

**MEKANISME PENGHIMPUNAN DANA DALAM PRODUK SI
SUQUR (SIMPANAN QURBAN) DI BMT BERKAH MITRA
HASANAH GENUK SEMARANG**

TUGAS AKHIR

Disusun Guna Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat

Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya (Amd)

Jurusan D3 Perbankan Syariah



Disusun Oleh

ROHMAD SAHAL

NIM : 1705015071

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

2020



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

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

PENGESAHAN

Nama : Rohmad Sahal
NIM : 1705015071
Judul : **Mekanisme Penghimpunan Dana Dalam Produk Siquir (Simpanan Qurban) di BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk Semarang**

Telah dimunaqosahkan oleh DewanPenguji Prodi D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat Cumlaude/ Baik/ Cukup, pada tanggal :


29 Mei 2020


Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah Tahun Akademik 2020.

Semarang, 30 Mei 2020

Ketua Sidang,

SekretarisSidang,


Prof. Dr. H. Mujiyono, M.A.
NIP. 195902151985031005


Dr. Imam Yahya, M.Ag
NIP 197004101995031001

Penguji Utama I,





H. Khoirul Anwar, M. Ag
NIP.19690420 199603 1 002


Dr. Ratno Agriyanto, M.Si, Akt
NIP. 198000128 200801 1 011

Pembimbing,



Dr, Imam Yahya, M.Ag
NIP 197004101995031001

PERSETUJUAN PEMBIMBING

HAL : Naskah Tugas Akhir

Kepada Yth

Dekan Febi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Sesudah saya meneliti dan mengadakan perbaikan yang seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir Saudara:

Nama : ROHMAD SAHAL

NIM : 1705015071

Judul Tugas Akhir : Mekanisme Penghimpunan Dana Dalam Produk
SI SUKUR (Simpanan Qurban) di BMT
MITRA HASANAH Genuk Semarang

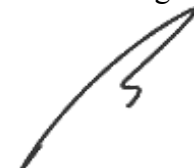
Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat di munaqosayahkan.

Demikian harap menjadikan maklum

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Semarang 21 April 2020

Pembimbing



Dr. Imam Yahya M.Ag

MOTTO

“Sukses bukan hanya dari sekolah, sukses juga
bergantung dari kemauan”

- Deddy Corbuzier -

PERSEMBAHAN

Tugas akhir ini saya persembahkan kepada beliau-beliau

1. Allah swt dimana yang telah memberikan nikmat serta hidayahnya untuk menyelesaikan tugas akhir ini
2. Bapak abdul dan ibu kalimah sebagai orang tua yang selalu mendidik anak-anaknya kejalan yang benar dan selalu berqorban untuk anak-anaknya agar menjadi orang-orang yang sukses dunia dan akhirat
3. Keluargaku yang selalu memberi semangat, motivasi dan dorongan agar selalu berusaha yang lebih baik lagi kepada saya
4. Sahabat-sahabatku terima kasih kalian yang selalu mendorong saya lebih baik lagi dan memberi kepercayaan kepada saya agar saya cepat lulus.
5. Teman-temanku seperjuangan D3 angkatan 2017 diamana tidak dapat saya sebutkan namanya satu-satu, somoga kita diberi kesuksesan dan bisa wisuda bersama seperti waktu SMA.

ABSTRAK

BMT merupakan lembaga keuangan syariah dimana perkembangannya sudah menyeluruh di Indonesia dan sudah dikembangkan sampai ke pelosok Indonesia. Hal ini membuktikan bahwa lembaga keuangan mikro sudah kejayaan dan bisa bersaing dengan lembaga keuangan lainnya. BMT MITRA HASANAH Genuk Semarang merupakan jenis koperasi simpan pinjam yang bertujuan untuk menghimpun dana dari masyarakat dan menyakurkannya kembali kepada masyarakat yang membutuhkan. Salah satu dari menghimpun dana dari masyarakat yaitu produk SI SUQUR (Simpanan Qurban).

SI SUQUR (Simpanan Qurban) yaitu simpanan dengan akad mudharabah muthlaqah dimana si penyimpan tidak bisa mengambil uangnya sebelum waktunya, simpanan ini bertujuan untuk membantu masyarakat yang ingin merencanakan qurban. Ibadah qurban merupakan ibadah wajib bagi yang mampu melaksanakannya namun dengan adanya tabungan ini masyarakat yang belum mampu secara keseluruhan tapi ingin menjalankan ibadah qurban maka tabungan ini bisa menjadi solusi.

Metode yang digunakan dalam penulisan yaitu metode kualitatif, metode dengan cara mengumpulkan data bisa dengan

melalui wawancara langsung dengan pihak staff di BMT MITRA HASANAH Genuk Semarang dan bisa kepada anggota BMT, serta observasi langsung terhadap objek tertentu yang menjadi fokus penelitian dan mencatat semua yang berhubungan dengan simpanan qurban yang ada di BMT MITRA HASANAH Genuk Semarang serta dokumen yang berhubungan langsung dengan peneliti.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur atas nikmat dan hidayat yang diberikan Allah SWT , dimana yang telah memberikan kehidupan didunia ini dengan penuh keanugrahan, sehingga saya bisa menyelesaikan tugas akhir ini dengan lancar, dan tak lupa Sholawat serta salam kita haturkan kepada junjungan kita Nabi agung Muhammad SAW, keluarga, sahabat dan para pengikutnya semoga kita sebagai umat yang diakui dan mendapat syafaatnya di yaumul akhir nanti Ammin.....

Alhamdulillah atas rahmat serta nikmat dan karunia-nya yang diberikan kepada penulis, akhirnya penulis bisa menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul ‘’ mekanisme Penghimpunan Dana dalam Produk Si Suqur di BMT BERKAH MITRA HASANAH Genuk Semarang’’. Tugas akhir ini disusun guna salah satu syarat dalam memperoleh gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dan Tugas Akhir yang saya buat ini dapat selesai dan bisa terancang atas bantuan dan bimbingan serta dukungan dari berbagai pihak, baik dalam bantuan tentang pikiran, semangat seta dorongan yang dapat membuat saya menyelesaikan dari awal pelaksanaan hingga akhir penulisan, yang kalian berikan secara langsung maupun tidak langsung. Oleh sebab itu pada kesempatan ini saya pengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Imam Taufiq, M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang
2. Turmudi,SH .M. Ag., selaku ketua jurusan D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang
3. Dr. H. Imam Yahya, M. Ag., selaku pembimbing yang bersedia membimbing saya, bersedia meluangkan waktu, tenaga serta fikiran dalam membimbing menyusun Tugas Akhir ini sehingga selesai.
4. Seluruh Dosen Pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, yang telah mendidik penulis selama menjadi mahasiswa di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
5. Bapak H. M. Supriyadi, SE. MM., selaku Derektur BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk Semarang, beserta seluruh pegawai yang telah membantu membimbing selama peneliti melakukan kegiatan magang dan penulisan Tugas Akhir.

Semoga Allah meridho'i dan membalas semua kebaikan yang telah diberikan kepada penulis. Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih belum sempurna dan masih banyak kekurangan, sebab itu penulis butuh saran yang bersifat membangun untuk lebih baik lagi, semoga Tugas Akhir ini

dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca ummnya.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	I
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	II
HALAMAN PENGESAHAN.....	III
HALAMAN MOTTO.....	IV
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	V
HALAMAN ABSTRAK.....	VI
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	VII
HALAMAN DAFTAR ISI.....	VIII

BAB 1 : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penulisan.....	6
D. Metode Penelitian.....	7
E. Tinjauan Pustaka.....	9
F. Sistem Penulisan.....	10

BAB II : PEMBAHASAN UMUM SIMPANAN QURBAN

A. Simpanan.....	12
B. Pemasaran.....	14
C. Strategi.....	19
D. Prinsip Penghimpunan Dana.....	24
E. Tujuan, Manfaat dan Fasilitas Simpaan Qurban.....	29
F. Hikmah dan Manfaat Qurban.....	30

BAB III : GAMBARAN UMUM BMT BERKAH MITRA HASANAH

A. Sejarah Berdirinya BMT MITRA HASANAH Genuk Semarang....	33
B. Visi dan Misi BMT MITRA HASANAH.....	34
C. Struktur Organisasi BMT MITRA HASANAH.....	35
D. Produk dan Jasa BMT MITRA HASANAH.....	37

BAB IV : ANALISA PELAKSANAAN SIMPANAN QURBAN BMT MITRA HASANAH

A. Simpanan Qurban di BMT MITRA HASANAH.....	41
B. Analisa Produk Simpanan Qurban.....	45
C. Strategi Meningkatkan Produk Simpanan Qurban.....	48

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan.....	51
B. Saran.....	52

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

Pendahuluan

A. Latar belakang

Perkembangan ekonomi dalam negara membutuhkan pola pemrosesan tentang bagaimana sumber daya ekonomi yang terorganisir dan terintegrasi dengan baik dapat digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, lembaga-lembaga ekonomi memikul semua potensi ekonomi mereka agar layak secara ekonomi dan efisien. Lembaga keuangan, terutama lembaga perbankan, memiliki peran yang sangat penting dalam menggerakkan ekonomi negara.

Bank adalah lembaga keuangan, yang merupakan badan yang bertindak sebagai perantara keuangan atau perantara keuangan kedua belah pihak, yaitu pihak yang banyak dana dan pihak yang membutuhkan dana. Sebagai peran penting, bank lembaga yang bisnisnya adalah tentang menyediakan kredit dan layanan dalam lalu lintas pembayaran dan pencucia uang.¹ (utasowifi, 2003).³⁴³

Dalam perjalanan pertumbuhan ekonomi bank di indonesia atau lembaga perbankan dibagi menjadi dua bank: yaitu bank konvensional dan bank syariah, bank konvensional adalah bank yang beroperasi dalam sistem bunga, sedangkan bank syariah adalah bank yang operasinya tidak tergantung pada suku bunga tetapi operasi dan produk mereka dikembangkan berdasarkan Al-Qur'an dan Hadist. Dengan kata lain, bank syariah adalah lembaga keuangan yang berupaya menyediakan pembiayaan yang sesuai dengan syariah dan layanan lainnya dalam lalu lintas pembayaran

¹ Sinugan Muchdarsyah, *Manajemen Dana Bank*, Edisi ke-2, Jakarta: penerbit bumi aksara, 1997

serta penyebaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syari'ah islam.²

Lembaga keuangan yang mematuhi syariah, termasuk lembaga bank syariah adalah lembaga yang keuangan yang memosisikan diri sebagai peran aktif dalam mendukung dan melakukan kegiatan investasi di masyarakat sekitar. Di satu sisi (pasif atau kewajiban) bank syariah adalah lembaga keuangan yang bertujuan untuk memobilisasi dana masyarakat dan mendorong masyarakat untuk secara aktif berinvestasi dalam berbagai produknya, sementara di sisi lain (sisi aktif dan aset) bank syariah aktif dalam mengumpulkan dana publik untuk berinvestasi di masyarakat. Dengan demikian, bank syariah mengadopsi pola bagi hasil.

Dengan diterbitkannya UU Perbankan No. 10 tahun 1998, harus ditanggapi secara positif bahwa ini adalah bentuk pemerintahan untuk bank yang menunjukkan keuntungan mereka agar lebih populer dibank syariah. dengan menyadari prinsip-prinsip bank syariah harus dikembalikan, sehingga persepsi pandangan bank islam tidak sama dengan bank konvensional dan pandangan mereka tentang bank syariah sebagai bank konvensional dapat menghindari. Karena ini akan merusak proses sosialisasi, sehingga sikap umum yang mencakup sikap terhadap sistem dan produk perbankan yang sesuai dengan syariah mencerminkan prospek sistem dan produk perbankan yang sesuai dengan syariah. karena itu, sangat penting untuk menciptakan inovasi baru untuk memperoleh produk baru sebagai variasi dan produk yang ada dan pada akhirnya untuk menciptakan segmen pasar baru diantara pasar yang ada.³

Dalam menjalankan aktivitasnya, Bank syariah menganut prinsip-prinsip berikut: (1). Prinsip keadilan. Prinsip ini tercermin dalam

²Muhammad, *manajemen Dana Bank Syariah*, jakarta: penerbit ekonisia, 2004.

³Tjiptono Fandy, *Strategi pemasaran Edisi II*, yogyakarta, Andi, 1997, h 19

Penerapan imbalan berdasarkan pendapatan dan margin keuntungan disepakati baik bank maupun nasabah ; (2). Prinsip kesetaraan. Bank islam menempatkan nasabah pada anggaran yang ketat, nasabah pengguna dana, atau bank berada pada posisi yang sama dan setara. ini terjamin dalam hak, kewajiban, risiko, dan manfaat dari nasabah penyimpanan dana, nasabah pengguna dana, atau bank; (3). Prinsip yang tenang. Produk Bank Syariah yang mematuhi prinsip atau aturan islam, termasuk tidak ada riba dan penegakan zakat diproperti. Dengan demikian, pelanggan akan mengalami kedamaian lahir dan batin. (Mutasowifi, 2003).⁴

Bank syariah merupakan bank yang dirancang untuk menghilangkan riba sebab itu sebelum berdirinya bank syariah di indonesia bank konvensional sudah ada dengan jangka waktu yang jauh sebelum bank syariah berdiri. Bank syariah didirikan bertujuan untuk membantu masyarakat dengan cara menghilangkan sistem riba supaya masyarakat tahu bank syariah ini tidak menggunakan sistem riba tapi menggunakan sistem bagi hasil. Bank syariah berdiri mulanya tidak begitu laku karena masyarakatnya belum mengerti apa itu bank syariah sehingga bank ini berkembang cukup lama di indonesia, dalam mengembangkan ekonomi maka ada beberapa penerapan supaya ekonomi bisa membantu semua masyarakat, ekonomi dibagi menjadi dua, ekonomi mikro dan ekonomi makro.

Secara umum lembaga keuangan mikro (LKM) diartikan sebagai lembaga keuangan yang melayani para pengusaha mikro. Menurut beberapa lembaga internasional seperti UNDP dan ILO dalam hisyam (2014), lembaga keuangan mikro adalah lembaga yang melayani

masyarakat yang tidak bisa secara langsung berhubungan dengan lembaga keuangan dan tidak memiliki akses ke lembaga keuangan

⁴Juliandi, Dewi Andriani, *Studi Perilaku Konsumen Perbankan Syariah*, Medan: penerbit lembaga penelitian dan penulisan ilmiah aqli, 2019.

perbankan. masyarakat yang tidak memiliki akses ke lembaga keuangan perbankan. Hal tersebut disebabkan karena masyarakat tersebut tidak bisa memenuhi persyaratan teknis yang diajukan oleh perbankan. Menurut dalam UU No. 1 Tahun 2013 tentang lembaga keuangan mikro,

Dalam undang-undang tersebut disampaikan bahwa tujuan LKM adalah untuk meningkatkan akses pendanaan bagi yang kurang mampu dan skala mikro untuk masyarakat yang bertujuan untuk meningkatkan kekuatan ekonomi dan produktivitas masyarakat; dan membantu peningkatan masyarakat terutama masyarakat yang membutuhkan dan/atau berpenghasilan rendah.⁵

Salah satu lembaga keuangan mikro, yaitu Baitul maal Wat Tamwil atau BMT sebenarnya adalah dua lembaga dalam satu, yaitu Baitul Maal wat Tamwil dan lembaga baitut tamwil dengan berbagai prinsip dan produk meskipun hubungan rapuh di antara keduanya, menciptakan situasi ekonomi yang adil dan dinamis.⁶

BMT merupakan pelaku ekonomi yang lahir dan dibesarkan menggunakan kontrak yang mengespresikan ekonomi islam. Suatu hal yang menarik untuk dipertimbangkan tentang keberadaan hukum ekonomi syariah dalam sistem hukum nasional di indonesia saat ini adalah kenyataan bahwa materi dan hukum ekonomi syariah secara finansial belum diatur. namun berbeda dengan lembaga perbankan syariah yang sudah dalam aturan UU Nomor 21 Tahun 2008 mengenai perbankan syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Dalam waktu yang relatif singkat (1999-2006).

⁵Rohnatul Ajija Shochrul, Ahmad Hudaifah, dkk, *koperasi BMT teori, aplikasi dan inovasi*, Karanganyar: CV Inti Media Komunika, Cetakan ke Dua, 2020, h 1

⁶Yusuf Jamal Lulail, *Manajemen Bank Syariah Mikro*, Malang: UIN-Malang Press, 2009, h. 33.

(DSN-MUI) telah menetapkan 54 fatwa hukum berkenaan dengan berbagai masalah yang berhubungan dengan ihwal ekonomi dan keuangan syariah Indonesia.⁷

Demikian, BMT bisa melakukan dua peran khusus, yaitu distribusi penghubung aset ibadah seperti zakat, infaq, sedekah, dan wakaf, serta peran sebagai lembaga yang terlibat dalam investasi produktif sebagai bank. Dalam peran kedua hal dapat dibayangkan bahwa selain berperan sebagai lembaga keuangan, BMT juga berfungsi dengan lembaga ekonomi minimum. Sebagai manajer keuangan, BMT diharuskan untuk menggunakan dana mengumpulkan dana dari masyarakat melalui produk-produk di BMT yang mengekspos dana untuk tetap bertanggung jawab disimpan di BMT dan mendistribusikan dana kepada masyarakat (anggota BMT) yang membutuhkan untuk modal atau untuk apa kemudian diberikan pinjaman oleh BMT. Sedangkan sebagai lembaga ekonomi, BMT berhak melakukan kegiatan ekonomi, seperti melakukan kegiatan perdagangan, industri, dan pertanian,⁸

Dalam pelaksanaan untuk memicu pertumbuhan BMT pelepasan Pedoman Akad Syariah (PAS) akan menghasilkan kontrak meningkatkan kemampuan praktisi BMT atau koperasi BMT untuk mematuhi keputusan yang diterbitkan DSN-MUI serta meningkatkan keseragaman dalam operasi kontra syariah respons produk. Cara ini juga sangat mendukung misi DSN-MUI untuk memperluas ekonomi Islam dan meningkatkan melek huruf bagi para praktisi serta masyarakat untuk ekonomi dan keuangan syariah. upaya untuk memasukkan pedoman terhadap

⁷Imaniyati Neni Sri, *Aspek-Aspek Hukum BMT*, Bandung: penerbit PT Citra Aditya Bakti, 2018, h.3

⁸Soemitra Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: kencana prenadamedia Group, 2009, h. 456

Tugas dan Wewenang Dewan Pengawas Syariah (DPS) BMT dalam PAS ini juga harus dihargai ⁹

BMT mempunyai berbagai produk salah satunya produk SI SUQUR (simpanan qurban) produk ini khusus untuk yang ingin melaksanakan ibadah qurban jadi dalam simpanan ini sangat menarik bagi yang ingin melaksanakan qurban karena disini juga mendapatkan bagi hasil namun dalam produk ini sedikit sekali peminatnya karena tabungan ini tidak seperti tabungan lainnya yang sewaktu-waktu bisa diambil namun dalam pengambilan tabungan ini hanya bisa diambil waktu hari raya idul adha, sehingga saya tertarik untuk membahasnya kenapa produk simpanan qurban ini tidak banyak peminatnya padahal produk ini sangat menguntungkan dalam menabung tidak perlu datang ke BMT namun dijemput oleh pihak marketing dan saat penabung tidak bisa menabung sendiri bisa diwakilkan kepada orang lain dan saat pengambilan tidak boleh diwakilkan oleh orang lain nabung kepada si pemilik tabungan sendiri, bisa juga saat pengambilan minta diambil dalam bentuk hewan qurban jadi nanti yang membelikan hewan qurban pihak dari BMT.

B. Rumusan Masalah

Seperti yang saya perhatikan di latar belakang di BMT BERKAH MITRA HASANAH yang terletak di Genuk Semarang yang berdekatan dengan pasar. BMT BERKAH MITRA HASANAH yang mempunyai berbagai produk diantaranya SI SUQUR atau Simpanan Qurban

- 1) Bagaimana prosedur operasional produk tabungan simpanan qurban di BMT MITRA HASANAH Genuk Semarang
- 2) Bagaimana strategi pemasaran yang digunakan dalam penghimpun dana untuk produk SI SUQUR.(simpanan qurban)

⁹Suharto Saat, joelarso, Mursida Rambe dkk, *Pedoman Akad Syariah (PAS)* Perhimpunan BMT Indonesia: PT. Permodalan BMT Ventura, 2014, h.iv

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan penelitian

Adapun tujuan untuk penulis mengetahui lebih luas lagi

- 1) Untuk mengetahui bagaimana cara menyimpan prosedur Tabungan SI SUQUR (simpanan qurban) BMT MITRA HASANAH Genuk Semarang
- 2) Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang digunakan dalam menghimpun dana dalam penerapan produk SI SUQUR (simpanan qurban)

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang bisa diambil antara lain:

a) Bagi penulis atau peneliti

Dapat melatih kemampuan dan skil bekerja dan berfikir untuk lebih mendalam supaya mempunyai kemampuan dengan mencoba mengaplikasikan teori-teori yang didapat selama studi, serta memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri walisongo Semarang.

b) Bagi badan pendidikan

Sebagai karya yang digunakan sebagai bahan untuk wacana dan sastra untuk mahasiswa atau pihak lain untuk mengaplikasikan kedalam lingkungan yang mempunyai ketertarikan meneliti dibidang yang sama

D. METODE PENELITIAN

Dalam metode pada penelitian yang digunakan dalam tugas ini adalah mendapatkan informasi dan data seperti yang diharapkan sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian dalam kualitatif, penelitian bertujuan untuk memahami apa subjek penelitian ini dengan mengungkapkannya dalam bentuk kata-kata dan bahasa. Itu juga dapat ditulisa dimana dialami dan digunakan dalam berbagai metode alamiah, yang akan dilakukan penulis lakukan untuk penelitian di BMT BERKAH MITRA HASANAH Genuk Semarang.

2. Sumber Data

Sumber penelitian membutuh sumber data untuk tujuan memfalitasi masalah. Dan penelitian yang digunakan dalam sumber data ini adalah data primer dan sekunder.

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari lapangan pada tahap ini. Data ini juga diperoleh dari responden melalui wawancara dan penelitian responden.

b. Data Sekunder

Data diperoleh secara tidak langsung dari sumber. Data sekunder yang diperoleh dalam penelitian ini juga bisa dengan berbentuk formulir, brosur, dan modul tentang produk BMT BERKAH MITRA HASANAH Genuk Semarang.

3. Pengumpulan Data

a. Kurang lebih teknik pengumplan data yang dapat digunakan oleh penulis meliputi:

1) Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan mengunjungi pelaku untuk bertanya jawab dengan anggota (pihak yang berwenang) tentang penawaran produk Simpanan Qurban di BMT BERKAH MITRA HASANAH Genuk Semarang. Metode ini digunakan untuk mengumpulkan data dan meminta pihak-pihak yang berbeda untuk mempertimbangkan apakah salah memahami masalah yang diangkat dalam topik penelitian ini.

2) Observasi

Observasi yaitu metode yang dilakukan dengan cara mengisi, data secara langsung ke objek dengan mengetahui lingkungan mengenai produk Simpanan Qurban di BMT BERKAH MITRA HASANAH Genuk Semarang.

b. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode analisis deskripsi. Analisis deskripsi tujuan memberikan gambaran umum atau penjelasan tentang subjek penelitian. Data yang dikumpulkan kemudian dikumpulkan oleh penulis untuk dianalisis dengan menghubungkan prosedur dan implementasi penawaran dalam pelaksana Simpanan Qurban di BMT BERKAH MITRA HASANAH Genuk Semarang dengan teori dan konsep yang ada.

E. Tinjauan Pustaka

Tinjauan pustaka adalah kegiatan mendalam, mengisi, menganalisis, dan mengidentifikasi pengetahuan. Lihat bagaimana studi kasus menggambarkan studi sebelumnya, tentang masalah yang sama dan serupa. Penelitian dilakukan oleh penulis dengan tema mekanisme penghimpunan dana dalam produk SI SUQUR (Simpanan Qurban)

Penelitian yang dilakukan oleh Anita Kusuma Dewi (64010160043) IAIN SALATIGA yang berjudul Sistem Pemasaran Produk Simpanan Qurban BMT AL-HIKMAH Cabang Babadan. Sistem dan prosedur qurban BMT AL-HIKMAH Cabang Babadan tidak berbeda sama sistem tabungan qurban di BMT lain. Dimana dalam setiap pelanggan diberikan pendapat atau peluang untuk suatu masalah untuk hasilnya. Dan jumlah setoran tidak ditentukan tetapi terbatas pada setoran minimum.

Kemudian penelitian oleh Nurfauzin Hidayah (1323204022) IAIN PURWOKWERTO yang berjudul Strategi Pemasaran Produk Tabungan Qurban di BPRS SURIYAH Kantor Cabang Slawi-Tegal, sistem ini tidak beda jauh dari BMT yang lainnya karena dalam penyetoran diatasi minimal dan pengambilan buku tabungan dilakukan setiap menjelang hari Raya Idul Adha, dan juga dimana setiap anggota ingin menabung di jemput oleh marketing.

Dalam penelitian ini saya menyadari bahwa penelitian ini bukan studi pertama yang saya lakukan, tetapi dengan meneliti referensi penawaran akan memberikan kesempatan untuk mengeksplorasi tema yang sama tetapi dengan berfokus pada diskusi tentang tata cara pelaksanaan dan upaya peningkatan produk Simpanan Qurban di BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk dengan judul penelitian “MEKANISME PENGHIMPUNAN DANA DALAM PRODUK SIMPANAN QURBAN (SIMPANAN QURBAN) DI BMT BERKAH MITRA HASANAH”.

F. SISTEM PENULISAN

Sistem ini sangat berguna dalam memfasilitasi proses mempersiapkan proposal serta untuk mendapatkan deskripsi dan arahan penulisan yang baik dan akurat. Secara keseluruhan proposal dibagi menjadi 5 bagian yang meliputi:

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini, kita akan membahas latar belakang masalah, rumusan masalah Tujuan dan manfaat, metode penelitian dan tinjauan pustaka. Sebagai bahan evaluasi

BAB II : PEMBAHASAN UMUM TENTANG POKOK BAHASA

Dalam bab ini akan dibahas mengenai isi dari pembahasan mengenai simpanan, pemasaran, strategi, prinsip penghimpunan dana, tujuan manfaat simpanan qurban, himmah ber qurban

BAB III : GAMBARAN UMUM SEJARAH BMT BERKAH MITRA HASANAH GENUK SEMARANG

Dalam bab ini akan menyampaikan tentang sejarah singkat tentang berdirinya, struktur organisasi, pengelolaan dan pengembangan produk-produk BMT Mitra Hasanah Genuk Semarang.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini mengenai bagaimana prosedur pelaksanaan dalam simpanan qurban, Persyaratan apa saja untuk pembukaan rekening, akad yang digunakan dalam simpanan qurban, upaya peningkatan produk Simpanan Qurban .

BAB V : PENUTUP

Dalam bab ini sebagai kesimpulan dan saran yang bisa membangun dan dapat dikembangkan dalam penawaran produk yang dapat digunakan untuk bahan mengevaluasi dalam berbagai kaidah bisa membangun untuk suatu hal agar lebih baik lagi dalam mengembangkan semua dari bab 1 sampai bab 4 sehingga bisa dipahami dan saran

untuk membangun lebih baik lagi yang berguna meningkatkan pengetahuan tentang analisis dalam produk Simpanan Qurban agar sehingga dapat dijadikan sebagai bahan yang bermanfaat untuk menambah pengetahuan tentang analisa pelaksanaan simpanan qurban dan dapat digunakan sebagai bahan perbandingan bagi yang tertarik sehingga dapat dikembangkan lebih lanjut dikemudian hari.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Simpanan

a. Pengertian simpanan

Simpanan adalah dana yang dapat dipercayakan oleh masyarakat kepada bank konvensional atau bank syariah berdasarkan perjanjian penyimpanan dana dalam bentuk giro, deposito, sertifikat deposito, tabungan dengan bentuk lain apapun itu¹ berbagai simpanan

Berbagai sumber dana secara fundamental dikumpulkan sebagai tiga jenis yaitu, dana dari pihak pertama (modal/ekuitas), dana dari pihak

kedua (utang pihak luar), dana dari pihak ketiga (simpanan) yang masing-masing dijelaskan dalam berikut.

1. Dana dari pihak pertama

Dana dari pihak pertama sangat penting dana ini berasal dari pendiri BMT atau kelompok pendiri BMT, tetapi dana ini bisa terus berkembang dengan pesat seiring dengan perkembangannya BMT.

2. Dana dari pihak kedua

Dana ini berasal dari pihak luar nilai dana ini bisa saja besar sesuai dengan dengan keadaan BMT. Artinya semua tergantung pada kemampuan BMT bagaimana bisa mengalokasikan dana masing-masing, untuk membangun kepercayaan pada calon investor. Dari pihak luar ini mereka yang mempunyai kesamaan dalam bagi hasil, baik bank maupun non bank. Oleh dari itu sebaik mungkin BMT mempertimbangkan akses dari bagi hasil.

3. Dana dari pihak ketiga

Dana ini merupakan simpanan sukarela atau tabungan dari para anggota BMT. Jumlah dana bisa dilihat seberapa mampu anggota untuk

¹Mulyono Djoko, *buku pintar strategi bisnis koperasi simpan pinjam*, Yogyakarta: ANDI, 2012 hl 198

menabung dan menyimpan dana dalam BMT. Dilihat bagaimana sumber pendanaan dapat dibagi untuk menjadi dua, yaitu anggaran simpanan lancar (tabungan) saat ini, dan simpanan tidak lancar atau tetap (deposito/investasi).

b. Simpanan qurban

Yaitu produk simpanan yang bertujuan untuk membantu merencanakan dalam berqurban kepada semua masyarakat yang ingin melaksanakan qurban. Banyak orang yang ingin mengorbankan qurban, tetapi ketika hari raya qurban datang umumnya kekurangan dana. Produk tabungan ini sangat membantu sekali bagi masyarakat yang ingin

berqurban. Penarikanya dilakukan satu kali menjelang ibadah Qurban bisa berbentuk dana maupun hewan Qurban.

Dalam simpanan Qurban menggunakan prinsip mudharabah mutlaqah yaitu nasabah menyimpan dananya di BMT memberi BMT kebebasan untuk mengoperasikan dana simpanan mereka. BMT bebas menentukan kontrak apa yang akan digunakan ketika menyangkut keuangan, siapa yang menyediakan pembiayaan, jenis bisnis apa yang perlu dibiayai dan banyak lagi. Jadi prinsip mudharabah muthlaqah memberikan lebih banyak kebebasan atau keleluasaan bagi BMT²

Simpanan qurban adalah bentuk tabungan untuk masyarakat bagi yang ingin melaksanakan qurban tetapi tidak mampu secara langsung pada saat terlaksananya qurban. Dengan adanya simpanan qurban atau tabungan ini untuk mempermudah masyarakat yang ingin berqurban untuk membuatnya lebih mudah bagi orang-orang yang ingin investasi qurban.

Dikatakan bahwa tabungan Simpanan Qurban dimaksudkan untuk semua anggota yang ingin melakukan qurban namun kendala yang dialami dananya,

²<https://syafaatmuhari.wordpress.com/2012/02/09mudharabah-mutlaqah-dan-mudharabah-muqayyadah/>, diakses pada tanggal 3 april 2020.

Simpanan Qurban menggunakan akad mudharabah mutlaqah yang berupa simpanan populer yang banyak digunakan oleh produk apapun salahsatunya yang diperuntukkan untuk kebutuhan pembeli hewan qurban. Berqurban adalah kewajiban semua orang muslim bagi yang mampu melaksanakannya dan dengan adanya simpanan ini semua yang ingin berqurban bisa tercapai keinginan dalam menjalankan perintah Allah.

B. Pemasaran

1. Pengertian pemasaran

Pemasaran merupakan usaha untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkan masyarakat dalam bentuk barang maupun jasa. Philip Kotler mengartikan pemasaran sebagai proses manajemen sosial dan mana individu dan kelompok dapat melakukan yang diperlukan dan diinginkan oleh penciptaan dan pertukaran produk dan nilai dengan orang lain.

2. Tujuan pemasaran

- a. Untuk memenuhi permintaan produk atau layanan kebutuhan pelanggan.
- b. Untuk memenuhi keinginan pelanggan akan suatu produk atau jasa yang dibutuhkan.
- c. Untuk memberikan kepuasan maksimal kepada pelanggan kami untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan.
- d. Untuk mendominasi pasar dan menghadapi pesaing. Untuk mengembangkan bisnis..³

3. Definisi Kualitas Produk

Menurut juran (v. Daniel Hunt, 1993:32), kualitas produk sepadan dengan penggunaan produk (penggunaan kebugaran) untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan pelanggan. Kompatibilitas pengguna didasarkan pada lima karakteristik utama berikut:

³Kasmir, *pemasaran bank*, Jakarta: Kencana, 2005, h 60-61

- a. Teknologi, yaitu kekuatan atau daya tahan dalam mengembangkan produk
- b. Psikologis, yaitu citra rasa atau status. Untuk menganal produk.
- c. Waktu, kehandalan. Bagaimana suatu produk berjalan lama.
- d. Kontraktual, adanya jaminan. Bagaimana suatu produk itu memberikan pelayanan dalam caminan.

- e. Etika, yaitu sopan santun, ramah dan jujur. Bagaimana cara kita memberika produk itu dengan baik dan disukai masyarakat

Kecocokan pengguna suatu produk adalah apabila produk mempunyai daya tahan penggunaan yang lama dan kuat, meningkatkan citra atau status konsumen yang dapat memberikan kenyamanan mereka ramah pengguna tidak berbahaya, memiliki jaminan kualitas, dan sopan ketika digunakan. Layanan khusus diperlukan untuk pelanggan ramah, sopan dan jujur memuaskan pelanggan.⁴

- a. Karakteristik produk sesuai dengan permintaan pelanggan

karaktristik produk-produk berkualitas tinggi adalah ketika mereka memilki karakteristik unik atau khusus yang berbeda dari produk pesaing dan dapat memuaskan kepuasan atau selera mereka untuk memuaskan pelanggan mereka. Kualitas yang lebih tinggi dapat meningkatkan pasokan perusahaan produk-produk berkualitas baik, meningkatkan ekspansi pasar dan bagian penjualan, dan dapat dijual demi harga dan kualitas yang lebih besar dan bagus.

- b. Bebas dari kelemahan

Produk ini termasuk berkualitas jika tidak ada kekurangan sektor apapun., tidak ada cacat apapun. Produk berkualitas tinggi dan bagus dapat membantu perusahaan mengurangi tingkat kesalahan, kembali bekerja dan menghabiskan, mengurangi pembayaran garansi

⁴Nasution, *Manajemen Mutu Terpadu (Total Quality Management)*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2001, h,15-17.

,mengurangi pembayaran, mengurangi kepuasan pelanggan, mengurangi pengawasan dan pengujian, mengurangi waktu pengiriman produk kepasar, mengurangi pembuangan produk, Meningkatkan pengembalian meningkatkan kualitas kapasitas produksi, dan meningkatkan kinerja pengiriman produk atau layanan untuk pelanggan, meningkatkan SDM.

Meskipun tidak ada definisi yang diterima secara universal, dari lima kualitas beberapa kualitas yang sama unsur-unsur berikut adalah:

- a. Kualitas menyeluruh bisnis yang melebihi dan mengharapkan ekspektasi pelanggan.
- b. Kualitas mencakup produk, proses, SDM, dan lingkungan.
- c. Kualitas adalah situasi yang senantiasa beralih (misalnya apa yang diduga sebagai kualitas yang saat ini menguntungkan bagi konsumen akan tetapi mungkin dianggap kurang berkualitas pada masa mendatang).⁵

4. Pentingnya kualitas

Setelah memahami makna kualitas, selanjutnya menjelaskan mengapa kualitas produk adalah fokus utama perusahaan ini. Pentingnya kualitas dapat dijelaskan dari dua sudut, dari sudut pandang pemasaran dan manajemen operasional. Dari sudut pandang manajemen operasional kualitas produk adalah salah satu atribut kunci untuk meningkatkan kualitas daya saing produk yang harus memuaskan konsumen yang dapat melebihi atau menyamai produk dari pesaing lainnya. Melihat dari pengelolaan pemasaran berkualitas tinggi produk adalah bagaimana elemen kunci dari bauran pemasara, yaitu, produk, harga, promosi, dan saluran distribusi yang dapat meningkatkan volume penjualan dan meningkatkan pangsa pasar memperluas pangsa pasar perusahaan.⁶ untuk lebih luas dengan cara memberbanyak penyebaran produk.

⁵Ibid

⁶Ibid

5. Strategi pemasaran

Strategi pemasaran produk, layanan satu-penjualan, penetapan harga pokok, kegiatan pembukaan umum (konsumen), dan upaya untuk

mempromosikan barang/jasa dari produsen ke konsumen. Jelas bahwa kegiatan memasarkan produk ini ada diberbagai tempat. Dalam buku teks dan dalam sebutan inggris tersebut dinyatakan dengan sebutan *marketing mix* yang merupakan kegiatan campuran (mix), yaitu interaksi dalam 4 hal berikut, 1. produk (*product*) berikut yang meliputi kualitas pilihan barang atau jasa yang ditawarkan dengan benar, 2. harga (*price*) yang dirujuk adalah faktor-faktor yang menentukan harga jual terbaik,berkualitas dan dapat diakses semua konsumen, 3. promosi (*promotion*) sebagai produk pilihan. Promosi barang atau jasa yang relevan. barang atau jasa dalam penawaran, dan 4. Tempat (*place*) yakni kegiatan mendistribusikan penawaran dari produsen ke konsumen atau bisa menetap dilokasi yang begitu memadai. Masing-masing variabel tersebut mempunyai unsur-unsur tersendiri yang juga berinteraksi satu sama lain. Secara umum, masing-masing variabel marketing mix ini diuraikan berikut ini.

Produk merupakan barang/jasa yang dipasarkan yang dipengaruhi oleh unsur pokok yang mempengaruhi strategi penjualan. Tanpa barang/jasa yang akan dijual tidak akan bisa mengadakan suatu strategi pemasaran, barang/jasa yang mempunyai keunggulan kualitas yang bagus dan berbeda teknis tertentu dan dianggap *superior* dibandingkan barang/jasa yang dihasilkan produsen lain, akan tetapi merupakan barang yang strategis marketingnya relatif lebih mudah bila dibandingkan dengan barang/jasa yang biasa-biasa saja.

Pengetahuan mengenai produk dan keterlibatan dapat membantu untuk pemasar dalam memahami hubungan penting konsumen produk dan mengembangkan strategi pemasaran secara lebih efektif lagi. Tujuan pokok berbagai strategi pemasaran adalah meningkatkan keterlibatan konsumen pada produk yang sesuai keinginan dengan menghubungkan produk dan jasa pada tujuan dan nilai konsumen.⁷

6. Promosi (promotion) dan Mutu Produk

Promosi adalah suatu kegiatan memperkenalkan suatu produk sekaligus menjelaskan manfaat dan kualitas produk yang dipasarkan kepada konsumen, dengan tujuan meningkatkan kemampuan penjualan.

Beberapa metode promosi yang mungkin adalah sebagai berikut.

1. Personal selling, yaitu yang merupakan tindakan promosi dari lisan bagi calon pembeli atau konsumen sehingga mereka tertarik dan beli.
2. periklanan, adalah bentuk promosi yang memperkenalkan produk melalui media massa baik melalui TV, Radio bahkan sekarang lewat media sosial atau poster ditempat umum.
3. Publisitas, yaitu promosi penjualan suatu produk, dengan menggunakan berita komersial didalam media massa.⁸

Ada beberapa hal yang perlu diingat dalam kasus pemasaran yang terkait dengan masalah bauran pemasaran.

- a. Kemauan untuk mengetahui produk yang diinginkan konsumen tetapi sesuai dengan kemampuan atau kemampuan perusahaan, ketika meluaskan produk baru atau memperkirakan produk yang sudah ada dipasar.
- b. Informasi mengenai kebijakan harga pasar, berapa harga diskon, kenaikan tarif, harga optimal dan cukup sesuai dengan karakteristik konsumen. Teknik lokasi strategi penetapan lokasi yang strategis dan taktik penetrasi pasar berdasar,

⁷Peter Paul, Jerry Olson, *perilaku konsumen dan strategi pemasaran Edisi 9* Buku 1, (Jakarta Selatan 4 2013), h 90

⁸Prawirosentono Suryadi, *filosofat baru manajemen Mutu Terpadu Total Quality Management Abad 21 Studi Kasus&Analisis*,(Jakarta: PT, Bumi Aksara. 2004), h 154&158

- aksesibilitas, tingkat kompetensi, daya beli dan penerapan konsumen, serta potensi pasar jangka panjang dengan memberikan kepuasan pelanggan atau konsumen.
- c. Evaluasi efektifitas promosi yang telah atau akan terjadi, pengiriman konten maupun media penyampaiannya⁹.

C. Strategi

1. Pengertian Strategi

Pelanggan mempunyai banyak pilihan barang dan jasa yang dapat mereka beli. Pelanggan menentukan pilihan berdasarkan keinginan mereka dan kemampuan dalam daya beli, dalam hal pelayanan, dan nilai suatu produk yang dapat memenuhi kebutuhan dan kepuasan bagi pelanggan. Oleh karena itu, suatu perusahaan sebaiknya bisa menghasilkan suatu produk yang diinginkan para pelanggannya. Disamping itu yang paling utama untuk memberikan kepuasan kepada nasabah mengenai apa yang mereka butuhkan dan apa yang mereka inginkan, maka dibutuhkan suatu perencanaan strategi yang baik dan benar yang bisa bersaing dengan produk lain sehingga memberikan nilai tambah kepada pelanggan mengenai produk yang mereka butuhkan.

Strategi adalah suatu langkah atau proses yang harus dilakukan oleh produsen untuk mengembangkan, mempertahankan serta menentukan sasaran-sasaran perusahaan untuk memasarkan produknya kepada konsumen.¹⁰ adapun hal-hal yang harus diperhatikan dalam strategi adalah tentang pengembangan misi perusahaan yang jelas, tujuan dan sasaran yang ingin dicapai, strategi dalam menghadapi pesaing, strategi untuk menarik minat konsumen memberikan kepuasan konsumen dan lain sebagainya¹¹.

⁹Ariestonandri Prima, *Marketing Research for beginner*, (yogyakarta: C.V Andi Offset, 2006), h. 61

¹⁰kasmir, *pemasaran Bank* , op,cit, h.67

¹¹Ibid

Defenisi strategi menurut beberapa teori

1. Strategi adalah menggunakan target dan tujuan jangka panjang perusahaan, untuk bertindak sesuai dengan yang ditetapkan alokasi sumberdaya yang dibutuhkan sehingga mencapai tujuan yang telah ditetapkan sesuai kemampuan.
2. Strategi adalah pola, sasaran, tujuan dan rencana kebijakan umum untuk mencapai sasaran dengan jelas dengan memutuskan bisnis apa yang akan ditindaklanjuti dengan tekat bisnis apapum ynag akan ditindak lanjuti oleh perusahaan, perusahaan maupun yang harus ditindaklanjuti dan bagai mana dapat bersaing dengan orang lain.
3. Strategi menggunakan diskusi bisnis perusahaan dan mengikutu pedoman untuk kegiatan koordinasi, dapat mengatur hubungan lingkungan yang berkelanjutan, strategi menjelaskan bagaimana menggunakan lingkungan untuk mengikuti perusahaan dan organisasi apa yang diinginkan oleh perusahaan tersebut seperti hendak yang dijalankan. ¹²

Hal yang beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa strategi adalah perencanaan bagaimana suatu perusahaan itu akan mengambil langkah-langkah dalam mengembangkan produksi dan tujuan perusahaan yang hendak dicapai dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.

2. Macam-macam strategi

a. Strategi Pemimpin Pasar (Market Leader)

Pemimpin suatu pasar adalah orang yang diakui dalam memegang keuangan memajukan daya pasar lebih luas dan biasa dinikmati semua masyarakat. Sikap ini mendorong langkah ketiga dalam

mengembangkan pasar secara keseluruhan, melindungi pangsa pasar, dan meningkatkan pangsa pasar.

b. Strategi pemantang Pasar (Market Challenger)

Penantang pasar adalah perusahaan yang harus berusaha

¹²Ibid

Meningkatkan pangsa pasar mereka. Dalam upaya ini, ia berharap secara terbuka dan langsung dengan pemimpin pasar untuk memberikan pengarahannya kepada pasar dengan cara tidak mematikan pesaing lain untuk memajukan pangsa pasar.

c. Strategi pengikut pasar

Pengikut pasar adalah perusahaan yang mengambil sikap tidak mengganggu dan mempengaruhi pemimpin pasar dan hanya dengan cara menyesuaikan keadaan yang sudah ada untuk mengikuti arahan yang sudah ada sendiri.

d. Strategi Budidaya Pasar (Marketing Nicher)

Penanaman pasar adalah perusahaan yang bertujuan untuk mengabaikan perusahaan besar, dan mengimbangi dengan perusahaan besar. Strategi yang digunakan adalah spesialisasi di pasar, produk, dan banyak lagi.

3. Langkah-langkah Strategi

Proses strategi terdiri dari tiga langkah

a. Merumuskan strategi

Perumusan strategi ini mengembangkan tujuan, mengenali peluang dan tantangan eksternal, menyediakan kapabilitas dan kekurangan internal, mengembangkan strategi alternatif dan memilih strategi untuk tindakan. Perumusan strategi juga mendefinisikan sikap untuk memutuskan, siklus, menghindari atau mengambil keputusan dalam rangka kegiatan dalam upaya untuk memaksimalkan¹³

dalam fase formulasi fase, perusahaan dengan misi dan target perusahaan yang tidak terbatas dan strategi-strategi nyata dengan misi dan tujuan perusahaan dan sejuta tujuan strategi dengan tujuan dan sasaran perusahaan. Misi dan tujuan perusahaan perlu disesuaikan dengan strategi perusahaan yang dipilih dengan mengejar penetapan tujuan

¹³David Fread, *Strategi Management Concepts and cases*, (New Jersey: Prentice Hall, 2001), h.5

Yang sejalan dengan misi dan tujuan perusahaan. Misi dan tujuan perusahaan dapat bervariasi sesuai dengan strategi yang dipilih oleh perusahaan yang diinginkan. Dengan sarana mencapai tujuan misi yang diinginkan misalnya. Sebuah perusahaan yang melakukan perubahan radikal (radical change) dengan mengubah visi, misi, dan tujuan perusahaan sesuai dengan strategi yang dipilih oleh pemimpin perusahaan.¹⁴

Sama seperti visi, misi, dan sasaran perusahaan yang bisa berubah seiring perubahan strategi perusahaan, demikian halnya strategipun dapat perubahan, ada kemungkinan bahwa strategi dapat berubah sesuai dengan target perusahaan baru. Dengan demikian, bentuk setrategi akan merujuk pada tujuan yang diinginkan dan dicapai oleh perusahaan¹⁵

Selain merumuskan tujuan, sasara, dan strategi untuk menyelaraskan, perusahaan juga harus merumuskan kebijakan yang akan memandu semua sumber daya perusahaan untuk menerapkan strategi ditingkat perusahaan fungsional dan unit tujuan dalam implementasi strategi baik bagi tingkat korporasi, fungsional, maupun unit usaha¹⁶

Perumusan dalam strategi ini mengembangkan tujuan, menetapkan tujuan untuk menandai peluang dan ancaman eksternal, menilai kekuatan dan kelemahan internal, mengembangkan strategi alternatif dan memutuskan strategi mana yang harus dikejar. Perumusan strategi juga

menentukan sikap pengambilan keputusan, memaksimalkan penghindari atau mengambil suatu keputusan dalam kegiatan, mempengaruhi pasar secara keseluruhan¹⁷

¹⁴David Fread, *Strategi Management Concepts and cases*, (New Jersey: Prentice Hall, 2001), h.5

¹⁵Solikin Ismail, *manajemen strategi*, (bandung: Erlangga, 2012), h.82

¹⁶ Solikin Ismail *Manajemen Strategi* h82

¹⁷Solikin Ismail, *Manajemen Strategi*

4. Implementasi Strategi

Tujuan dan strategi perusahaan akan terdefinisi dengan dibuat akan terpenuhi dan jika tujuan pada berbagai kegiatan dalam sistem program yang baik, jelas dan memiliki sumber daya yang akan diuraikan dalam motif anggaran (budget) yang bakal mendukung program.¹⁸ Program-program yang dibuat oleh perusahaan ini kemudian harus didukung oleh prosedur untuk menjelaskan secara semua kegiatan dan pekerjaan yang harus dilaksanakan. Prosedur akan menguraikan berbagai kegiatan yang perlu dilakukan pengacara untuk menyelesaikan program. Selain itu, perusahaan harus membuat struktur sendiri sebuah organisasi yang akan memfasilitasi strategi implementasi perusahaan yang dipilih (strategy implementasi) yang oleh perusahaan.¹⁹

Didalamnya termasuk menciptakan struktur organisasi menjadi efektif, menyiapkan anggaran anda, mengembangkan dan menggunakan sistem informasi yang dapat diterima. Implementasi strategi sebagai fase disebut aksi, implementasi karena melibatkan berarti membesarkan komunitas dalam suatu organisasi dan perubahan strategi yang diterapkan pada tindakan. Tahap ini adalah tahap yang harus dimulai dan wajib karena membutuhkan disiplin, kesabaran dan target. Kolaborasi bisa membentuk kunci dari keberhasilan dan tindakannya dalam menerapkan implementasi strategi.²⁰

5. Evaluasi Strategi

tahap akhir dari strategi ini adalah evaluasi implementasi strategi. Evaluasi strategi dibutuhkan karena keberhasilan dapat dicapai dapat diukur dengan menetapkan tujuan lain. Evaluasi menjadi titik acuan bagi strategi yang akan diulang kembali oleh suatu

¹⁸Solikin Ismail, *Manajemen Strategi*

¹⁹Solikin Ismail, *Manajemen Strategi*

²⁰ David Fred, *Strategic Management concept and cases*, h.6

organisasi dan evaluasi sangat penting untuk memastikan bahwa tujuan yang ditetapkan bisa dicapai. Ada tiga hal yang perlu diketahui dari dasar-dasar strategi.²¹

- 1) Tinjau faktor eksternal dan faktor internal yang mendukung strategi saat ini. Perubahan yang dapat menjadi penghalang untuk mencapai tujuan, serta faktor internal termasuk strategi yang tidak efektif atau hasil implementasi yang buruk dapat memiliki konsekuensi yang menghancurkan dan dapat memiliki konsekuensi yang menghancurkan dan dapat mempengaruhi perusahaan itu sendiri untuk mencapai tujuan itu.
- 2) Mengukur pencapaian yakni mengibaratkan hasil yang diharapkan dengan kenyataan. Prosesnya ini dapat dilakukan dengan meneliti retensi rencana, evaluasi kinerja individu, dan mendengarkan kemajuan yang dibuat dalam pencapaian tujuan, kriteria untuk mencapai hasil lebih penting dari pada kriteria yang memberi tahu apa yang terjadi.
- 3) Melakukan tindakan koreksi untuk mencapai kinerja seperti yang direncanakan. Dalam hal ini, itu tidak berarti bahwa strategi yang ada harus menggunakan strategi yang formulasi strategi yang baru. Perawatan yang diperlukan harus diambil jika tindakan lama tidak

seperti yang kita inginkan dan pencapaian aktual atau yang diharapkan sesuai yang diharapkan dan semula atau pencapaian yang diharapkan.

D. Prinsip Penghimpunan Dana

Dalam penghimpunan dana ada perjanjian akad wadiah dan akad mudharabah. Istilah wadiah berasal dari kata wadaa'a asy syai yang artinya meninggalkan sesuatu. Wadiah adalah sebageian amanah yang ada orang

²¹David Fread,*Strategic Management concept and cases*, h.6

kemudian dititip barang- barang atau apapun dan mereka akan ditangani selama yang diminta. Firman Allah dalam surat Al Baqarah 283: *“jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain maka hendaklah yang ia percayai itu menunaikan amanatnya sebagian yang lain maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya dan hekdaklah ia bertaqwa kepada Allah Tuhannya”*. Orang-orang yang menerima titipan tidak diperlukan untuk memastikan, kecuali mereka tidak suka atau kewajiban untuk melakukan jinayah barang yang telah disimpan.

Pada sifat kontrak hibah, para ulama fiqh sepakat bahwa kontrak akan mengikuti kedua belah pihak. Jika mereka memberikan sarana dan kontra tunduk pada syarat dan kondisi permintaan. Pihak memberi tanggung jawab utuk menjaga barang-barang yang telah disimpan hing orang mengambil barang itu. Para ulama fiqh sepakat bahwa keadaan permintaan ditangan orang-orang yang telah dipercayai amanah bukan adh-dhamam, sehingga semua kerusakan yang terjadi selama penitipan barang tidak menjadi tanggung jawab orang yang dititipi karena dia tidak sengaja merusak kecuali kerusakan disengaja atau karena kelalaian orang yang dipercayakan kepadanya. Sebagaimana dalam sabda Rasulullah SAW yang menyatakan *“orang yang telah dipercayakan dengan barang,*

jika mereka tidak melakukan penghianatan, tidak dikenakan ganti rugi”.
(HR. al-Baihaqi ad-Daraquthni)

Akad wadiah digunakan dalam simpan dalam bentuk giro dan tabungan. Sementara akad *mudharabah* umumnya digunakan untuk mengumpulkan dana dalam bentuk deposito, tabungan dan deposito sebagai *mudharabah muthlaqah*, merupakan bentuk kerjasama antara *shohibil maal* yang memiliki dana dan *mudharib* untuk dana proses yang komprehensif dan tidak ada batasan apapun untuk semua usaha, waktu dan wilayah bisnis²² pemilik modal dalam

²²Trisadini,usanti,dkk, *Transaksi Bank Syariah*,h.38

hal ini nasabah atau investor adalah sebagai *shahibul maal* bijak ketika menginvestasikan dana di bank syariah karena *mudharib* tidak menentukan batas dana yang digunakan oleh bank syariah. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa akumulasi dana yang digunakan dalam akad adalah akad *mudharabah muqhayyadah*. Bank akan mengalami kesulitan mengelola dana nasabah karena mereka tidak dapat menggunakannya..

Dalam kasus khusus ini, dimungkinkan bagi bank syariah untuk bertindak sebagai perantara antara pemilik dan pengelola dana, dan untuk perandan gungsinya, bank syariah akan menerima kompensasi atas layanan untuk mengumpulkan kedua belah pihak. Bank syariah belum diberi kekuasaan untuk memerintah administrasi pembagian pendapat termasuk hak dan kewajiban masing-masing pihak, akad yang digunakan adalah akad *mudharabah muqayyadah murni*. Sedangkan *mudharabah muqayyadah tidak murni* adalah layanan yang disediakan oleh bank syariah bukan perantara antara pemilik modal, kapitalis dan manajer dari proses pembagian keuntungan, termasuk hak dan kewajiban pihak

manapun menerima layanan dari bank syariah mendapat imbalan Penghimpunan Dana Wadiah Yad Dhamanah.

Dalam aktivitasnya menghimpun dana dari masyarakat, BMT bisa menawarkan layanan produk wadiah, yang segi kebahasaannya berarti 'titipan' aqad 'wadiah' termasuk kategori aqad'tabarru' adalah aqad yang bermanfaat karena memuat unsur membantu tolong menolong dalam kebaikan dan menguntungkan antara sesama manusia dan berguna di lingkungan sosial.

Prinsip wadiah mendasar yang menyatakan bahwa orang yang menyampaikan barang dapat atau harus membayar semua biaya ditanggung oleh pihak yang telah diberikan, secara otomatis, untuk menjaga barang disimpan sehingga barang tersebut dilindungi dengan komprehensi, selain kompensasi untuk layanan dalam hasil tingkat subjek pada saat perjanjian kesepakatan pada saat perjanjian tersebut dibuat.

Selain itu juga dalam hal penyerahan dana wadiah, prinsip BMT dapat menimbulkan biaya administrasi kepada nasabah, karena itu adalah hak, dan nasabah harus mematuhi layanan yang diberikan BMT untuk menjaga keamanan aset (dana) yang disimpan oleh nasabah untuk BMT. Adapun jumlah administrasi ditentukan oleh bank berdasarkan sesuai dengan dunia perbankan.

Pada rangka mobilitas dana wadiah atas izin dalam prinsip (nasabah) BMT adalah mengelola dana buat tujuan komersial, bila nanti kemudian hari mendapatkan keuntungan BMT bisa memberikan hibbah (bonus) kepada nasabah yang besarnya tidak dapat menetapkan secara pasti dimuka dengan menghitung rupiah atau persentase dari nilai pokok dana wadiah, sekian atau Sebaliknya bila kerugian yang didapat, BMT bertanggung jawab atas resiko kerugian dan nasabah tidak berkurang, sehingga jenis wadiah ini umumnya dikenal dalam istilah fiqih sebutan wadiah 'wadiah yad-dhamanah' (titipan dengan resiko ganti rugi). Para

ulama dari kalangan mazhab maliki, syafi'i, dan hambali (jumbuh ulama) mendefinisikan wadiah sebagai, mewakilkan orang lain untuk memelihara harta tertentu,. Sedangkan ulama mazhab Hanafi berpendapat, wadiah melibatkan orang lain melindungi harta, baik dengan ekspresi yang jelas, melalui tindakan, dan gerak tubuh.

Pada praktiknya, beberapa pengelola BMT mengatakan bahwa bonus-bonus wadiah yaitu bagi hasil yang besar porsinya ditentukan di muka dengan perhitungan persentase angka-angka rupiah dan membandingkan besarnya bunga tabungan yang disediakan oleh bank konvensional ini adalah tujuan memikat minat nasabah.

Hal bertujuan karena para pengelola merasa sulit untuk melaksanakan sesuai prinsip wadiah menurut sistem syariah, tetapi dalam masa yang sama mereka mengetahui sesuai tentang syariah mereka masih kurang. Selain itu, ada bukti bahwa dalam beberapa pengelola BMT melakukan sesuai hal yang harus membuat mereka lebih tertarik lagi untuk dapat percaya diri sehingga menjadi hal yang sama karena mereka tidak pengen mengetahui dan berpikir bahwa apa yang ditawarkan oleh BMT tidak lebih efektif dari pada bank konvensional²³

Dana tersebut dapat dikumpulkan di Bank Syariah dalam bentuk giro, tabungan dan deposito berjangka. Prinsip-prinsip operasi syariah yang menyusun pada penghimpunan dana dimasyarakat adalah Wadiah dan Mudharabah.

a. Prinsip Wadiah

Prinsip dibalik ini adalah wadiah yad dhamanah, simpanan ini dapat diambil kapan saja. Dana nasabah disetor di BMT dan dana dapat dioperasikan oleh BMT. Kapan saja nasabah bisa menariknya dan berhak atas bonus dari manfaat dana giro oleh BMT. Jumlah hadiah tidak langsung ditentukan dimuka namun ditentukan kebijakan BMT²⁴.

b. Prinsip Mudharabah

Dalam mengikuti prinsip Mudharabah, penyimpan sebagai shahibul maal (pemilik modal) dan Bank/BMT sebagai Mudharib (pengelola). BMT sebagai pelaksana peran lembaga keuangan dalam menjembatani penabung dan investor. Tabungan yang dimaksudkan disini berguna ketika berinvestasi untuk bank kepada semua bidang usaha yang membutuhkan dana, sementara penabung tidak mampu untuk keahlian dalam mengelola atau melaksanakan bisnis. semua penabung mempercayakan sektor perbankan untuk meningkatkan dana dan meningkatkan fungsi yang bermanfaat bagi masyarakat secara umum dan khusus untuk orang-orang yang membutuhkan. dalam dananya mereka supaya bertambah dengan sendirinya tanpa melakukan apapun namun dapat fungsi yang bermanfaat kepada masyarakat

²³Ilmi Makhalul i, *Teori dan praktek mikro keuangan syariah: beberapa permasalahan dan alternatif solusi*, Yogyakarta: UII Press, 2002, h. 30-31

²⁴Nurul Huda dan mohamad haekal, *Lembaga Keuangan Islam, Tinjauan Teoritis dan praktis*, Jakarta : Kencana Media, 2010, h 364

Pada umumnya semua masyarakat islam yang sangat membutuhkan dana.²⁵

E. Tujuan, Manfaat dan Fasilitas Simpanan Qurban :

Adapaun dalam tujuan dari simpanan qurban di BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk Semarang sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apa itu akad mudharabah muthlaqah dalam Simpanan Qurban di BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk.
2. Untuk bertujuan memudahkan dalam memberikan pencapaian masyarakat yang ingin ber qurban.
3. Untuk bertujuan memudahkan dalam memberikan pencapaian masyarakat yang ingin ber qurban.

4. Untuk memahami bagaimana analisis penerapan akad mudharabah muthlaqah di BMT Berkah Mintra Hasanah.
5. Mengetahui kebutuhan masyarakat untuk fasilitas (tabungan) supaya masyarakat bisa merencanakan lebih baik untuk dapat melaksanakan qurban.

Apa manfaat yang dapat diambil dari simpanan Qurban di BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk adalah sebagai berikut:

1. Membantu merencanakan niat untuk ber Qurban secara rutin setiap tahun dengan layanan antar jemput simpanan.
2. Membantu memilih hewan Qurban sesuai syariat.

Maupun fasilitas yang bisa diperoleh anggota Simpanan Qurban adalah:

1. Mendapat buku tabungan SI SUQUR
2. Mendapat bagi hasil menarik
3. Mendapat layanan jemput simpanan
4. Mendapat pemilihan hewan Qurban SEGAR (Sehat & Bugar) sesuai syariah
5. Mendapat layanan antar hewan Qurban SEGER sampai lokasi masing-masing
6. Mendapatkan kebebasan biaya administrasi bulanan

²⁵Ali Zainudin, *Hukum Perbankan Syariah, jakarta* : Sinar Gafika, 2008 h. 45

7. Dapat Penyetoran dilakukan sewaktu-waktu dalam batas waktu yang ditentukan²⁶

F. Hikmah & Manfaat Qurban

Allah SWT menurunkan perintah Qurban kepada Nabi Ibrahim As untuk menguji seberapa ikhlas ia melepas putra yang dinantikan sejak lama. tepat saat sang putra berusia 13 tahun, ia menerima perintah itu dari Allah untuk menyembelih putranya. Kisah ini tertuang dalam surat

As-A-Saffat ayat 102-107 dalam kisah itu sangat penting sekali untuk dipahami bagi masyarakat muslim

Hal ini bisa menarik dua hikmah dalam kehidupan untuk berqurban dua hikmah ini adalah, yang kemudian menjadi dasar pelaksanaan ibadah qurban.

1. Mengingat kebesaran jiwa seorang ayah, dalam hal ini Nabi Ibrahim As, yang dengan ikhlas mengorbankan kepentingan pribadi untuk melaksanakan perintah agama, yaitu menyembelih putranya berdasarkan kebenaran dan tanggung jawab atas apa yang diperintahnya.
2. Mengingat ketaatan dan kesabaran seorang anak yang berbakti kepada orang tua, Nabi Ismail As. Ia ikhlas menjadi qurban dan disembelih ayahnya karena itu perintah Allah dan harus taat pada firman Allah SWT.

Kedua hikmah ini menciptakan sifat eksklusif pada ibadah qurban. Salah satu yang wajib diketahui adalah waktu pemotongan hewan qurban sesuai syariat. Hewan qurban hanya boleh disembelih selama empat hari, yakni tanggal 13 Dzulhijjah setelah salat Idul Adha dan tiga hari setelahnya 11, 12,13 Dzulhijjah karena empat hari besar itu juga merupakan perintah Allah Ketentuan ini disebut pula dengan istilah Ayyamutasyriq.

²⁶Brosur BMT MITRA HASANAH.

Manfaat Qurban

Setelah memahami hikmah Qurban, sekarang apa saja manfaat Qurban. Sebagaimana ibadah lainnya, Qurban memiliki manfaat yang sangat

berpengaruh kepada diri sendiri dan juga berdampak bagi sesama manusia berikut 4 manfaat Qurban

1. Mensyukuri nikmat yang telah Allah SWT berikan atas rizeki yang diberikan. Sama seperti sedekah, Qurban juga menjadi cara mensyukuri rezeki yang kita terima dari Allah SWT. Hanya saja ibadah qurban terasa lebih afdhil karena momenya lebih sakral dan sangat baik sekali karena bisa berbagi kepada sesama muslim.
2. Meningkatkan ketakwaan kepada Allah SWT. Perintah berqurban sudah tertuang dalam Alquran, maka sudah seharusnya sebagai orang muslim yang mampu untuk menjalankan perintahnya, terutama, jika sudah memenuhi syarat menunaikan ibadah qurban dan mampu secara finansial.
3. Membangun solidaritas kepada sesama. Berikutnya berqurban melatih kedekatan kepada saudara muslim. Mereka yang mampu berqurban diwajibkan membagi hasil qurban itu untuk dinikmati kaum fakir dan miskin. Daging Qurban harus diberikan kepada orang yang benar-benar membutuhkan. Boleh menyisakan sedikit untuk dikonsumsi bersama keluarga, tetapi kaum fakir dan miskin tetap menjadi prioritas.
4. Memberdayakan usaha ternak di lingkungan sekitar
Idul Adha membawa berkah bagi siapa saja, termasuk para peternak lokal yang ada disekitar wilayah tinggal. Biasanya pada musim Qurban, harga jual hewan ternak juga lebih menjanjikan dan jumlah yang terjual juga meningkat pesat. Ini merupakan waktu tepat para peternak untuk memperoleh rezeki yang disisihkan dari sebagai penghasilan.²

²⁷<https://blog.kitabisa.com/manfaat-dan-hikmah-idul-aha/> diakses tgl 5-4-2020

Di sebuah lembaga keuangan syariah atau lebih dikenal sebagai BMT (Bitul Mall Wat-Tamwil) ini menawarkan produk-produk Simpanan

Qurban Yang ditunjukkan untuk semua masyarakat muslim yang mencari untuk mengumpulkan uang dengan mencari dana dari yang ingin melaksanakan ibadah Qurban. Tetapi selama perkembangan produk ini Simpanan Qurban jarang sekali banyak peminat di dalam masyarakat muslim karena mereka belum begitu paham alhasil dalam masyarakat yang menabung begitu sedikit disebabkan kurangnya sosialisasi ke masyarakat muslim.

Simpanan Qurban adalah produk dari BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk Semarang yang tersedia untuk anggota individu dengan tekat melakukan ibadah qurban. Simpanan ini memakai akad mudharabah al muthlaqah. Tingkat bagi hasil adalah 37,5% : 62,5% untuk bagi hasil nasabah adalah 37,5% sedangkan untuk bank adalah 62,5%. Setoran awal adalah ketika awal membuka rekening adalah Rp 50.000, maka setoran minimum berikutnya adalah Rp 5.000. setoran dilakukan berdasarkan uang tunai yang di jemput marketing tanpa harus ke BMT. Simpanan Qurban tidak bisa diambil kapan saja dan hanya bisa diambil satu bulan sebelum hari raya yaitu bula Dzulhijjah.²⁸

²⁸wawancara langsung sama karyawan BMT dengan ,choirul, 25-3-2020

BAB III

GAMBARAN UMUM BMT BERKAH MITRA HASANAH

A. Sejarah BMT Mitra Hasanah Genuk Semarang

BMT Mitra Hasanah adalah lembaga keuangan syariah yang didirikan untuk tujuan kesejahteraan masyarakat dan terutama untuk Anggota koperasi serta untuk mempromosikan implementasi kedalam masyarakat luas yang lebih baik lagi dengan keadilan sesuai pancasila dan undang-undang Dasar 1945. Pembentukan bmt mitra hasanah yaitu pada tanggal 28 juli 2003 yang sesuai, dengan surat pembentukan nomor koperasi bmt: bh.180.03/506. Bmt mitra hasanah didirikan dalam tujuh pendiri, yakni Muhamad ajib, alis asikin, mag, supriyadi, se, h. Achmad setyobudi, mat Sholeh, s.ag, mastur hasyim, s.pd, alm, h. Muhammad nasir.

BMT Mitra Hasanah telah menjadi Koperasi Jasa Keuangan Syariah untuk melakukan pelayanan jasa keuangan sejak tahun 2003 sejak berpusat kantor di Jalan Wolter Monginsidi No.39 Genuk Semarang dan memiliki 2 kantor cabang di kompleks Pasar Genuk No.18 Semarang dan Jalan Meteseh-Rowosari No.02 Tembalang Semarang.

Tujuan dalam mendirikan pandangan yang bekerja disalah satu lembaga keuangan yang sesuai dengan syariah dijelaskan oleh kepemilikan masyarakat sekitarnya, ditambah dengan kesejahteraan ekonomi masyarakat, tetapi tidak sepenuhnya disandari oleh potensi masyarakat., dilihat dalam kondosi keuangan masyarakat umum yang belum bisa memenuhi dengan baik dari potensi yang dimiliki oleh masyarakat

Jika suatu lembaga baik dan bijak dengan sistem terintegrasi, maka itu bisa meningkatkan kebutuhan masyarakat sekitar. Pemikirannya tentang pendirian BMT Mitra Hasanah dimulai dengan tujuan Ustad Muhammad Ajib dan Haji Nasir yang merupakan anggota dapat dalam kegiatan ta'lim. Dari kumpulan pengajian yang diadakan ustad M. Ajib beserta H. Nasir diperkenalkan BMT Mitra Hasanah kepada jamaah pengajian dan respon masyarakat cukup besar. Menjelang akhir ide muncul untuk membuat sebuah Koperasi simpan pinjam berdasarkan syariah islam.

Karena mengorganisir banyak pertemuan arisan warga yang cukup banyak dan terus bertambah, akhirnya dana itu terkumpul yang cukup besar. Dengan modal amanah kepada kedua orang itu sehingga peserta dapat percaya dan dana awal terkumpul sebesar tujuh puluh juta rupiah untuk membangun lembaga keuangan yang berpartisipasi bergerak di jalur simpan pinjam.

Pada tahun 2003, BMT Mitra Hasanah Genuk secara resmi terdaftar didepartemen koperasi untuk memperoleh badan hukum. Kemudian BMT Mitra Hasanah Genuk memperoleh legal hukum dengan Nomor: No.180. 08/506 dengan nama “Koperasi Jasa Keuangan Syariah Mitra Hasanah Genuk Semarang”.

Yayasan Perizinan

Dasar untuk lisensi BMT Mitra Hasanah sebagai koperasi syariah adalah: 50

1. Akta Pendirian Koperasi No. 180.08/506 Tanggal 28 Juli 2003
2. Nomor Pendaftaran Perusahaan No. 11.01.2.47.00790
3. Nomor Identitas Wajib Pajak No. 02.299.503.9-508.000

B. Visi, Misi dan Komitmen

visi

Pertama, BMT Mitra Hasanah jadi salah satu soko guru dalam perekonomian Indonesia yang bercirikan masyarakat produktif, sejahtera dan diberkahi oleh Allah SWT.

Kedua, Menjadikan BMT Mitra Hasanah sebagai lembaga Keuangan Syariah yang sehat, Profesional, Terpercaya dan bermanfaat bagi umat dan bangsa.

. Misi

- Memperbaiki struktur permodalan yang dalam BMT Mitra Hasanah
- Menerapkan Pengelolaan KJKS-BMT Mitra Hasanah secara
- Profesional dan amanah
- Menciptakan SDM yang handal dan berkompeten
- Meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap KJKS-BMT Mitra
- Hasanah
- Tersedianya bentuk usaha yang bisa terwujud sebagai bentuk
- partisipasi dalam mengembangkan ekonomi masyarakat

3. Budaya Kerja

- 1) Mulailah dengan senang dan penuh niat dan disertai dengan doa pagi.
- 2) Setiap menghadapi nasabah selalu ramah dan rapi.
- 3) Karyawan dan manajer harus tepat waktu
- 4) Pilih tenaga kerja untuk membangun area kerja yang memuaskan nyaman dan menyenangkan.
- 5) Menyediakan layanan secara profesional.

C. Struktur Organisasi BMT Mitra Hasanah

Keterangan:

A. MANAGER

Manager dewan BMT Mitra Hasanah Semarang bertugas sebagai dewan pusat yang mengawasi seluruh sistem, serta sejumlah manajer pusat yang ditugaskan untuk memimpin cabang BMT.

1. Ketua: H. M. Supriyadi, SE, MM.

Bertanggung jawab atas kepemimpinan, koordinasi dan mengatur BMT Mitra Hasanah Semarang, membantu dan berkoordinasi dengan pengawasan dan pembinaan. Merupakan pelatihan untuk tugas yang diberikan dan apabila Pembina berhalangan. Selain itu ia juga bertanggung jawab atas kegiatan umum BMT Mitra Hasanah dan juga bertanggung jawab atas anggota.

2. Wakil Ketua: Arif Mutohar

Menunjang ketua dalam membimbing dan mengatur BMT Mitra Hasanah. Mewakili ketua jika tidak bisa hadir. Tanggung jawab dengan ketua. Bertanggung jawab dihadapan BMT Mitra Hasanah Semarang.

3. Sekretaris: Nur Suud

Membantu ketua dan wakil ketua dalam mengelola dan mengatur BMT Mitra Hasanah. Melakukan tugas administrasi atau kesekretariatan. Mengelola dan memelihara inventaris kesekretariatan serta penginventarisannya. Mewakili ketua dan wakil ketua jika mereka tidak bisa hadir. Bertanggung jawab dengan ketua.

4. Wakil sekretaris:

Bantu sekretaris untuk melakukan tugas administrasi dan kesekretariatan dan untuk mengatur, memelihara, dan menginventarisasikan sekretaris. Bertanggung jawab dengan ketua.

5. Bendahara: Richatul Wardah

Terapkan SPJ ke mitra BMT Mitra Hasanah dan lakukan sirkulasi keuangan BMT Mitra Hasanah.

B. PENGAWAS

Mengawasi semua kegiatan yang ada di BMT Mitra Hasanah supaya sesuai dengan ketentuan. Nama-nama pengawas, diantaranya:

1. Ali Khoiron
2. Cholid Zainudin
3. Kartini

C. PEMBINA

Bangun BMT Mitra Hasanah untuk menghindari melanggar aturan koperasi hal ini bertujuan untuk pembinaan dari Dinas Koperasi kota Semarang

D. PENGELOLA BMT

Ini berarti mengelola seluruh usaha yang ada di BMT Mitra Hasanah selain menciptakan gagasan dan ide baru yang bertujuan dalam meningkatkan kualitas yang baik, diantaranya adalah:

E. KARYAWAN

Melakukan semua tanggung jawab dan tugas sebagai karyawan berdasarkan job descriptionnya masing, nama-nama karyawannya adalah:

1. Tutik Afuah
2. Nur Su'ud, S.ag
3. Richatul Wardah. A. Md
4. Arif Mutohar
5. Shinta
6. Chairul Anam
7. Sukron Makmun
8. Muhammad Al Khafid
9. Khoirur Rozikin
10. Faris
11. Zulia
12. Ayun

D. Produk-Produk BMT Mitra Hasanah

A. Produk Penghimpunan Dana

a. Simhas Arisan (Simpanan Hasanah Arisan) Simhas Arisan adalah paket simpanan anggota berbentuk arisan dimana pembayarannya sebulan sekali bisa melalui marketing atau datang langsung ke BMT dalam sebulan sekali membayar sebesar seratus ribu rupiah dalam waktu tiga tahun namun saat keluar dalam pengundian mendapatkan total sebesar tiga juta enam ratus ribu rupiah, dan yang sudah keluar namanya tidak membayar arisan lagi ada hadiah menarik lainnya saat pengundian.

b. Syi'ah (Simpanan Syariah)

Syiah yaitu simpanan sukarela yang diberikan oleh anggota dengan menggunakan akad mudharabah bagi hasil yang tidak ditentukan diawal simpanan ini berguna untuk meranjang arus kas pribadi, investasi secara pribadi, bila nasabah ingin menabung atau mengambil tidak perlu datang ke Bmt bisa langsung dengan marketing atau dijemput langsung marketing dalam pencatatan secara manual oleh pihak marketing.

c. Sirela (Simpanan Sukarela)

Sirela yaitu simpanan sukarela yang diberikan oleh anggota dengan menggunakan akad mudharabah bagi hasil yang tidak ditentukan diawal yang sesuai dengan porsinya masing-masing, ini diancang untuk dalam mengelola usaha, investasi secara pribadi. Bila nasabah yang mau menabung atau mengambil tabungan langsung datang ke BMT Mitra Hasanah dan pencatatan tabungan ini menggunakan komputer buka manual.

d. Si Arafah (Simpanan Haji)

Si Arafah yaitu simpanan yang diberikan untuk umat muslim yang ingin melaksanakan rukun islam ke-5 yaitu ibadah haji dengan

melakukan perencanaan kemampuan waktu yang di inginkan dan simpanan ini bisa diambil untuk keperluan Haji.

e. Sajaah (Simpanan Berjangka Mudharabah)

Sajaah yaitu simpanan anggota untuk diranjang sebagai investasi jangka panjang yang aman terkendali simpanan ini menggunkan akad mudharabah berjangka panjang sesuai waktu yang telah disepakati investasi ini nasabah mempunyai hak atas bagi hasil. sesuai nisbah.

f. Si Suqur (Simpanan Qurban)

Si Suqur adalah simpanan yang berspesialisasi dalam menjalankan ibadah qurban untuk yang mau berqurban dengan spesifikasi yang aman, cepat bisa dipercaya dengan nisabah bagi hasil yang telah ditentukan 37,5% : 62,5%. Simpanan ini bisa diambil sebulan sebelum waktu idul adha tanggal 10 Dzul Hijjah.

g. Si Sidik (Simpanan Pendidikan)

Si Sidik yaitu simpanan untuk pelajar Si sidik terdapat bagi hasil yang kompetitif yang dihitung dari saldo rata-rata Si penabunglayanan ini bisa antar jemput setoran oleh marketing.

Produk Penyaluran Dana

a. Musyarakah (MSA)

Musyarakah adalah pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yang porsinya disesuaikan dengan porsi penyertaan. Cocok untuk pengembangan usaha, namun masih kekurangan dalam pendanaan.

b. Mudharabah (MDH)

Mudharabah adalah pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil yang sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati Pembiayaan disalurkan ke berbagai jenis usaha seperti perdagangan, industri, pertanian maupun jasa. Dalam pembiayaan mudharabah nasabah mengajukan permohonan pembiayaan berdasarkan prinsip mudharabah, sesudah persyaratan terpenuhi, BMT akan melakukan penelitian untuk mengevaluasi apa pembiayaan yang diperlukan bisa diajukan.

c. Murabahah (MBA)

Murabahah adalah pembiayaan yang menggunakan istem jual beli barang pada harga asli yang kemudian ada tambahan atau keuntungan bank yang disepakati bersama selaku penjual pihak BMT dan pembeli selaku nasabah dan nasabah boleh membayar secara angsuran sesuai dengan perjanjian bersama. Dalam Murabahah ini pihak BMT melakukan pembelian apa yang diinginkan oleh nasabah kemudian atau bisa Bmt memberikan dana langsung kepada nasabah untuk dibelikan barang dan kemudian melakukan akad transaksi yang disepakati masabah bisa melakukan penurunan keuntungan sampai menjadi kesepakatan.

d. Alqord Haji

Alqord Haji yaitu pembiayaan haji dalam bentuk talangan. Alqord. Haji merupana rukun islam ke-5, dimana Alqord Haji ini di peruntukan oeh mereka yang ingin menjalankan rukun islam ke-5

3. Produk Jasa

a. Bekerjasama dengan Bank Syariah Mandiri antara lain: western union, transfer uang dan penerimaan uang.

b. Bekerjasama dengan PT Pos antara lain: pembayaran listrik, telpon rumah, PDAM, dan angsuran keuangan.

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Prosedur Operasional Produk Tabungan Simpanan Qurban di BMT MITRA HASANAH Genuk Semarang

Simpana Quban adalah simpanan yang berspesialisasi dalam menyiapkan untuk berqurban dengan layanan yang aman, cepat dan sesuai syariah. Simpanan Qurban yang dilaksanakan di BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk Semarang mempunyai ciri khusus tersendiri dan berbeda dengan yang lain, dimana saat menabung dijemput dengan marketing.

1. Persyaratan membuka Rekening

Syarat untuk membuka SI SUQUR (Simpanan Qurban)

- a) Menggunakan identitas KTP
- b) Isi formulir permohonan untuk menjadi anggota

- c) Setoran awal sebesar Rp 50.000.
- d) Setoran minimal 5.000.
- e) Durasi hingga 1 minggu sebelum Hari Raya Qurban.
- f) Setorannya dapat dilakukan oleh orang lain ataupun pemilik rekening sendiri.
- g) Setoran akan dibawa oleh anggota oleh marketing
- h) Pengumpulan dan penarikan hanya dapat dilakukan oleh pemegang rekening dengan membawa buku tabungan.¹

2. Prosedur untuk membuka SI SUQUR (Simpanan Qurban)

- a) Pemohon
 - 1) praktisi masuk ke BMT Berkah Minta Hasanah Genuk
 - 2) peserta anggota mengisi formulir permintaan simpanan Qurban
 - 3) Ajukan identitas KTP

¹Brosur BMT Berkah Mitra Hasanah

- 4) Lakukan penyeteran awal dengan persyaratan yaitu setoran awal sebesar Rp 50.000
- 5) Ajukan semua berkas ke bagian layanan, termasuk formulir permohonan menjadi anggota, KTP dan slip setoran awal.
- b) Kasir/Teller
 - 1) Cek isi formulir permohonan dengan benar untuk menjadi anggota, jika tidak sepenuhnya mengembalikannya kepada anggota.
 - 2) Pastikan untuk mengisi slip setoran dan menghitung setoran awal, jika berlaku simpan uang ke kotak kasir, kemudian letakkan paraf/stempel kasir pada slip setoran.
 - 3) Berikan salinan slip kepada anggota untuk tanda bukti dari uang telah diambil.

- 4) Berikan formulir permohonan menjadi anggota, foto copy identitas berupa KTP .
- c) Staf Administrasi Simpanan Tabungan
- 1) menerima formulir permohonan menjadi anggota, slip setoran.
 - 2) Catat anggota dalam buku anggota untuk membubuhkan tanda tangan dikolom tangan.
 - 3) Berikan paraf pada formulir permohonan menjadi anggota pada kolom diperiks, dan buat nomer rekening tabungan baru berdasarkan nomor atas nama anggota yang bersangkutan.
 - 4) Isi buku tabungan dan jumlah rupiah aslinya setoran awalnya dengan data berikut:

NO:	Nomer pesanan transaksi
Tanggal:	Tanggal penuh setoran
Sandi:	Penuh kode
Saldo:	Diisi dengan jumlah setoran pada kolom masuk
Pengesahan:	Diisi dengan inisial resmi

- 5) Slip setoran awal, dan memberikan slip permohonan untuk anggota, buku tabungan, slip setoran kepada manajer/kepala jabang, lalu minta spesimen tanda tangan untuk buku tabungan. kemudian buku tabungan diberikan kepada anggota²

3. Contoh perhitungan bagi hasil

Pembagian pendapatan adalah bagi hasil yang dihasilkan antara anggota (tabungan) dan BMT dengan nisbah bagi hasil yang disepakati saat pembukaan rekening Simpanan Qurban di BMT Berkah Mitra Hasanah. BMT sebagai nudharib akan membagi keuntungan kepada shahibul maal sesuai dengan nisbah yang disepakati bersama. Ini menunjukkan bahwa

keuntungan dapat dibuat secara bulanan berdasarkan saldo minimum yang diterapkan selama periode tersebut.

a. Bagaimana cara bagi hasil BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk

Metode berbagi pendapatan di BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk menggunakan metode berbagi-pakai (bagi pendapatan), karena pendapatan yang diperoleh BMT untuk berbagi keuntungan, atas bagi hasil, margin pembeli dan penjual,³

b. Mekanisme untuk menghitung Bagi Hasil BMT Berkah Minta Hasanah Genuk

dalam produk tabungan, anggota simpanan mendapat manfaat dengan jumlah-jumlahnya:

- 1) Ukuran rata-rata neraca
- 2) Ukuran simpanan yang ada
- 3) Ukuran pendapatan yang dicapai oleh BMT
- 4) bagi hasil (nisbah) yang ditetapkan BMT

Dalam mendistribukan bagi hasil bagi nasabah bergantung pada dalam , simpanan mudharabah, BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk menentukan waktu penempatan pada akhir bulan, itulah sebabnya sangat efektif sehingga ditetapkan dengan kalender yang berlaku di Indonesia.

Meski tingkat distribusi hasil, BMT akan tertarik menghitung

²Wawancara dengan karyawan BMT, Choirul, 25-Februari-2020

³Wawancara dengan karyawan BMT, Arif, 26-Februari-2020

bulanan atau periode waktu tertentu sesuai perhitungan pendapatan usaha. Berapa tingkat pendapatan usaha, disebarkan oleh banyak anggota pelanggan yang didistribusikan kepada para anggota atau nasabah. Dengan demikian karena itu nasabah harus tau mengenai tingkat nisbah

dalam produk untuk setiap nisbah adalah cara menarik peminat bagi hasil yang ditentukan dalam akad atau perjanjian.⁴

Contoh perhitungan bagi hasil simpanan qurban

Berikut adalah contoh perhitungan bagi hasil simpanan qurban di BMT MITRA HASANAH Genuk Semarang.

Saldo rata-rata tabungan si B pada bulan juni 2019 adalah sebesar 3.000.000 perbandingan bagi hasil nisbah antara BMT dan anggota adalah 37,5% : 62,5% bila saldo rata-rata tabungan seluruh anggota pada BMT MITRA HASANAH Genuk Semarang pada bulan juni 2019 adalah Rp 600.000.000 dan pendapatan BMT di bagi hasilkan Rp 4.000.000,- maka bagi hasil yang diperoleh si B adalah:

$$\frac{\text{Rp } 3.000.000}{\text{Rp } 600.000.000} \times \text{Rp } 4.000.000,- \times 37,5\% = \text{Rp. } 7,500$$

4. Ahli waris dalam Simpanan Qurban

Ahli waris merupakan pemegang tabungan yang bertanggung jawab atas simpanan qurban kepada penabung yang sudah meninggal dunia. Dalam prosedur dalam ahli waris untuk simpanan di Qurban di BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk adalah sebagai berikut:

- a. BMT mengecek apakah ahli waris sesuai dengan satu keluarga si penabung yang meninggal dunia.
- b. BMT mengecek apa iya dalam pengambilan tabungan itu dilakukan oleh ahli waris yang sudah memenuhi persyaratan hukum yang berlaku:

⁴ridwan muhammad, manajemen baitul mal wat tamwil, Yogyakarta: UII Press, 2004, h,120

1. Ada sertifikat dari kantor pendaftaran pemerintah daerah setempat atas kematian .
 2. Ada bukti ahli waris
 3. Kesiediaan untuk dikonfirmasi secara hukum di kantor pusat secara hukum
 4. Sertifikat penetapan ahli waris/surat yang di keluarkan oleh pengadilan negara/agama atau lembaga yang terkait menurut hukum
 5. Bukti sebagai ahli waris, bahwa anda memiliki keluarga harus disertai dengan akta nikah dan jika belum menikah anda harus disertai dengan akta kelahiran (akta kelahiran) yang dibuat oleh kantor catatan sipil/pejabat pemerintah daerah atau kartu identitas
 6. Jika sang penerima lebih dari satu orang kemudian ahli waris dapat memberikan surat kuasa kepada salah satu anggota yang berwenang kelola atau mengubahnya kembali ke pihak ketiga.
5. Faktor-faktor yang mempengaruhi Simpanan Qurban kurang diminati Anggota

Faktor-faktor yang berkontribusi terhadap Simpanan Qurban yang tidak diharapkan atau diminati oleh anggota BMT Berkah Mitra Hasanah Semarang adalah sebagai berikut:

- a. Simpanan Qurban tidak dapat diambil kapan saja

Karena keterbatasan Simpanan Qurban tidak dapat diambil setiap saat, sehingga masyarakat mungkin berpikir suatu hari bahwa kebutuhan akan dana mendesak, masyarakat tidak dapat mengambil dana ke rekening Simpanan Qurban yang dimiliki. Ini akan membuat masyarakat tidak ingin menyimpan dananya di Simpanan Qurban.

- b. Tidak semua masyarakat yang ingin melaksanakan qurban

Dalam penawaran ini Qurban dilaksanakan saat menjelang hari raya Idul Adha tidak semua orang yang ingin melaksanakan qurban oleh karena itu tidak masyarakat belum tertarik dalam menabung di produk Simpanan Qurban di BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk.

c. Kurangnya minat mempromosikan produk Simpanan Qurban

Ini karena kurangnya perhatian disini bahwa, sementara pihak BMT melakukan kegiatan promosi dilapangan, masyarakat kelas menengah ke bawah tidak menanggapi kegiatan promosi yang mereka lakukan. Jika ini adalah salah satu faktor yang membuat Simpanan Qurban kurang diminati.

Berdasarkan hal diatas, Simpanan Qurban yang dibuat pada BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk tidak berbeda dari jenis Simpanan Qurban yang ada di BMT yang lainnya, dimana setiap Simpanan Qurban tidak terbatas pada besarnya uang yang harus disimpan.

a. Kebaikan

- 1) Membantu untuk perencanaan qurban.
- 2) Tidak ada biaya diskon administrasi bulanan
- 3) Tunjukkan profitabilitas kompetitif karena dihitung dari saldo rata-rata harian.
- 4) Fasilitas untuk memilih hewan qurban dan layanan antar hewan qurban
- 5) Penabung dapat melakukan setoran dengan layanan penjemputan simpanan
- 6) Deposit dapat dibuat oleh orang lain ataupun pemilik rekening sendiri.

b. Kelemahan

- 1) Pelanggan jarang yang tertarik
- 2) Selama program, penghematan jalan simpanan tidak mungkin diambil kapan saja

- 3) Pengambilan atau penarikan hanya bisa dilakukan oleh mereka yang memiliki rekening dengan buku dan identitas foto copy KTP, jika tidak dapat memberi surat kuasa kepada orang lain dengan menunjuk identitas pemilik rekening.
- 4) Kurangnya sosialisasi produk simpanan qurban kepada masyarakat luas.

Persyaratan dan prosedur untuk mengirimkan Produk Simpanan Qurban di BMT Berkah mitra hasanah Genuk tidak begitu sulit yakni:

1. Bawa identitas KTP anda
2. isi formulir pembuatan buku Tabungan Qurban
3. Setoran awal sebesar Rp 50.000,
4. Saldo minimum Rp 50.000
5. Hingga waktu s/d 1 minggu sebelum hari Qurban

Berdasar penelitian terbaru yang dilakukan oleh BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk Semarang pada analisis penawaran terhadap produk Simpanan Qurban (SI SUQUR), menganalisis diskusi maka dapat diketahui analisis pembahasan dari tema tersebut, diantaranya tentang;⁵

Bekerja sebagai lembaga Keuangan Syariah, BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk menawarkan produk funding dan juga lending. Ada kemungkinan bahwa produk yang ditawarkan dapat diterima dan bahkan diminati masyarakat Genuk pada khususnya BMT Berkah Mitra Hasanah harus mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya yang ada di Genuk.

Dalam hal kontrak ini, produk SI SUQUR menggunakan perjanjian akad mudharabah dalam akad ini merupakan akad kerja sama antara nasabah dengan bank, akad mudharabah ini dimana nasabah sebagai shahibul maal penyedia dana dana bmt sebagai pelaksanaan atai pengelola dana untuk melakukan pembayaran

lainnya. Dimana produk simpanan qurban ini yang sesuai dengan akad mudharabah karena simpanan qurban ini dibuat oleh oleh bmt dan anggota sebagai imbalanya simpanan ini tidak bisa diambil

⁵Wawancara Langsung dengan Karyawan BMT, Bp Arif, 26-Februari-2020

sesuka aja dan harus jangka waktu yang telah disepakati bersama agar Bmt bisa memanfaatkan dana nasabah untuk keperluan lainnya agar dana itu bisa manfaat untuk lainnya yang dapat dibagikan hasilnya kepada anggota yang melakukan simpanan qurban ini keuntungan tidak disepakati di awal namun keuntungan dilakukan sesuai dengan kebijakan Bmt itu sendiri dan bagi hasilnya diberikan saat pengambilan tabungan.

Metode bagi hasil yang digunakan oleh BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk adalah metode bagi hasil revenue sharing (bagi pendapatan), yang digunakan untuk mengitung distribusi bagi hasil adalah pendapatan kotor, sehingga dimana pendapatan BMT berasal dari pembiayaan dan penempatan dana di Lembaga Keuangan Syariah lain yang didistribusikan secara langsung tanpa mengurangi biaya operasional.

Ini karena pembagian pendapatan dalam ke dua belah pihak (shahibul maal dan mudharib) jelas merupakan pembagian keuntungan, karena pembagian keuntungan dihitung dari pendapatan pengelola dana. Selama menjadi manajer dan pendapatan penghasilan pemilik dana (shahibul maal) akan menerima distribusi bagi hasil.

Hambatan yang dialami BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk terkait dengan kurangnya minat permintaan anggota Simpanan Qurban karena beberapa faktor yaitu, masyarakat lebih suka menggunakan produk lain yang ditawarkan dalam penawaran deposito tidak pada Simpanan Qurban, kelemahanya adalah

Simpanan Qurban tidak dapat diambil kapan saja, sehingga masyarakat berpikir bahwa ia membutuhkan dana dengan cepat tidak bisa mengambil Simpanan Qurban kedalam rekeningnya. Pada saat jatuh tempo simpanan akan diambil. Lalu ada kekurangan sumber daya manusia melakukan kegiatan pemasaran pada BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk.

B. Strategi Pemasaran yang digunakan Dalam Produk Simpanan Qurban BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk Semarang.

Pasar harus selalu dapat bersifat dinamis, mampu beradaptasi dengan lingkungan eksternal maupun internal.

Faktor eksternal yang merupakan faktor diluar peraturan jangkauan perusahaan meliputi:

1. Pesaing
2. Teknologi
3. Peraturan pemerintah
4. Keadaan ekonomian
5. Lingkungan sosial budaya .

Sedangkan faktor internal adalah variabel yang meliputi yakni: product (produk), place (tempat), dan price (harga). Dan untuk perusahaan Jasa ditambah 2 P lagi yaitu: orang dan proses. Dalam memasarkan produk dan jasa, perusahaan terus berusaha memuaskan konsumennya, untuk memuaskan pelanggan bukan untuk bersaing .

1. Dari segi product (produk)

Menyediakan atau memperkenalkan produk simpanan qurban untuk anggota, baik anggota lama maupun anggota baru. Mereka Juga dapat menggunakan metode yang ditawarkan oleh anggota, seperti jenis pembagian dalam satu atau dua kelompok, bahwa masing-masing kelompok memiliki jumlah setoran atau setoran

berbeda yang simpanan yang disetorkan kepada BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk.

Misalnya kelompok pertama : Rp 25.000,- tabungan perbulan

Kelompok kedua : setiap bulan Rp 50.000,-

Kelompok ketiga : Rp 75.000,- perbulan

2. Berdasarkan ketentuan (promosi)
 - a. Buat brosur (iklan) tentang simpanan qurban spesial.
 - b. Berikan bonus secara langsung seperti pakaian muslim atau sarung, untuk memikat anggota.
 - c. Berikan fasilitas yang baik cantonya mencukur hewan qurban membersihkan dan menyerahkan ke anggota.
3. Dari Segi Place (Tempat)

Kolaborasi dengan pedagang pasar, misionaris atau instansi pemerintah, lembaga-lembaga dakwah atau pengajian, pengurus masjid, dan pengelola yayasan keagamaan sehingga anggota dapat lebih mudah mengelola dan mengatur dalam menyalurkan daging qurban kepada fakir miskin.
4. Dari Segi Price (Harga)

Mengacu pada brosur BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk tentang penawaran simpanan qurban, penerapan harga hewan qurban pada BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk, harga yang tidak tercantum dalam daftar harus ada kira-kira untuk Qurban pada saat mendaftar, disebabkan dari akhir periode atau hari Raya Idul Adha adalah hari merupakan perkiraan antara lebih atau kurang dalam menjalankan qurban, harus konsisten dengan tabungan yang terdaftar anda dapat mengambil uang atau menawarkan hewan tergantung pada kehendak yang diinginkannya.

Upaya meningkatkan pemasaran produk di BMT Berkah Mintra Hasanah Genuk

- a. Membentuk anggota dalam membuka dan menjaga hubungan baik dengan anggota.
- b. Hubungan dengan anggota yang baik, misalnya jika suatu anggota mendapat musibah kunjungi ditengok dan memberikan sebuah bingkisan.
- c. tanggung jawab dan dapat dipercaya dalam mengelola dana-dana anggota. menjadi BMT Berkah Mitra Hasanah buat gambaran ide yang bagus kepada masyarakat.
- d. bertujuan membangun keluarga yang dapat membangun kepercayaan untuk anggota atau calon nasabah.
- e. Adakan pertemuan bulanan sekali dengan masing-masing cabang BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk, untuk melengkapi pengalaman lapangan anda.
- f. Dapat dan bertahankan hubungan baik dengan karyawan

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

1. Prosedur operasional produk Tabungan Simpanan Qurban di BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk Semarang umumnya serupa dengan produk tabungan lainnya, yang harus mematuhi persyaratan yang benar dalam hal untuk membuka tabungan simpanan qurban dan cara bagaimana operasional produk simpanan qurban.
2. Cara dalam membuka dan syarat membuka rekening tabungan dalam simpanan qurban adalah yaitu:
 - a. Peserta anggota tiba atau bisa juga lewat marketing BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk
 - b. Membawa identitas berupa KTP
 - c. Isi formulir permohonan untuk menjadi anggota SI SUQUR (Simpanan Qurban)
 - d. Buka rekening bank (isi slip setoran awal Rp 50.000,- dan tanda tangani calon anggota)
 - e. Kemudian teller mengkompilasi data ke komputer

f. Dan teller memberi buku tabungan kepada anggota.

Untuk mengoperasionalkan produk simpanan qurban anggota saat menabung tidak perlu pergi ke BMT namun akan dijemput oleh marketing BMT, minimal menabung 5,000 dan boleh diwakilkan kepada orang lain saat sipunya rekening tidak bisa menabung sendiri dan tabungan ini tidak bisa diambil kapan saja namun hanya bisa diambil saat akan menjelang hari raya idul adha satu minggu sebelum hari raya.

3. Strategi Pemasaran SI SUQUR (Simpanan Qurban)

Dalam strategi pemasaran penyebab SI SUQUR (Simpanan Qurban) kurang diminati masyarakat adalah sebagai berikut: Simpanan Qurban tidak bisa diambil sewaktu-waktu, tidak semua anggota melakukan Qurban tiap menjelang Idul Adha, kurangnya perhatian terhadap promosi produk Simpanan Qurban.

4. Solusi strategi dalam meningkatkan minat masyarakat untuk SI SUQUR (Simpanan Qurban)

Dalam hal bagaimana cara meningkatkan minat masyarakat untuk menabung di produk SI SUQUR (Simpanan Qurban) ada beberapa solusi yang bisa diberikan yakni sebagai berikut: mengenalkan produk simpana qurban baik kenasabah lama atau nasabah baru, memberikan promosi kepada masyarakat. Bekerja sama dengan komunitas pedagang pasar, lembaga dakwah keagamaan, pengurus masjid, dan manajemen yayasan keagamaan dan menjelang hari raya Idul Adha memberikan kebebasan kepada nasabah untuk mengambil simpanannya dalam bentuk uang atau hewan Qurban.

B. SARAN

1. Perlunya memberikan sosialisai kepada masyarat mengenai Simpanan Qurban untuk selalu memberi peningkatan jasa SI SUQUR

2. Mempererat hubungan antara anggota dengan pihak BMT Berkah Mintra Hasanah.
3. Memberikan hadiah saat waktunya pengambilan SI SUQUR (Simpanan Qurban)
4. Kurangnya sumber daya manusia dalam mempromosikan Simpanan Qurban

DAFTAR PUSTAKA

Muchdarsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*, , Jakarta: penerbit bumi aksara, Edisi ke-2 1997

Muhammad, *manajemen Dana Bank Syariah*, jakarta: penerbit ekonisia, 2004.

Tjiptono Fandy, *Strategi pemasaran Edisi II*, yogyakarta, Andi, 1997, h 19

Juliandi, Dewi Andriani, *Studi Perilaku Konsumen Perbankan Syariah*, Medan: penerbit lembaga penelitian dan penulisan ilmiah aqli, 2019.

Ajija Shochrul Rohmatul, Ahmad Hudaifah, dkk, *koperasi BMT teori, aplikasi dan inovasi*, Karanganyar: CV Inti Media Komunika, Cetakan ke Dua, 2020, h, 1

Yusuf Lulail Jamal, *manajemen Bank Syariah Mikro*, Malang: UIN-Malang press, 2009, h. 33.

Imaniyati Sri Neni, *Aspek-Aspek Hukum BMT*, Bandung: penerbit PT Citra Aditya Bakti, 2018, h.3

Soemitra Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: kencana prenadamedia Group, 2009, h. 456

Saat Suharto, Joelarso, Mursida Rambe dkk, *Pedoman Akad Syariah (PAS) Perhimpunan BMT Indonesia*: PT. Permodalan BMT Ventura, 2014, h.iv

Mulyono Djoko, *buku pintar strategi bisnis koperasi simpan pinjam*, Yogyakarta: ANDI, 2012 hl 198

<https://syafaatmuhari.wordpress.com/2012/02/09mudharabah-mutlaqah-dan-mudharabah-muqayyadah/>, diakses pada tanggal 3 april 2020.

Kasmir, *pemasaran bank*, Jakarta: kencana, 2005, h 60-61.

nasution, *manajemen mutu Terpadu (Total Quality Management)*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2001, h,15-17.

Ibid

Peter Paul dan Jerry C. Olson, *perilaku konsumen dan strategi pemasaran Edisi 9* Buku 1, (Jakarta Selatan Empat, 2013), h 90

Prawirosentono Suryadi, *filsafat baru tentang manajemen Mutu Terpadu Total Quality Management Abad 21 Studi Kasus&Analisis*, (Jakarta: PT, Bumi Aksara. 2004), h 154&158

Ariestonandri Prima, *Marketing Research for beginner*, (yogyakarta: C.V Andi Offset, 2006), h. 61

kasmir, *pemasaran Bank*, op,cit, h.67

- David Fread, *Strategi Management Concepts and cases*, (New Jersey: Prentice Hall, 2001), h.5
- Solikin Ismail, *manajemen strategi*, (Bandung: Erlangga, 2012), h.82
- David Fread, *Strategic Management concept and cases*, h.6
- David Fread, *Strategic Management concept and cases*, h.6
- Trisadini,usanti,dkk, *Transaksi Bank Syariah*,h.38
- Wawancara dengan Marketing BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk,Bp Choirul, 25 Februari 2020
- Wawancara dengan Marketing BMT Berkah Mitra Hasanah Genuk, Bp Arif, 26 Februari 2020
- Ilmi Makhalul, *Teori dan praktek mikro keuangan syariah: beberapa permasalahan alternatif solusi*, Yogoakarta: UII Press, 2002,h. 30-31
- Huda nurul dan mohamad haekal, *Lembaga Keuangan Islam;Tinjauan Teoritis dan praktis*, Jakarta : Kencana Media, 2010, h 364
- Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, jakarta : Sinar Gafika, 2008 h. 45
- ridwan muhammad, *manajemen baitul mal wat tamwil*, Yogyakarta: UII Press, 2004, h,120

KSPPS BERKAH MITRA HASANAH  **SLIP TRANSFER**

Cabang :

TANGGAL :

PENCIKIRIM

Nama :

Alamat :

Telp / HP :

PENERIMA

Nama :

Nomor Rek. :

Bank :

Alamat :

Telpon/HP :

SUMBER DANA

Tunai Debet Rekening

Jumlah Transfer

Rp.

BERITA UNTUK PENERIMA

Terbilang

TUJUAN TRANSFER

Pengesahan	Tanda Tangan Pemohon



MITRA HASANAH

Validasi :

SLIP PENARIKAN

Nama

Tanggal

No. Rekening

Simpanan Syariah

Saja'ah

Sirela

Si Zawa

Jenis Rekening

Si Saqur

Si Arafah

Simpanan Hasanah

Jumlah

Rp

Terbilang

TANDA TANGAN COCOK

Paraf

Teller

Penerima



Bank Mitra HASANAH

Validasi

SLIP SETORAN TUNAI

Nama

No. Rekening

Jenis Rekening

Jumlah

Terbilang

Tanggal

: Syi'ah Sereja Simhas Angsuran ke

: Si Suqur Si Aratah Saja'ah

: Rp

Penyetor _____

Petugas _____

Teller _____

KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH
KSPPS BERKAH MITRA HASANAH

Mitra Usaha Umat



PERKIRAAN ANGSURAN

No	PLAFON	6 BULAN	12 BULAN	18 BULAN	24 BULAN	36 BULAN
1	1,000,000	185,667	102,333	74,556	60,667	46,778
2	1,500,000	278,500	153,500	111,833	91,000	70,167
3	2,000,000	371,333	204,667	149,111	121,333	93,556
4	2,500,000	464,167	255,833	186,389	151,667	116,944
5	3,000,000	557,000	307,000	223,667	182,000	140,333
6	3,500,000	649,833	358,167	260,944	212,333	163,722
7	4,000,000	742,667	409,333	298,222	242,667	187,111
8	4,500,000	835,500	460,500	335,500	273,000	210,500
9	5,000,000	928,333	511,667	372,778	303,333	233,899
10	6,000,000	1,114,000	614,000	447,333	364,000	280,667
11	7,000,000	1,299,677	716,333	521,889	424,667	327,444
12	8,000,000	1,485,333	818,667	596,444	485,333	374,222
13	9,000,000	1,671,000	921,000	671,000	546,000	421,000
14	10,000,000	1,856,667	1,023,333	745,556	606,667	467,778
15	15,000,000	2,785,000	1,535,000	1,118,333	910,000	701,667
16	20,000,000	3,713,333	2,046,667	1,491,111	1,213,333	935,556
17	25,000,000	4,641,667	2,558,333	1,863,889	1,516,667	1,169,444
18	30,000,000	5,570,000	3,070,000	2,236,667	1,820,000	1,403,333
19	35,000,000	6,498,333	3,581,667	2,609,444	2,123,333	1,637,222
20	40,000,000	7,426,667	4,093,333	2,982,222	2,426,667	1,871,111
21	45,000,000	8,355,000	4,605,000	3,355,000	2,730,000	2,105,000
22	50,000,000	9,283,333	5,116,667	3,727,778	3,033,333	2,338,889
23	55,000,000	10,211,667	5,628,333	4,100,556	3,336,667	2,572,778
24	60,000,000	11,140,000	6,140,000	4,473,333	3,640,000	2,806,667
25	70,000,000	12,996,667	7,163,333	5,219,889	4,246,667	3,274,444

Persyaratan :

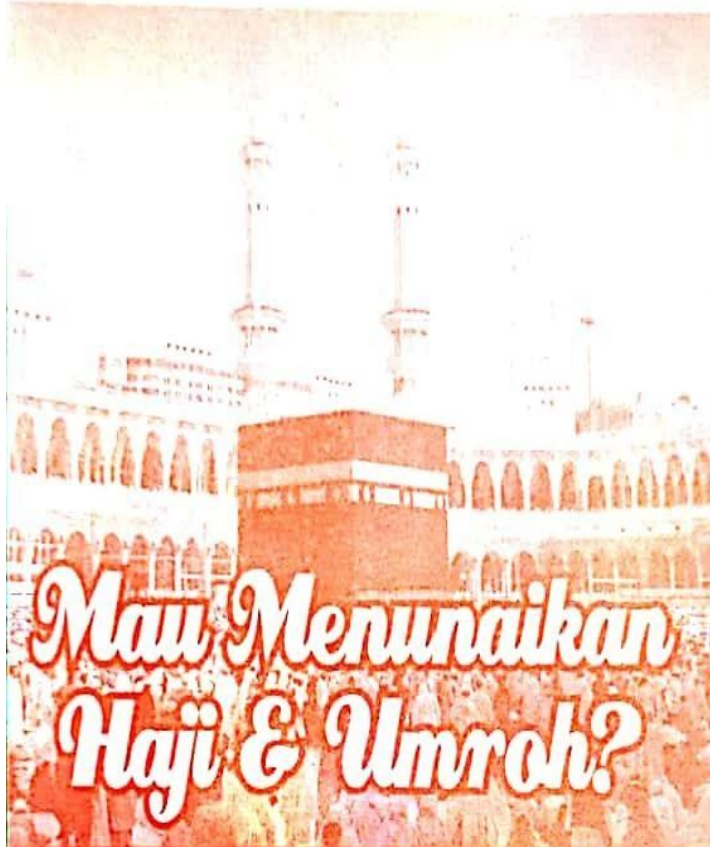
1. BPKB/Sertifikat
2. Fotokopi KTP Suami Istri 2 X
3. Fotokopi KK 2 X
4. Fotokopi Surat Nikah 2 X
5. Fotokopi Jaminan 2 X

Hubungi Kami :
KSPPS
Berkah Mitra Hasanah

Kantor Pusat :
Telp. (024) 6581901
Cabang Meteseh :
Telp. (024) 76919851



Berkah
MITRA HASANAH
KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH (KSPPS)



*Mau Menunaikan
Haji & Umroh?*

Biaya kurang???
Kami Solusinya!!!

Percepat langkah Anda ke Baitullah melalui
PEMBIAYAAN TALANGAN HAJI & UMROH
Bersama Baitul Maal Berkah Mitra Hasanah

Persyaratan

1. FC KTP Suami Istri
2. FC Kartu Keluarga (KK)
3. FC Surat Nikah
4. FC Slip Gaji (bagi karyawan)
5. Rekening Listrik, Telpn, PAM
6. FC Mutasi Tabungan 6 bulan terakhir
7. Pas Photo 4X6 (4 Lembar)
8. Khusus Umroh (pakal jaminan)





Berkah MITRA HASANAH

KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH (KSPPS)



Investasi Untuk Masa Depan

Dengan menabung di KSPPS Berkah Mitra Hasanah, sesuai syariah, bagi hasil menarik, ada layanan pick up service, tanpa biaya administrasi*, dan ada hadiah menarik*

KSPPS Berkah Mitra Hasanah membantu rencana keuangan sesuai kebutuhan Anda dengan produknya

Simpanan Syariah

- Si Reli (Simpanan Sukarela)
- Si Suqur (Simpanan Qurban)
- Si Arofah (Simpanan Haji & Umroh)
- Sajaah (Simpanan Berjangka Mudharabah)
- Si Sidik (Simpanan Pendidikan)
- SIMHAS (Simpanan Hasanah)
- Si Zawa (Simpanan Ziarah & Wisata)

Perhitungan bagi hasil Simpanan

$$\frac{\text{Saldo Simpanan}}{\text{Total Dana}} \times \text{Pendapatan} \times \text{Nisbah}$$

Simpanan

Produk	Nisbah		Simulasi Bagi Hasil				Estimas Rate/Th*
	Anggota	Batal Maal Berkah Mitra Hasanah	Saldo Simpanan	Total Dana	Estimas Pendapatan	Estimas Bagi Hasil	
SIMHAS	25	75	1.000.000	1.000.000.000	16.000.000	767	4,79%
Si Suqur	25	75	1.000.000	1.000.000.000	16.000.000	767	4,79%
Si Arofah	45	55	1.000.000	1.000.000.000	16.000.000	1.300	8,63%

Simpanan Berjangka

Produk	Nisbah		Saldo Simpanan	Bagi Hasil
	Anggota	Batal Maal Berkah Mitra Hasanah		
4 Bln	20	80	10.000.000	36.000
6 Bln	30	70	10.000.000	54.000
12 Bln	45	55	10.000.000	81.000

* Periode Juli - Desember 2016



Perhimpunan
BMT INDONESIA

Jadwal Imsakiyah Ramadhan 1441 H

Ramadhan April/Mei	Imsak	Subuh	Terbit	Dhuha	Dzuhur	Ashar	Maghrib	Isya'
1	24	4:14	4:24	5:35	6.01	11:40	15:30	17:37 18:45
2	25	4:14	4:24	5:35	6.01	11:40	15:30	17:37 18:45
3	26	4:14	4:24	5:35	6.01	11:39	15:30	17:37 18:45
4	27	4:14	4:24	5:35	6.01	11:39	15:30	17:37 18:45
5	28	4:14	4:24	5:35	6.01	11:39	14:59	17:36 18:45
6	29	4:14	4:24	5:35	6.01	11:39	14:59	17:36 18:44
7	30	4:13	4:23	5:35	6.01	11:39	14:59	17:36 18:44
8	1	4:13	4:23	5:35	6.01	11:39	14:59	17:35 18:44
9	2	4:13	4:23	5:35	6.01	11:39	14:59	17:35 18:44
10	3	4:13	4:23	5:35	6.01	11:39	14:59	17:35 18:44
11	4	4:13	4:23	5:35	6.02	11:38	14:59	17:35 18:43
12	5	4:13	4:23	5:35	6.02	11:38	14:59	17:34 18:43
13	6	4:13	4:23	5:35	6.02	11:38	14:59	17:34 18:43
14	7	4:13	4:23	5:35	6.02	11:38	14:59	17:34 18:43
15	8	4:13	4:23	5:35	6.02	11:38	14:59	17:34 18:43
16	9	4:13	4:23	5:35	6.02	11:38	14:59	17:34 18:43
17	10	4:13	4:23	5:35	6.02	11:38	14:59	17:33 18:43
18	11	4:13	4:23	5:35	6.02	11:38	14:59	17:33 18:43
19	12	4:13	4:23	5:36	6.02	11:38	14:59	17:33 18:43
20	13	4:13	4:23	5:36	6.03	11:38	14:59	17:33 18:43
21	14	4:13	4:23	5:36	6.03	11:38	14:59	17:33 18:43
22	15	4:13	4:23	5:36	6.03	11:38	14:59	17:33 18:43
23	16	4:13	4:23	5:37	6.03	11:38	14:59	17:33 18:43
24	17	4:13	4:23	5:37	6.03	11:38	14:59	17:33 18:43
25	18	4:13	4:23	5:37	6.04	11:38	14:59	17:32 18:43
26	19	4:13	4:23	5:37	6.04	11:38	14:59	17:32 18:43
27	20	4:13	4:23	5:37	6.04	11:38	14:59	17:32 18:43
28	21	4:13	4:23	5:37	6.04	11:38	14:59	17:32 18:43
29	22	4:13	4:23	5:38	6.04	11:38	14:59	17:32 18:43
30	23	4:14	4:24	5:38	6.05	11:39	14:59	17:32 18:43

BERKAH MITRA
HASANAH AQIQAH

LEBIH BERKAH
BERDAYAKAN
DHU'UFA



Kegiatan
Selama Ramadhan

1. 100 paket sembako ramadhan
2. Ramadhan ceria bersama anak yatim
3. Ijabaran bahagia bersama 20 dhu'ufa



Wakaf Tunai
Pembelian Mobil
Layanan Umat

1. Antar jemput pasien
2. Antar jemput jenazah
3. Tanggap bencana & distribusi umum



Silakan Selekah Tada Mulu
Dulu Mulu Berkah Mitra Hasanah



KSPPS Mitra Hasanah

Melayani Simpan Pinjam, Menerima Dan Mengelola Zakat, Infak, Shodaqoh Dan Wakaf, Talangan Haji & Umroh, Pembayaran Pajak, PBB, Pulsa, Tiket, Listrik, BPJS, dll.

Kantor Pusat : Jl. Wolter Monginsidi No. 39 Genuk, Semarang - Telp. (024) 658 1901
Cabang Utama : Kel. Banjardowo RT. 2 RW. 1, Genuk, Semarang - Telp. (024) 658 1901
Cabang Meteseh : Jl. Dinar Aari Raya Ruko No. 4, Meteseh, Tembalang, Semarang Telp. (024) 7691 9851

email : bmt_mitra_hasanah@yahoo.com

Wakaf Tunai Pembelian Mobil Layanan Umat

Mewujudkan
Kesejahteraan Umat
Salurkan donasi
Anda melalui

Layanan :

1. Tanggap dan Distribusi Bantuan
2. Layanan Antar Jemput Pasien
3. Kegiatan Sosial Lainnya

Wakaf Tunai



Gratis



Berkah
MITRA HASANAH

Kantor Pusat :

Jl. Wolter Monginsidi No. 39 Telp. (024) 6581901
Genuk Semarang

Cabang Utama :

Kel. Banjardowo RT. 2 RW. 1 Telp. (024) 6581901
Genuk - Semarang

Cabang Meteseh :

Jl. Raya Rowosari Meteseh No. 2 Telp. (024) 76919851
Meteseh Tembalang - Semarang
e-mail : bmt_mitra_hasanah@yahoo.com

Rek Mwanafat

a.n BMT Mitra Hasanah
QQ Supriyadi
5530001786

Rek Bank Mandiri Syariah

a.n KSPPS Berkah Mitra
Hasanah
7098983338

SI SUQUR

(SIMPANAN QURBAN)

Adalah simpanan yang mengkhususkan untuk persiapan Qurban setiap tahun dengan proses cepat, dijamin aman, dan layanan sesuai syariah dengan nisbah bagi hasil

37,5% : 62,5%



Fasilitas :

- a. Buku tabungan SI SUQUR
- b. Bagi hasil menarik
- c. Layanan jemput simpanan
- d. Pemilihan hewan Qurban SEGAR (Sehat & Bugar) sesuai syariah
- e. Layanan antar hewan Qurban SEGAR sampai lokasi masing-masing
- f. Bebas biaya administrasi bulanan
- g. Penyetoran dapat dilakukan sewaktu-waktu dalam batas waktu yang ditentukan

Manfaat :

- a. Membantu merencanakan niat untuk ber Qurban secara rutin setiap tahun dengan layanan antar jemput simpanan
- b. Membantu memilih hewan Qurban sesuai syariat

Syarat-syarat

- a. Mengisi formulir SI SUQUR
- b. Menyerahkan foto copy KTP/SIM
- c. Menyetorkan Simpanan Pokok dan Simpanan Wajib

Ketentuan :

Setoran awal Rp. 50.000,- dan selanjutnya minimal Rp. 5.000,-



KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH

MITRA HASANAH



Kantor Pusat :

Jl. Wolter Monginsidi No. 39 Banjardowo Genuk Semarang Telp./Fax. 024-6581901

e-mail : bmt_mitra_hasanah@yahoo.com

Cabang Genuk :

Komplek Pasar Genuk No. 18 Semarang Telp. 024 - 6593001

e-mail : bmt_mitrasahasahgenuk@yahoo.com

Cabang Meteseh :

Jl. Raya Rowosari Meteseh No. 2 Meteseh, Tembalang Semarang Telp. 024 - 76919851

e-mail : bmtmitrasahasahcabmeteseh@yahoo.co.id