - 7) Setelah selesai buku tabungan akan diberikan kepada anggota dan meminta untuk ditanda tangani / dicap jempol pada buku tabungan tersebut.
- b. Prosedur penyetoran Simpanan Ummat
- 1) Anggota mengisi slip setoran
 - 2) Menyerahkan slip yang sudah diisi dan buku tabungan kepada teller/kasir
 - 3) Teller menerima slip setoran, buku tabungan dan uang dari anggota
 - 4) Teller akan memeriksa slip setoran tersebut dan menghitung uang dihadapan anggota apakah sesuai dengan yang ditulis pada slip setoran.
 - 5) Teller menginput dalam komputer, lalu melakukan validasi pada slip setoran.
 - 6) Teller mencetak buku tabungan dan menyerahkannya kepada anggota.
 - 7) Slip setoran akan diserahkan ke bagian admin untuk dijurnal.
- c. Prosedur penarikan Simpanan Ummat

- 1) Anggota mengisi slip penarikan tunai dan menandatangani serta menyertakan buku tabungan.
 - 2) Slip penarikan dan buku tabungan diserahkan kepada teller
 - 3) Teller menerima slip penarikan dan buku tabungan lalu memeriksa slip tersebut. Dan memastikan yang melakukan penarikan adalah pemilik rekening. Apabila yang melakukan penarikan bukan pemilik rekening maka harus disertai surat kuasa atau ktp asli pemilik rekening tersebut.
 - 4) Teller akan melakukan pengecekan saldo anggota apabila mencukupi penarikan dapat dilakukan.
 - 5) Teller akan melakukan pencetakan penarikan tersebut pada buku tabungan anggota lalu melakukan validasi pada slip penarikan atas transaksi tersebut.
 - 6) Teller menghitung uang dihadapan anggota, kemudian jika jumlahnya sudah benar kemudian menyerahkan uang dan buku tabungan kepada anggota.
 - 7) Slip penarikan akan diserahkan kepada admin untuk dijurnal.
- d. Prosedur penutupan rekening Simpanan Ummat
- 1) Anggota datang ke kantor KSPPS Marhamah dimana anggota tersebut melakukan pembukaan rekening tabungan.
 - 2) Anggota harus mengisi dan menandatangani formulir permohonan penutupan rekening simpanan.

Dalam formulir tersebut anggota menuliskan :

- Nomor rekening
 - Nama
 - Alamat
 - Nomor kartu identitas baik KTP atau SIM
- 3) Anggota mengisi slip penarikan berupa nama dan nomor rekening lalu menyerahkan buku tabungan kepada teller untuk dicek saldo yang dapat ditarik.
 - 4) Permohonan tersebut akan diteruskan kepada petugas pembukuan, teller dan manajer untuk disetujui dan ditandatangani
 - 5) Teller akan menyampaikan informasi saldo yang dapat ditarik dan meminta anggota untuk menuliskan nominalnya pada slip setoran dan formulir permohonan penutupan rekening.
 - 6) Teller akan melakukan transaksi dan menyerahkan uang kepada anggota setelah dikurangi biaya administrasi penutupan rekening.

Dengan menggunakan akad *Wadiah Yad Dhamanah* dalam praktiknya sudah sesuai dengan ketentuan dalam hal ini adanya KSPPS marhamah bertindak sebagai *mustawda* (penyimpan/penerima titipan) dan anggota sebagai *muwaddi* (penitip). Dana yang dititipkan oleh anggota akan dikelola oleh KSPPS Marhamah dengan disalurkan dalam bentuk pembiayaan ke

anggota (anggota lain) . Pihak KSPPS Marhamah bertanggung jawab dalam keamanan dana yang dititipkan. Dalam perihal pemberian bonus, dalam ketentuan akad *Wadiah Yad Dhamanah* dimana pihak KSPPS Marhamah diperbolehkan memberikan bonus bersifat sukarela tanpa diperjanjikan diawal akad, dalam praktiknya pun pihak KSPPS Marhamah dalam pemberian bonus kepada anggota (anggota) besar bonus tersebut tidak diperjanjikan diawal akad namun sepenuhnya ditentukan oleh KSPPS Marhamah.

B. Strategi Pemasaran yang Digunakan Dalam Penghimpunan Dana Produk Simpanan Ummat dengan Akad *Wadiah Yad Dhamanah*

Simpanan Ummat merupakan salah satu sumber pendanaan KSPPS Marhamah Watumalang selain produk penghimpunan dana yang lain. Kerja keras dari semua karyawan KSPPS Marhamah selama ini membiuhkan hasil yang cukup memuaskan. Ini dapat dilihat dari pertumbuhan anggota/anggota Produk Simpanan Ummat yang bertambah dari tahun ke tahun. Berikut merupakan tabel pertumbuhan anggota Simpanan Ummat dari tahun 2016-2018 sebagai berikut :

| NO | Simpanan Ummat (tahun) | Jumlah Anggota | Saldo Akhir |
|-----------|-------------------------------|-----------------------|--------------------|
| 1. | 2016 | 2.208 | 1.397.014.609 |

| | | | |
|----|------|-------|---------------|
| 2. | 2017 | 2.360 | 1.862.448.633 |
| 3. | 2018 | 2.526 | 2.055.313.648 |

Jumlah anggota pada produk Simpanan Ummat pada tahun 2016 yaitu sebanyak 2.208 anggota, lalu pada tahun 2017 sebanyak 2.360 dan pada 2018 sebanyak 2.526 anggota. Dilihat dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa setiap tahunnya jumlah anggota produk Simpanan Ummat terus mengalami peningkatan. Disadari betul peningkatan jumlah anggota Simpanan Ummat ini tentu dipengaruhi oleh strategi yang dilakukan KSPPS Marhamah cabang Watumalang dalam menarik minat anggota.

Bapak Taat Ujianto, selaku manajer cabang KSPPS Marhamah Watumalang menuturkan :

“Strategi yang dilakukan oleh kita (KSPPS Marhamah) sudah efektif, sampai sekarang anggota tetap mempercayakan dana yang dimiliki untuk disimpan di KSPPS Marhamah walaupun demikian kita selalu berusaha untuk meningkatkan”

Peneliti mengamati ada 4 strategi yang digunakan dalam memasarkan produk penghimpunan ummat yang digunakan KSPPS Marhamah Cabang Watumalang, yaitu strategi produk, strategi harga, strategi distribusi dan strategi promosi. Penjelasan mengenai tersebut seperti dibawah ini :

Peneliti mengamati strategi apa saja yang digunakan KSPPS Marhamah cabang Watumalang diantaranya :

1. Pemberian pelayanan yang prima kepada anggota

Pegawai K SPPS Marhamah cabang Watumalang selalu melayani anggotanya (anggota) dengan ramah dan semaksimal mungkin, Pelayanan yang baik seperti ini membuat anggota merasa nyaman dan loyal untuk mempercayakan dananya kepada KSPPS Marhamah.

2. Melakukan Promosi

Dalam usaha pengenalan produk Simpanan Ummat ini yang dilakukan KSPPS Marhamah cabang Watumalang yaitu mengkomunikasikan dan mengenalkan produk Simpanan Ummat ini melalui :

- a. Menyebarkan *Brosure*,
- b. Radio
- c. Media sosial seperti *facebook* dan *website*.

3. Jemput Bola

Jemput bola merupakan sebuah strategi dimana para marketing melakukan kegiatan pemasaran secara langsung dengan mendatangi anggota dan calon anggota. Kegiatan jemput bola yang dilakukan KSPPS Marhamah cabang Watumalang ini dilakukan untuk mempermudah anggotanya (anggota) dalam menabung ataupun transaksi lainnya. Petugas *account officer*/marketing terlibat dengan terjun kelapangan mendatangi

langsung melakukan pelayanan kepada anggota ataupun calon anggota. Ini dikarenakan tidak semua anggota dapat datang ke kantor KSPPS Marhamah secara langsung karena tidak adanya banyak waktu untuk kantor KSPPS Marhamah. Anggota cukup menghubungi petugas *account officer*/marketing jika ingin menabung ataupun mengambil dana dari anggota.

4. Door to Door

Petugas Account Officer/ marketing KSPPS Marhamah akan datang rumah warga atau orang per orang untuk menawarkan produk Simpanan Ummat.

5. Strategi dari mulut ke mulut yaitu dengan mempromosikan kepada orang terdekat ataupun kerabat tentang apa yang mereka ketahui mengenai produk Simpanan Ummat ini, sehingga banyak yang mengetahui kelebihan produk dan KSPPS Marhamah. Dengan demikian secara tidak langsung dia akan menginformasikan lagi kepada orang lain.

Strategi yang digunakan KSPPS Marhamah cabang Watumalang merupakan usaha usaha untuk mencapai tujuan atau sasaran yang diinginkan. Untuk mencapainya ada beberapa faktor yang mempengaruhi penghimpunan dana oleh masyarakat, diantaranya :

1. Strategi produk, produk sendiri merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan atau dijual ke pasar untuk dibeli oleh konsumen untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Dalam

menyediakan produk harus sesuai dan tepat bagi pasar yang akan dituju, seperti keputusan dalam merk, pembungkus, garansi dan lain lain.

Penerapan strategi produk Simpanan Ummat yang dilakukan KSPPS Marhamah cabang Watumalang yaitu mengenai penentuan nama produk itu sendiri yang dipilih yaitu simpanan “Ummat” dimana kata tersebut mudah diingat dan mencerminkan produk Simpanan Ummat itu sendiri yang bisa digunakan oleh siapa saja baik individu, organisasi ataupun badan hukum

2. Strategi harga, setelah menciptakan harga merupakan salah satu aspek yang penting dalam menarik minat konsumen. Ketika orang ingin membeli suatu barang atau produk umumnya harga menjadi salah satu penentu jadi atau tidaknya orang tersebut membeli atau tidak.

Strategi harga yang di terapkan KSPPS Marhamah cabang Watumalang dalam produk Simpanan Ummat ini yaitu dikenakan dengan setoran awal yang cukup ringan yaitu sebesar 10.000 rupiah, selain itu biaya administrasi perbulan hanya 500 rupiah perbulan dan yang terakhir adanya bonus setiap bulan.

3. Strategi Distribusi/ Place, bagi perusahaan penentuan lokasi kantor beserta saluran distribusinya menjadi sangat penting. Ini menjadi penting agar konsumen atau dalam KSPPS

adalah anggota agar dapat menjangkau setiap lokasi. Letak KSPPS Marhamah cabang Watumalang ini terbilang cukup strategis yaitu berada didekat kantor kecamatan Watumalang dan didepan pasar Welahan. Untuk saluran distribusinya yang cukup efektif dan efisien yaitu dengan menggunakan sistem jempot bola.

4. Strategi Promosi, dalam kegiatan promosi perusahaan atau KSPPS berusaha mengenalkan produknya dengan berbagai sarana. KSPPS Marhamah cabang Watumalang menggunakan beberapa sarana untuk memberikan informasi informasi yang dapat menarik nasabah baru. Seperti menggunakan brosure dan iklan baik radio maupun sosial media.

Berdasarkan wawancara juga pengamatan yang telah peneliti lakukan, dalam mempromosikan atau memasarkan produk Simpanan Ummat ini memiliki beberapa kendala yang dihadapi, yaitu :

1. Kompetitor yang notabene bank bank besar

Berdirinya bank bank besar di Wonosobo memberikan pengaruh dalam minat menabung ke KSPPS Marhamah. Masyarakat lebih mudah percaya dengan kinerja bank bank besar dari pada KSPPS.

2. Banyaknya produk serupa.

Produk simpanan banyak dimiliki lembaga keuangan lain dengan bayak kelebihan seperti produk tabungan yang ada dibank pasti ada layanan ATM yang tidak dimiliki Simpanan Ummat ini.

3. Kurangnya tenaga *Account Officer/ Marketing*

Kurangnya tenaga/petugas marketing untuk terjun kelapangan untuk mempromosikan produk merupakan salah satu kendala dalam memasarkan produk Simpanan Ummat ini. Persebaran anggota/anggota yang tidak berada pada satu daerah dan dengan keadaan geografis Watumalang yang jarak antar desanya lumayan jauh membutuhkan lebih banyak tenaga marketing agar proses pelayanan oleh petugas lebih maksimal.

4. Persaingan dalam pemberian bonus dengan lembaga – lembaga lain, banyak lembaga serupa baik syariah yang berani memberikan bonus yang lebih besar.

Kelebihan KSPPS Marhamah cabang Watumalang dari sisi produk Simpanan Ummat menurut pengamatan peneliti yaitu :

- a. Setoran awal produk Simpanan Ummat relatif ringan yaitu hanya Rp. 10.000,-
- b. Biaya administrasi yang cukup murah yaitu hanya Rp.500,- per bulan
- c. Pembukaan rekening dan persyaratan yang mudah hanya membutuhkan fotocopy kartu identitas diri

- d. Adanya bonus yang akan langsung masuk ke tabungan anggota
- e. Penarikan dan penyetoran dapat dilakukan kapan saja dalam jam kerja dan di kantor KSPPS Marhamah mana saja.
- f. Adanya sistem jemput bola untuk mempermudah anggota dalam pelayanan
- g. Pelayanan yang ramah

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan diatas tentang strategi penghimpunan dana produk Simpanan Ummat dengan akad *Wadiah Yad Adh Dhamanah* di KSPPS Marhamah cabang Watumalang, maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Simpanan Ummat adalah produk simpanan dengan akad *Wadiah Yad Dhamanah* yang diperuntukan bagi anggota KSPPS Marhamah perorangan maupun Lembaga/Organisasi/Badan Hukum dengan persyaratan yang mudah dan bonus tiap bulan. Setoran dan penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja sesuai dengan kebutuhan dan dapat dilakukan di semua kantor cabang. Syarat dan ketentuan untuk pembukaan rekening Simpanan Ummatpun sangat mudah anggota hanya perlu menyiapkan kartu identitas diri, mengisi form aplikasi dan memberikan setoran awal minimal 10.000.
2. Strategi yang dilakukan KSPPS Marhamah dalam melakukan penghimpunan dana dengan produk Simpanan Ummat ini yaitu dengan selalu memberikan pelayanan yang prima kepada anggota, melakukan kegiatan promosi melalui brosur, radio, media sosial baik facebook maupun website, memberlakukan sistem jemput bola untuk mempermudah anggota dalam

menabung dan transaksi lain, dengan door to door dan strategi dari mulut ke mulut. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi keberhasilan dalam memasarkan simpanan umat ini yaitu strategi produk, strategi harga, strategi distribusi/place dan strategi promosi. Selanjutnya kendala yang dihadapi KSPPS Marhamah dalam memasarkan produk ini yaitu banyaknya kompetitor, banyak produk serupa Simpanan Ummat, kurangnya tenaga marketing dan persaingan pemberian bonus / bagi hasil dengan lembaga yang lain. Yang terakhir kelebihan KSPPS Marhamah cabang Watumalang dari sisi Simpanan Ummat yaitu setoran relatif ringan, biaya administrasi yang cukup murah, pembukaan rekening dan persyaratan yang mudah, adanya bonus, penarikan dan penyetoran dapat dilakukan kapan saja dalam jam kerja dan di kantor KSPPS Marhamah mana saja, adanya sistem jemput bola, pelayanan yang ramah.

B. Saran

Berdasarkan pada kesimpulan diatas maka penulis mencoba memberikan dan mengemukakan masukan atau rekomendasi yang dapat dipertimbangkan, diantaranya:

1. KSPPS Marhamah harus terus mengembangkan produk produk sehingga dapat bersaing dengan lembaga keuangan syariah dan dapat mencapai tujuan yang ingin dicapai.

2. KSPPS Marhamah harus selalu melakukan perbaikan sistem baik sistem operasional maupun segi syariah.
3. Adanya peningkatan kegiatan promosi oleh marketing baik produk pembiayaan ataupun simpanan.

C. Penutup

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang telah menciptakan akal pikiran bagi manusia, dan atas seizinNya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Shalawat serta salam senantiasa turunkan kepada junjungan Nabi Agung Muhammad SAW, Nabi yang kita nanti-nantikan syafa'atnya di hari kiamat kelak.

Penulis sangat menyadari masih banyak kekurangan dalam penelitian tugas akhir ini. Meskipun penulis sudah mengusahakan semaksimal mungkin untuk mendapatkan hasil yang maksimal, hal ini terjadi dikarenakan keterbatasan pengetahuan dan ilmu yang dimiliki penulis. Oleh karena itu saran dan kritik yang membangun dari pembaca sangat penulis nantikan demi perbaikan dan kesempurnaan dari tugas akhir ini.

Akhir kata sebagai penutup, penulis mohon maaf atas segala kekurangan dan kesalahan, serta penulis berdo'a semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis sendiri khususnya dan pembaca pada umumnya. Amin.

DAFTAR PUSTAKA

- Ansori abdul ghofur, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Gajahmada University press, 2009.
- Ali Hasan, S.E.,M.M, *Marketing Bank Syariah*, Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2010
- Arianti Mazharotus Sarifah, “*Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Simpanan Kencana Dengan Akad Mudharabah di KSPPS Arthamadina Banyu Putih Batang*”, Tugas Akhir, Semarang: UIN Walisongo, 2017.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2013.
- Assauri, Sofjan, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : Rajawali Pers, 2013
- Basu swasta, dkk, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberty Offset, 2008.
- Buku Panduan Komprehensif Jurusan D.3 Perbankan Syariah
- Danang Sunyoto, *Teori, Kuesioner & Analisis Data untuk pemasaran dan perilaku konsumen*, Yogyakarta : Graha Ilmu, 2013.
- Dra. Murti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank*, Yogyakarta: Liberty, 2002.
- Drs. Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta : Kencana, 2011.
- <https://www.bmt-marhamah.com/profil/sejarah-bmt-marhamah//>, diakses pada Senin, 25 Februari 2019 pukul 20.00 WIB
- <https://www.bmt-marhamah.com/profil/visi-misi//>, diakses pada Senin, 25 Februari 2019 pukul 20.30 WIB
- Husein Umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategik*, Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Susanto Herry, Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Syariah*, Bandung : CV Pustaka Setya, 2013

- Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Yogyakarta : Graha Ilmu, 2006.
- Kasmir , *Pemasaran Bank*, Jakarta : Kencana, 2010
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2012.
- Lasmiatun, *Perbankan Syariah*, Semarang : LPSDM Ra Kartini ,2010.
- Makhaul Ilmi SM, *Teori dan Praktek Mikro Keuangan Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2002.
- Mahmud Yunus, *Kamus Arab-Indonesia*, Jakarta: Hidakarya Agung, 2005.
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014
- Nurul Huda,dkk., *Baitul Mal Wa Tamwil Sebuah Tinjauan Teoritis*, Jakarta: Amzah, 2006.
- Nurul Huda,dkk., *Keuangan Publik Islami*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Nur Rianto Al arif, *Dasar- Dasar Pemasaran Bank Syariah*,Bandung: Alfabeta, 2012.
- Sentot Imam Wahjono, *Manajemen Pemasaran Bank*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Wawancara dengan Bapak Taat Ujianto selaku Manajer Cabang KSPPS Marhamah cabang Watumalang
- Wawancara dengan Mbak Ani Utami Yusuf, sebagai karyawan bagian Admin KSPPS Marhamah cabang Watumalang

LAMPIRAN

1. Formulir aplikasi pembukaan rekening Simpanan Ummat

| | | | |
|---|------------------------------------|--|--|
| KSPPS MARHAMAH Kantor Pusat Jl. Pemuda No. 101, Jakarta Barat | | FORMULIR MENJADI ANGGOTA DAN PEMBUKAAN REKENING SIMPANAN (dari data rekening) (dari data simpanan) | |
| | | No. Anggota <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> | |
| No. Buku Simpanan <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> | | DATA DIRI PEMOHON | |
| Nama Simpanan <input type="text"/> | Laki Laki <input type="checkbox"/> | Pemilihan | |
| Jenis Kelamin <input type="checkbox"/> | KIT <input type="checkbox"/> | Berkas | |
| Alamat Simpanan <input type="text"/> | | | |
| Nama Simpanan <input type="text"/> | | Tanggal Lahir <input type="text"/> | |
| Pendidikan <input type="text"/> | | Jenis Kelamin <input type="text"/> | |
| Status Perkawinan <input type="text"/> | Jawing <input type="text"/> | Tempat Lahir <input type="text"/> | |
| | | | |
| | | | |
| DATA ALAMAT PEMOHON | | | |
| Alamat (Survei ES) <input type="text"/> | | | |
| Kecamatan <input type="text"/> | | | |
| Kabupaten <input type="text"/> | | | |
| DATA ANCI WARIS | | | |
| Nama Anki Waris <input type="text"/> | | | |
| Hubungan dengan Pemohon <input type="text"/> | | | |
| Alamat Anki Waris <input type="text"/> | | | |
| Bergaji Lahir <input type="text"/> | | | |
| PERNYATAAN | | | |
| Dengan ini saya selaku pemohon menyatakan | | | |
| 1. Dengan ini saya telah pada formulir Pendaftaran Menjadi Anggota dan Pembukaan Rekening Simpanan ini ada mengisi data yang benar | | | |
| 2. Dengan menandatangani formulir ini, saya mengikatkan diri untuk menjadi anggota KSPPS Marhamah dan saya setuju untuk mematuhi semua peraturan dan ketentuan yang berlaku di KSPPS Marhamah | | | |
| Wawancara, _____ Pemohon | | | |

| | | |
|--|--|--------------|
| KSPPS MARHAMAH Kantor Pusat Jl. Pemuda No. 101, Jakarta Barat | | Simpul Ummat |
| AKAD WADIAH YAD DHAMAMAH | | |
| Dengan menyerahkan Rizko dari Alibata di sala pada hari ini tanggal _____ kuantitas yang | | |
| kepada _____ simpanan di bawah ini : | | |
| 1. NIK <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> | | |
| 2. Nama <input type="text"/> | | |
| 3. Pekerjaan <input type="text"/> | | |
| 4. Alamat <input type="text"/> | | |
| 5. No. rekening <input type="text"/> | | |
| 6. Jumlah Simpanan <input type="text"/> | | |
| 7. No. Buku Simpanan <input type="text"/> | | |
| 8. No. Anggota <input type="text"/> | | |
| 9. No. Bukunya <input type="text"/> | | |
| 10. Nama Simpanan <input type="text"/> | | |
| 11. Jenis Kelamin <input type="text"/> | | |
| 12. Tanggal Lahir <input type="text"/> | | |
| 13. Tempat Lahir <input type="text"/> | | |
| 14. Pendidikan <input type="text"/> | | |
| 15. Status Perkawinan <input type="text"/> | | |
| 16. Pekerjaan <input type="text"/> | | |
| 17. Alamat <input type="text"/> | | |
| 18. Kecamatan <input type="text"/> | | |
| 19. Kabupaten <input type="text"/> | | |
| 20. No. HP <input type="text"/> | | |
| 21. No. Email <input type="text"/> | | |
| 22. No. Kartu SIM <input type="text"/> | | |
| 23. No. KTP <input type="text"/> | | |
| 24. No. NIK <input type="text"/> | | |
| 25. No. KK <input type="text"/> | | |
| 26. No. RUMAH <input type="text"/> | | |
| 27. No. LAMPU <input type="text"/> | | |
| 28. No. TIKET <input type="text"/> | | |
| 29. No. KARTU <input type="text"/> | | |
| 30. No. SIM <input type="text"/> | | |
| 31. No. PASPOR <input type="text"/> | | |
| 32. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 33. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 34. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 35. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 36. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 37. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 38. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 39. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 40. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 41. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 42. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 43. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 44. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 45. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 46. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 47. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 48. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 49. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 50. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 51. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 52. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 53. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 54. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 55. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 56. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 57. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 58. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 59. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 60. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 61. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 62. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 63. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 64. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 65. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 66. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 67. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 68. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 69. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 70. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 71. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 72. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 73. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 74. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 75. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 76. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 77. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 78. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 79. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 80. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 81. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 82. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 83. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 84. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 85. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 86. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 87. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 88. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 89. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 90. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 91. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 92. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 93. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 94. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 95. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 96. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 97. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 98. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 99. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 100. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 101. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 102. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 103. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 104. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 105. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 106. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 107. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 108. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 109. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 110. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 111. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 112. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 113. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 114. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 115. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 116. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 117. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 118. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 119. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 120. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 121. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 122. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 123. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 124. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 125. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 126. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 127. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 128. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 129. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 130. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 131. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 132. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 133. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 134. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 135. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 136. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 137. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 138. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 139. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 140. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 141. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 142. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 143. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 144. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 145. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 146. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 147. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 148. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 149. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 150. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 151. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 152. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 153. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 154. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 155. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 156. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 157. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 158. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 159. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 160. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 161. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 162. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 163. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 164. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 165. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 166. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 167. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 168. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 169. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 170. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 171. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 172. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 173. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 174. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 175. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 176. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 177. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 178. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 179. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 180. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 181. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 182. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 183. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 184. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 185. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 186. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 187. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 188. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 189. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 190. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 191. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 192. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 193. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 194. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 195. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 196. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 197. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 198. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 199. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 200. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 201. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 202. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 203. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 204. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 205. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 206. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 207. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 208. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 209. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 210. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 211. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 212. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 213. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 214. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 215. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 216. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 217. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 218. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 219. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 220. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 221. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 222. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 223. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 224. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 225. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 226. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 227. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 228. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 229. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 230. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 231. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 232. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 233. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 234. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 235. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 236. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 237. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 238. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 239. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 240. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 241. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 242. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 243. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 244. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 245. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 246. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 247. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 248. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 249. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 250. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 251. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 252. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 253. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 254. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 255. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 256. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 257. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 258. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 259. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 260. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 261. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 262. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 263. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 264. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 265. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 266. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 267. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 268. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 269. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 270. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 271. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 272. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 273. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 274. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 275. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 276. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 277. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 278. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 279. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 280. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 281. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 282. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 283. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 284. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 285. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 286. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 287. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 288. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 289. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 290. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 291. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 292. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 293. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 294. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 295. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 296. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 297. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 298. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 299. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 300. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 301. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 302. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 303. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 304. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 305. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 306. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 307. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 308. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 309. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 310. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 311. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 312. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 313. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 314. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 315. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 316. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 317. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 318. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 319. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 320. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 321. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 322. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 323. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 324. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 325. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 326. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 327. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 328. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 329. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 330. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 331. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 332. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 333. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 334. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 335. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 336. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 337. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 338. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 339. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 340. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 341. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 342. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 343. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 344. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 345. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 346. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 347. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 348. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 349. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 350. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 351. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 352. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 353. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 354. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 355. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 356. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 357. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 358. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 359. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 360. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 361. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 362. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 363. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 364. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 365. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 366. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 367. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 368. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 369. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 370. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 371. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 372. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 373. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 374. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 375. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 376. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 377. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 378. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 379. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 380. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 381. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 382. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 383. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 384. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 385. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 386. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 387. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 388. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 389. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 390. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 391. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 392. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 393. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 394. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 395. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 396. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 397. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 398. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 399. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 400. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 401. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 402. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 403. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 404. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 405. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 406. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 407. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 408. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 409. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 410. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 411. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 412. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 413. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 414. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 415. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 416. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 417. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 418. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 419. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 420. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 421. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 422. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 423. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 424. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 425. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 426. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 427. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 428. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 429. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 430. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 431. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 432. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 433. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 434. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 435. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 436. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 437. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 438. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 439. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 440. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 441. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 442. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 443. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 444. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 445. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 446. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 447. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 448. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 449. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 450. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 451. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 452. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 453. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 454. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 455. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 456. No. PASSPORT <input type="text"/> | | |
| 457. No. | | |

2. Slip Setoran

|  | | BUKTI SETORAN | | Tgl. |
|---|--|---|---|-----------------------------|
| <i>Bismillahirrahmanirrahim</i> | | | | |
| <input type="checkbox"/> Simpanan Ummat | <input type="checkbox"/> Simpanan Ukh Biasa. | <input type="checkbox"/> Simp. Ukh. Pendk | <input type="checkbox"/> Simp. Ukh. Sinergi | |
| <input type="checkbox"/> Simapan 5 th. | <input type="checkbox"/> Simapan 10 th. | <input type="checkbox"/> Simapan 20 th. | <input type="checkbox"/> Simapan Haji | |
| Nama Penyimpan : | | | | |
| No. Rekening : | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | Ket. : <input type="text"/> |
| Jumlah setoran : | Rp. <input type="text"/> | | | |
| Terbilang : | | | | |
| 0243742 | | | | |
| Ketentuan : Setoran sah setelah divalidasi atau ditandatangani Teller | | | | |
| | | | Teller | Penyetor |

3. Slip penarikan

|  | | BUKTI PENARIKAN | | Tgl. | | | |
|---|--|---|---|----------------|--------|---|--|
| <i>Bismillahirrahmanirrahim</i> | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> Simpanan Ummat | <input type="checkbox"/> Simpanan Ukh Biasa. | <input type="checkbox"/> Simp. Ukh. Pendk | <input type="checkbox"/> Simp. Ukh. Sinergi | | | | |
| <input type="checkbox"/> Simapan 5 th. | <input type="checkbox"/> Simapan 10 th. | <input type="checkbox"/> Simapan 20 th. | | | | | |
| Nama Penyimpan : | | | | | | | |
| No. Rekening : | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | 0136975 | | | |
| Harap dibayarkan atas beban rekening diatas sejumlah | Rp. <input type="text"/> | | | | | | |
| Terbilang : | | | | | | | |
| <table border="1"><tr><td>Tanda Tangan Cacok</td><td>Petugas</td><td>Teller</td></tr></table> | | | Tanda Tangan Cacok | Petugas | Teller | Jumlah diatas telah diterima dengan benar | |
| Tanda Tangan Cacok | Petugas | Teller | | | | | |
| <i>Sah kalau ada data komputer atau tanda tangan yang berwenang</i> | | | | | | | |
| | | | Penerima | Penarik | | | |

4. Formulir Penutupan rekening



MARHAMAH
Mitra Keluarga Sakinah

PERMOHONAN PENUTUPAN REKENING

No.

Assalamu'alaikum wr. wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini adalah anggota BMT Marhamah, pemegang rekening

Tabungan Simpanan :

No. Rekening : _____
Nama : _____
Alamat : _____
No. KTP/SIM : _____

dengan ini menyatakan menutup rekening tersebut di atas.

Sehubungan dengan penutupan rekening tersebut, maka kami :

- ♦ Telah mengembalikan buku tabungan simpanan kepada BMT Marhamah
- ♦ Telah menerima sisa Tabungan Simpanan per tanggal _____
Sebesar : Rp. _____
Biaya Administrasi : Rp. _____
Sisa diterima : Rp. _____
(terbilang _____)

Atas hubungan baik yang terjalin selama ini, kami mengucapkan terima kasih.

| Manajer | Pembukuan | Kasir | Yang Menyatakan |
|---------|-----------|-------|-----------------|
| | | | |

Keterangan : _____

5. Brosur KSPPS Marhamah

III MARHAMAH
PRODUK SIMPANAN
KSPPS MARHAMAH

Simpanan Umum

Adalah simpanan yang diperuntukan bagi penyempurnaan atau peningkatan mutu Lembaga/Organisasi/Badan Hukum, Ketenagakerjaan

- Menjadi anggota KSPPS Marhamah
- Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening dan menandatangani Akad Simpanan
- Setoran pertama dan merupakan saldo minimal Rp 10.000,00
- Setoran selanjutnya sekurang-kurangnya Rp 5000,00
- Simpanan dibatal biaya administrasi sebesar Rp 500,00 yang akan secara otomatis dibebat setiap bulannya
- Frekuensi penarikan tidak dibatasi dapat dilakukan pada jam kerja di seluruh kantor cabang KSPPS Marhamah

Simpanan Ukhawah Pendidikan

Adalah simpanan yang diperuntukan khusus bagi lembaga pendidikan atau sekolah yang merupakan dana akumulasi setoran simpanan dari siswa yang dikordinir oleh guru. Simpanan ini berguna untuk melatih dan mendidik siswa sekolah untuk hidup hemat dan gemar menabung. Ketenagakerjaan

- Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening dan menandatangani Akad Simpanan, Rekening diatas namakan sekolah QQ nama guru pengampu
- Setoran pertama dan merupakan saldo minimal Rp 100.000,00
- Setoran selanjutnya sekurang-kurangnya Rp 10.000,00
- Simpanan dibatal biaya administrasi sebesar Rp 500,00 yang akan secara otomatis dibebat setiap bulannya
- Frekuensi penarikan dibataskan maksimal 2 kali dalam setahun sesuai dilakukan pada jam kerja di seluruh kantor cabang KSPPS Marhamah

Simpanan Ukhawah

Adalah simpanan yang diperuntukan bagi lembaga/institusi/perusahaan/organisasi dan sejenisnya. Ketenagakerjaan

- Menjadi anggota KSPPS Marhamah
- Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening dan menandatangani Akad Simpanan
- Setoran pertama dan merupakan saldo minimal Rp 1.000.000,00
- Setoran selanjutnya sekurang-kurangnya Rp 100.000,00
- Simpanan dibatal biaya administrasi sebesar Rp 500,00 yang akan secara otomatis dibebat setiap bulannya
- Frekuensi penarikan tidak dibatasi dapat dilakukan pada jam kerja di seluruh kantor cabang KSPPS Marhamah

Maka Keluarganya

III MARHAMAH

MASA DEPAN
ADALAH MILIK MEREKA
YANG MENYIAPKAN
SEKARANG

Simpanan Masa Depan (SIMAPAN) merupakan simpanan yang diperuntukan bagi perseorangan ataupun lembaga guna persiapan dana jangka panjang seperti misalnya untuk keperluan pendidikan, pensiun, Haji, pesangon karyawan bagi perusahaan.

Jangka Waktu SIMAPAN :
5 tahun 10 tahun 20 tahun

➢ Aman dan biaya lebih menguntungkan
 ➢ Bebas (pilih) yang diterima akan dibayarkan ke simpanan yang secara otomatis akan menabung bagi hasil secara proporsional.

Persiapkan sekarang bersama :

SIMPAPAN
Simpanan Masa Depan

III MARHAMAH
Maka Keluarganya

SIMKA
Simpanan Berjangka

✓ Aman menguntungkan
 ✓ Bagi hasil kompetitif sesuai ketentuan syariah
 ✓ Bebas biaya administrasi

Setoran Minimal
 Rp 1.000.000,-

Jangka Waktu
 3, 6, 12 Bulan

Kantor Pusat
 Jl. T. Jogyakarta Km 0,5 Wirosono
 Telp. 0296 3320722
 bmi-marhamah.com

Mitra Keluarga Sakinah

Pembiayaan Jual Beli Barang

- Menggunakan Prinsip Murabahah/BBA, dimana KJKS BMT Marhamah sebagai penyedia barang dan Anggota sebagai pembeli barang.
- Diperuntukkan bagi Anggota yang membutuhkan barang untuk alat produksi, konsumsi ataupun keperluan perdagangan.
- Jangka waktu pembiayaan ataupun pengembalian angsuran bisa sampai 36 bulan, dengan tingkat margin yang bersaing.

Pembiayaan Jasa-Jasa

- Pembiayaan Ijarah
- Pembiayaan Kahrul Gadaq
- Pembayaan Talangan Haji/ umroh

Persyaratan Umum Pembiayaan

- Merupakan Anggota KJKS BMT Marhamah
- Sehat jasmani dan rohani dan mempunyai kecakapan melakukan perbuatan hukum serta tidak berada dibawah pengampuan.
- Berusia minimal 21 tahun atau telah menikah dan maksimal berusia 60 tahun.
- Memiliki penghasilan tetap dan kemampuan mengangsur.
- Memenuhi kelayakan berdasarkan penilaian KJKS BMT Marhamah.

Kelengkapan Dokumen :

- Mengisi Formulir Pemohonan Pembiayaan.
- Foto copy KTP suami/istri yang masih berlaku.
- Foto copy kartu keluarga dan surat nikah.
- Foto copy jaminan (SHM, IMB, SPPT / BPKD, STNK)

Mitra Keluarga Sakinah

KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH
MARHAMAH
Mitra Keluarga Sakinah

kantor cabang

Kantor Cabang Laksono Kantor Cabang Wonorejo
Kantor Cabang Bukaharjo

Kantor Cabang

Wonorejo

- Jl. T. Jogojogoro Km 0,5, Telp. (0296) 321566, Wonorejo
- R. Riyah, Telp. 25 Tels. (0296) 324710 Wonorejo
- Jl. Raya Laksono - Sukoharjo, Laksono, Wonorejo, Telp. (0296) 320443
- Jl. Raya Bantah, Sukoharjo, Wonorejo
- Jl. Raya Plerakan Km 0,1 Kertak, Wonorejo
- Jl. Raya Kobero, Wadasintang, Kobero, Wonorejo
- Jl. Raya Wihumaning, depan kompleks Pasar Wihumaning, Wonorejo
- Jl. Raya Wadasintang, Wadasintang, Wonorejo
- Jl. Raya Kertawang, Kertawang, Wonorejo
- Jl. Raya Babekembang, Sekantero, Wonorejo
- Jl. Raya Panyan Kerto, Raca, Kerto, Wonorejo
- Komplek Pasar Rangsang, Kerto, Wonorejo

Puworejo

- Jl. Rayman Salyo 37 Puworejo 54111 Telp. (0275) 322172

Banjarnegara

- Jl. S. Purandri Parakan Canggih, Banjarnegara Telp. 0296-896962

Mitra Keluarga Sakinah

KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH
MARHAMAH
Mitra Keluarga Sakinah

Pembinaan Modal Usaha
Pembinaan Jual Beli Barang
Pembinaan Jasa-Jasa

- Simpanan Ummat
- Simpanan Ukuhawah
- Simpanan Ukuhawah Pendidikan
- Simpanan Berjangka
- Simpanan Masa Depan (Simpan)

Kantor Pusat

Jl. T. Jogojogoro Km 0,5 Wonorejo (56314)
Telp. (0296) 321556, Fax. (0296) 324716

Email : marhamabmt@yahoo.com
Website : http://www.bmtmarhamah.com

Mitra Keluarga Sakinah

KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH
MARHAMAH
Mitra Keluarga Sakinah

VISI

Terbangunnya keluarga sakinah, yang maju secara ekonomi dengan pengetahuan keuangan secara syariah.

MISI

- Memfasilitasi berbagai kegiatan yang mendorong tumbuhnya keluarga sakinah
- Meningkatkan kualitas perekonomian keluarga sakinah dengan bertransaksi secara syariah.
- Memfasilitasi pengembangan ekonomi mikro berbasis keluarga sakinah melalui pembiayaan modal kerja dan investasi
- Menyusun dan melaksanakan program pemberdayaan ekonomi dan sosial secara integral dan komprehensif menuju tumbuhnya keluarga sakinah yang kuat secara ekonomi

Mitra Keluarga Sakinah

PRODUK-PRODUK KJKS BMT MARHAMAH

SIMPANAN

Simpanan Ummat

Simpanan ini diperuntukkan bagi Anggota KJKS BMT Marhamah dengan persyaratan yang mudah dan bagi hasil yang menguntungkan tanpa dipungut biaya operasional. Setoran dan penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja sesuai dengan kebutuhan dan dapat dilakukan di semua kantor cabang KJKS BMT Marhamah.

Kelentuan produk Simpanan Ummat :

- Setoran awal pembukaan rekening minimal Rp. 20.000,-
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-
- Setoran dan penarikan dapat dilakukan setiap waktu pada jam kerja
- Bagi hasil dibonkan berdasarkan saldo rata-rata bulanan dan dibonkan pada akhir bulan.
- Tanpa biaya administrasi bulanan.

Simpanan Ukuhawah

Simpanan ini diperuntukkan bagi Anggota atas nama lembaga/institusi/persahaan/organisasi dan yang sejenisnya dengan imbalan porsi bagi hasil yang ditingkatkan. Setoran awal dan merupakan saldo minimal sebesar Rp. 1.000.000,-, setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,-. Penarikan dapat dilakukan setiap saat pada jam kerja, nisbah bagi hasil kompetitif dan tidak dipungut biaya administrasi bulanan.

Simpanan Ukuhawah Pendidikan

Berguna untuk melatih dan mendidik siswa sekolah untuk hidup hemat dan gemar menabung. Simpanan dikoordinir oleh Guru/ Wali kelas sebagai Anggota, dengan setoran akumulasi siswa. Setoran awal dan merupakan saldo minimal sebesar Rp. 100.000,-, setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-. Penarikan dilakukan maksimal 2 kali dalam 1 tahun (semester).

Simpanan Berjangka

Merupakan sarana investasi yang menguntungkan, karena dikelola dengan prinsip syariah dengan menggunakan prinsip mudhorobah, bagi hasil dibonkan setiap bulan. Jangka waktu 3, 6, 12 bulan dengan minimal setoran sebesar Rp. 1.000.000,- dan dapat di perpanjang otomatis.

Simpanan Masa Depan (Simpan)

Simpanan jangka panjang yang berguna untuk menyiapkan masa depan dengan baik, dapat digunakan sebagai persiapan biaya pendidikan anak, ibadah haji, membangun rumah dan dapat juga digunakan sebagai dana pensiun, dengan jangka waktu simpanan 5 tahun, 10 tahun dan 20 tahun. Bagi hasil menguntungkan dibonkan setiap akhir bulan cukup dengan setoran perbulan minimal Rp. 20.000,-. Foto copy WU, WU

PEMBIAYAAN

Pembiayaan Modal Usaha

- Menggunakan prinsip Musyarakah/ Mudharabah, dimana KJKS BMT Marhamah sebagai penyedia dana (shohibul maal) dan Anggota sebagai pengelola dana (mudhorib).
- Diperuntukkan bagi Anggota/Pengusaha yang memiliki usaha dengan prospek hasil usaha/ labaya yang menguntungkan tiap bulannya.
- Usaha yang dikelola sudah berjalan minimal 1 tahun.
- Hasil Usaha atau keuntungan usaha dibagikan kepada KJKS BMT Marhamah sebagai penyedia dana (shohibul maal) dan Anggota sebagai pengelola dana (mudhorib) sesuai dengan porsi masing-masing yang sudah disepakati.

K J K S B M T M A R H A M A H

Wawancara dengan Manajer Cabang KSPPS Marhamah Bapak Taat Ujianto dan Karyawan admin mbak Any Utami yusuf.



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Data Pribadi

Nama Lengkap : Chitra Dini Lestari
Tempat dan Tanggal Lahir : Kendal, 07 Agustus 1997
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Status : Belum Menikah
Alamat : Ds. Protomulyo RT 03 RW 07
Kec. Kaliwungu Selatan Kab.
Kendal
No. Hp : 085225240111
Email : 07Agustus1997@gmail.com

B. Data Pribadi

2003 – 2009 : SD N 1 Protomulyo
2009 – 2012 : SMP N 1 Kaliwungu
2012 – 2015 : SMA N 1 Kaliwungu
2016 – 2019 : UIN Walisongo Semarang
Jurusan D3 Perbankan Syariah.

Demikian riwayat hidup ini penulis buat dengan sebenarnya.

Semarang, 06 Mei 2019

Chitra Dini Lestari

