

TUGAS AKHIR
STRATEGI PEMASARAN PRODUK MBA PARAS
(MURABAHAH PEMBIAYAAN ANGGOTA RUMAH SEHAT)

DI KSPPS BMT AL HIKMAH UNGARAN

Diajukan Sebagai Syarat Menyelesaikan Studi

Pada Program Diploma Tiga (D.III) Perbankan Syariah

Guna Memperoleh Gelar A. Md.



Disusun oleh :

Annis Satu Zahroh

1805015020

D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG

2021



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp./Fax (024) 7608454 Semarang, 50185
Website febi.walisongo.ac.id – Email febi@walisongo.ac.id

Nomor : B-195/Un.10.5/D.1/PP.00.9/1/2021
Lampiran : -
Hal : Penunjukan menjadi Dosen
Pembimbing Tugas Akhir

Kepada Yth.
Sokhikhatul Mawadah, M.F.I
Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
UIN Walisongo
Di Semarang

Assamu 'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan pengajuan proposal tugas akhir mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Annis Satu Zahroh
NIM : 1805015020
Program Studi : D3 Perbankan Syariah
Judul Tugas Akhir : STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN MBA PARAS
(MURABAHAH PEMBIAYAAN RUMAH SEHAT) DI KSPPS BMT AL
HIKMAH LUNGAN

Maka, kami berharap kesediaan Saudara untuk menjadi Pembimbing penulisan tugas akhir mahasiswa tersebut, dengan harapan :

1. Topik yang kami setuju masih perlu mendapat pengarahan Saudara terhadap judul, kerangka pembahasan dan penulisan.
2. Pembimbingan dilakukan secara menyeluruh sampai selesainya penulisan tugas akhir.

Demikian, atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.



Tembusan :

1. Mahasiswa yang bersangkutan



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 : Annis Satu Zahroh
NIM : 1805015020
Judul : **Strategi Pemasaran Produk MBA PARAS (Murabahah Pembiayaan Anggota Rumah Sehat) Di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran.**

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

29 Juni 2021

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah Tahun Akademik 2021.

Ketua Sidang,

Rahman El-Junusi, S.E., M.M.
NIP. 19691118 200003 1 001

Semarang, 29 Juni 2021

Sekretaris Sidang,



H. Jihan Arifin, S.Ag., M.M.
NIP. 197710908 200212 1 001

Penguji Utama I,

Dr. H. Wahab, M.M.
NIP. 19800128 200801 1 010

Penguji Utama II,

Dr. Ratno Agriyanto, CA., CPA.
NIP. 19800128 200801 1 010

Pembimbing,

Sohikhatul Mawadah, M.E.I.
NIP. 19850327 201801 2 00

MOTTO

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

“Sesungguhnya Allah Menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat”. (QS.AN-NISA 58)

PERSEMBAHAN

- 1.** Allah SWT yang selalu memberikan Rahmat-Nya
- 2.** Nabi Muhammad Saw yang telah menunjukkan jalan yang terang.
- 3.** Ayahanda Slamet Nur Edi dan Ibunda tercinta Daimah yang selalu memberikan dukungan moril maupun materil, cinta dan kasih sayang serta do'a yang terus mengalir menyertai saya.
- 4.** Buat adik-adikku Nida Ul Jannah, A. Arif M., Zaskia Nafngi R., A. Dzikri terima kasih banyak atas do'a serta semangatnya selama ini.
- 5.** Teman-teman kamar Najihah terkhusus yang selalu ada saat pengerjaan TA ini,terima kasih atas do' dan dukungannya.
- 6.** Seluruh teman-teman D3 Perbankan Syariah angkatan 2018.
- 7.** Pengelola D3 Perbankan Syariah dan semua pihak yang sudah memberikan dukungan terima kasih sedalam-dalamnya.
- 8.** Buat seluruh karyawan KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran. Terima Kasih atas bantuannya.
- 9.** Untuk Agamaku, Almamaterku, masa depanku,bangsa dan negara.
- 10.** Serta pada semua pihak penulis tidak dapat disebutkan satu-persatu yang sudah membantu dalam penyelesaian Tugas Akhir ini. Penulis hanya mampu menghaturkan sebuah ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 29 Juni 2021

Deklarator

Annis Satu Zahroh

1805015020

ABSTRAK

Penelitian ini dilatar belakangi oleh fenomena saat ini dimana perkembangan industri perbankan sangat signifikan. Dari pesatnya perkembangan tersebut tidak dapat dipungkiri semakin ketatnya persaingan antar perusahaan untuk memperoleh nasabah ataupun anggotanya. Dalam usaha memperoleh nasabah atau anggota tentunya harus ada strategi dalam pemasaran produk atau pengenalan produk untuk menarik calon nasabah atau anggota. Salah satu produk yang dipasarkan oleh KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran yaitu MBA PARAS (Murabahah Pembiayaan Anggota Rumah Sehat). Prosedur akad dan syarat-syarat dalam produk ini cukup mudah, sehingga calon anggota tidak merasa kesulitan dalam mengajukan pembiayaan ini. Dalam segmentasi diketahui target pasar untuk pembiayaan MBA PARAS yaitu masyarakat menengah kebawah, pasangan yang baru menikah terkhusus yang belum memiliki rumah.

Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana prosedur pengajuan MBA PARAS (murabahah pembiayaan anggota rumah sehat) di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran dan bagaimana strategi pemasaran MBA PARAS (murabahah pembiayaan anggota rumah sehat) di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran. Penelitian ini bertipe penelitian lapangan (field research) dengan menjadikan data lapangan sebagai acuan utama. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode kualitatif. Data yang diperoleh bersumber dari data primer dimana peneliti melakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi di KSPPS BMT Al Hikmah.

Hasil dari penelitian ini yaitu strategi pemasaran sangat penting dilakukan oleh KSPPS BMT Al Hikmah karena dengan adanya strategi pemasaran memungkinkan KSPPS BMT Al Hikmah akan lebih efisien dalam pemasarannya. Selain itu juga pemasaran yang menerapkan strategi diharapkan akan lebih tepat sasaran dan mendapat timbal balik baik dari calon anggota. Dari ini diketahui bahwa strategi promotion mix yang meliputi advertising, personal selling, publitas, promosi penjualan yang diterapkan di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran

dapat meningkatkan jumlah penjualan produknya sehingga KSPPS BMT Al Hikmah akan dapat mengetahui tingkat kepuasan konsumen. Strategi pemasaran yang ditekannkan digunakan KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran yaitu pesonal selling atau pemasaran langsung dengan *sistem door to door*.

Kata Kunci: Strategi, Pemasaran,Produk,Murabahah

KATA PENGANTAR

Atas nama Allah SWT Yang Maha pengasih dan Maha penyayang. Segala puji bagiNya, pencipta alam semesta atas segala nikmat dan karunianya. Sholawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Muhammad SAW, beserta sanak keluarganya dan para sahabatnya serta siapa saja yang mengikuti syariatnya dengan ihsan sampai akhir masa.

Rasa syukur penulis panjatkan atas limpahan rahmat, barokah dan ridho Allah SWT Tuhan semesta alam, sehingga penulis dapat menyusun laporan tugas akhir ini, yang berjudul ***“Strategi Pemasaran Produk MBA PARAS (Murabahah Pembiayaan Anggota Rumah Sehat) Di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran”***.

Penulisan Tugas Akhir ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya prodi D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang. Disamping itu, Tugas Akhir ini juga diharapkan dapat memberi manfaat dan wawasan bagi setiap individu yang membacanya.

Sehubungan dengan selesainya penulisan tugas akhir ini, maka penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Imam Taufiq. M. Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H. M. Mukhsin Jamil, M.Ag., selaku Wakil Dekan Bidang Akademik Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
3. Bapak Muhammad Saifullah, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
4. Bapak Dr. A. Turmudi, SH, M.Ag., selaku Ketua Jurusan D3 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
5. Ibu Sokhikhatul Mawadah, M.E.I., selaku pembimbing yang telah memberikan pengarahan dan koreksi sehingga penelitian dapat terselesaikan.

6. Segenap Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang telah membimbing dan memberi wawasannya sehingga studi ini dapat terselesaikan.
7. Bapak H. Muhari,S.Ag.M.M, dan keluarga besar KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran yang telah memberikan izin penulis untuk melakukan penelitian tugas akhir ini.
8. Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya penulisan laporan penelitian ini.

Dengan penuh harap semoga jasa kebaikan mereka diterima Allah SWT, dan tercatat sebagai amal shalih. Akhirnya, karya ini penulis suguhkan kepada segenap pembaca dengan harapan adanya saran dan kritik yang bersifat konstruktif demi perbaikan. Semoga karya ini bermanfaat dan mendapat ridha Allah SWT.

Semarang, 2 Juni 2021

Penulis

Annis Satu Zahroh

Daftar Isi

HALAMAN PENUNJUKAN PEMBIMBING.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
MOTTO.....	iii
PERSEMBAHAN.....	iv
DEKLARASI.....	v
ABSTRAK.....	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
Daftar Isi.....	viii
BAB I	
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. Tinjauan Pustaka.....	7
F. Metode Penelitian.....	9
G. Sistematika Penulisan.....	11
BAB II.....	13
TINJAUAN PUSTAKA.....	13
A. Strategi Pemasaran.....	13
B. Produk.....	16
C. PEMBIAYAAN.....	18
BAB III.....	38
GAMBARAN UMUM KSPPS BMT AL HIKMAH UNGARAN.....	38
BAB IV	
HASIL PENELITIAN DAN PEMAHASAN.....	60
A. Prosedur Akad Murabahah pada Pembiayaan Anggota Rumah Sehat (PARAS).....	60
B. Strategi Pemasaran produk MBA PARAS di KSPPS BMT AL-HIKMAH Ungaran.....	67

BAB V

PENUTUP.....	76
A. KESIMPULAN.....	76
B. SARAN.....	77
C. PENUTUP.....	78
DAFTAR PUSTAKA.....	79
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	i
Lampiran.....	ii

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dimasa modern sekarang ini,perkembangan dunia industri perbankan sangat pesat dari mulai perkotaan hingga ke pedesaan, baik itu berupa bank berskala besar milik pemerintah maupun bank yang berskala lebih kecil milik swata. Lembaga keuangan perbankan ataupun lembaga non bank seperti halnya BMT, memiliki peranan yang sangat penting dalam perekonomian negara. Kegiatan perbankan memiliki peran dalam mempertemukan pihak yang membutuhkan dana dan pihak yang kelebihan dana. Melalui kegiatan pembiayaan, bank berusaha memenuhi kebutuhan dan keperluan masyarakat untuk berlangsungnya kelancaran usahanya. Sedangkan dengan produk penyimpanan dana, bank berusaha menawarkan kepada masyarakat tentang keamanan dana nasabah dengan jasa lain yang akan diperoleh.

Menurut Philip Kotler pemasaran adalah suatu proses sosial yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.¹ Sedangkan menurut *American Marketing Association* (AMA) pada tahun 1985 menyatakan pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi, penentuan harga, promosi dan pendistribusian barang, jasa dan ide dan dapat memuaskan pelanggan dan tujuan perusahaan.²

¹ Philip Kotler, "*Manajemen Pemasaran*", (Indonesia: PT Macanan Jaya Cemerlang, 2012),hal. 5

² Bukhari Alma, "*Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa Edisi Revisi*". (Bandung: Alfa Beta, 2005), hal. 3

Pemasaran adalah sebuah awal dari diterimanya produk oleh konsumen, sehingga aspek ini patut diperhatikan dan diberi solusi yang optimal. Jika berpijak pada tujuan untuk peningkatan konsumen layanan bank syariah yang beberapa pihak mengatakan masih kurang optimal, maka aspek pemasaran tidak bisa diabaikan begitu saja. Tentu saja dengan asumsi bahwa pengelolaan atau manajemen internal sebuah bank syariah khususnya berkaitan dengan produk yang berbasis syariah.³

Strategi pemasaran merupakan salah satu langkah untuk memperkenalkan produk kepada konsumen dan sangat penting karena berkaitan dengan keuntungan yang akan didapatkan perusahaan. Strategi pemasaran dapat menjadi pilihan yang tepat apabila rencana eksternal dan internal mendukung strategi pemasaran. Strategi utama pemasaran global melibatkan proses segmentasi, membidik pasar sasaran dan mempromisikan produk, sehingga produk perusahaan lebih unik dan unggul dibanding produk pesaing lainnya.⁴ Dalam hal ini, lembaga yang lebih kreatif dan inovatif serta tepat sasaran psarnya adalah yang akan mendapatkan nasabah atau anggotanya.

Dalam perkembangannya sekarang ini ada dua jenis lembaga keuangan syariah yaitu lembaga keuangan syariaiah yang berupa bank dan non bank. Lembaga keuangan syariah berupa bank terdiri dari bank umum syariah (BUS) dan unit usaha syariah (UUS) sedangkan lembaga keuangan syariah non bank antara lain asuransi syariah (AS), baitul maal wa tamwill (BMT), unit simpan pinjam syariah(USPS).⁵ Dalam operasionalnya, yang membutuhkan strategi pemasaran tidak hanya dalam perbankan. Sebagai lembaga keuangan mikro BMT juga sangat penting mmiliki dan sangat membutuhkan adanya strategi pemasaran. *Baitul Maal wa Tamwil* atau

³ Iqtishadia, Vol. 6, No. 2, September 2013

⁴ Gregorius Chandara dkk, " *Pemasaran Global: Internasionalisasi dan Internetisasi*", (Yogyakarta: Andi Offset, 2004) hal. 117

⁵ Heny Yuningrum, *Mengukur Kinerja Operasional Bmt Pada Tahun 2010*, Semarang : 2012, H. 2-3.

biasa disebut BMT secara konsep tidak menginginkan adanya riba dalam hal apapun. Selain itu juga dalam hal strategi pemasarannya harus sesuai dengan hukum syariah agar terciptanya keadilan. Dengan adanya semua ini menuntut pihak manajemen untuk merancang dan menerapkan strategi pemasaran tertentu supaya dapat mempertahankan keunggulan dan meningkatkan daya saing perusahaan diantara kompetitor. Di bawah ini ayat Al- Qur'an yang melarang adanya riba,yaitu Al-Qur'an Surah Al-baqarah ayat 279:

فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

Artinya : “Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba),maka ketahuilah bahwa Alloh dan Rasul-Nya akan memerangimu, dan jika kamu bertaubat (dari mengambil Riba), maka bagimu pokok hartamu,kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya”

Bank syariah memiliki peran sebagai lembaga perantara (*intermediacy*) antara unit-unit ekonomi yang mengalami kelebihan dana (*surplus unit*) dengan unit-unit yang lain yang mengalami kekurangan dana (*deficit unit*). Melalui bank kelebihan tersebut dapat disalurkan kepada kedua belah pihak yang memerlukan dan memberikan manfaat kepada kedua belah pihak. Kualitas bank syariah sebagai lembaga perantara ditentukan oleh kemampuan manajemen bank untuk melaksanakan perannya.⁶ Dalam Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dikatakan, bahwa perbankan syariah merupakan perbankan yang kegiatannya berdasarkan prinsip syariah atau hukum Islam. *Baitul Maal* berarti suatu lembaga atau pihak (al jihat) yang mempunyai tugas khusus menangani segala harta umat, baik berupa

56. ⁶ Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2003, hal.

pendapatan maupun pengeluaran negara.⁷ BMT lebih diartikan sebagai lembaga sosial untuk menyalurkan zakat, infaq, *shadaqah* atau sebagai lembaga amil saja, dengan pelaksanaannya tidak hanya pemerintah saja, tapi swasta juga dapat melakukannya.⁸

Termasuk di dalamnya yaitu KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran yang tumbuh dan berkembang di daerah Ungaran ini, sebagai lembaga keuangan syariah dan lembaga bisnis syariah. Supaya tetap fokus dan lurus pada tujuan yang ingin dicapai maka KSPPS BMT Al Hikmah selalu berpegang pada visi dan misinya. Hal ini dapat terwujud tidak lepas dari peran Manajer dan seluruh pengelola di KSPPS BMT Al Hikmah.

Kehadiran KSPPS BMT AL Hikmah bertujuan untuk menyelamatkan kelompok-kelompok usaha lapisan masyarakat menengah ke bawah dari situasi krisis ekonomi, menambah modal kerja bagi masyarakat lapisan paling bawah dan kecil serta mengembangkan kelompok usaha masyarakat agar lebih produktif. KSPPS BMT Al Hikmah yang berkantor pusat di Jl. Jend. Sudirman No.12 Mijen Gedanganak, Ungaran Timur, kabupaten Semarang. BMT Al Hikmah berdiri tepatnya pada tanggal 24 September 1998. Berdirinya KSPPS BMT Al Hikmah memiliki target yang hendak dicapai yaitu terciptanya pusat perekonomian umat melalui kegiatan usaha untuk mencapai kesejahteraan hidup umat. Diusianya yang sudah 22 tahun berdiri maka sudah pasti banyak rintangan dan halangan yang sudah dilawati hingga masih bertahan dan eksis sampai sekarang ini. Mengingat pesatnya perkembangan dan persaingan lembaga-lembaga keuangan dan bisnis khususnya yang syariah. Selain itu juga persaingan datang dari bank-bank konvensional. Berangkat dari itulah maka sangat diperlukan adanya strategi pemasaran yang tepat supaya tetap lancar operasionalnya.

⁷ Cokrohadisumarto Widiyanto bin Mislan, Abdul Ghafar Ismail dan Kartiko A. Wibowo, *BMT: Praktik dan Kasus*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016, H. 3

⁸ *ibid*

Murabahah adalah perjanjian jual-beli antara bank dengan nasabah. Praktik transaksi yang memungkinkan bagi nasabah untuk menyelesaikan masalah finansial ketika kesulitan membeli suatu barang. Dalam kasus ini, Bank syariah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.⁹ Murabahah, dalam konotasi Islam pada dasarnya berarti penjualan. Satu hal yang membedakannya dengan cara penjualan yang lain adalah bahwa penjual dalam murabahah secara jelas memberi tahu kepada pembeli berapa nilai pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang dibebankannya pada nilai tersebut. Keuntungan tersebut bisa berupa *lump sum* atau berdasarkan persentase.

Prinsip Syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan prinsip syariah. Di antara pembiayaan tersebut yaitu pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan penyertaan modal (*musyarakah*), pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli untuk mendapatkan keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa opsi kepemilikan (*ijarah*), atau dengan adanya opsi pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak kepada pihak lain (*ijarah wa iqtina*).¹⁰

Konsep produk merupakan suatu pengertian atau pandangan konsumen terhadap suatu produk yang dibutuhkan dan diinginkannya. Suatu produk disamping memiliki sifat atau aspek sosial budaya. Dengan kondisi semacam itu maka agar produk yang akan ditawarkan kepada konsumen haruslah dapat memberikan arti yang cocok bagi konsumennya,

⁹ <https://id.wikipedia.org/wiki/Murabahah>, diakses pada tanggal 11 Juni 2021 pukul 22.35 WIB

¹⁰ Rahmat Hidayat, *Efisiensi Perbankan Syariah: Teori dan Praktek*, Bekasi: Gramata Publishing, 2014, h. 13

baik teknis maupun arti nonteknis atau arti sosial budaya.¹¹ Produk disini tidak hanya yang berupa barang atau yang bersifat kebendaan. Sekarang ini produk mencakup segala sesuatu yang dihasilkan, dibutuhkan dan diinginkan konsumen, baik itu berupa barang atau benda maupun dalam bentuk jasa atau layanan.

Dari uraian di atas, penulis tertarik meneliti strategi pemasaran produk MBA PARAS (murabahah pembiayaan anggota rumah sehat) di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran dengan judul penelitian” **STRATEGI PEMASARAN PRODUK MBA PARAS (MURABAHAH PEMBIAYAAN ANGGOTA RUMAH SEHAT) DI KSPPS BMT AL HIKMAH UNGARAN**”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana prosedur pengajuan MBA PARAS (Murabahah Pembiayaan Anggota Rumah Sehat) di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran?
2. Bagaimana strategi pemasaran MBA PARAS (Murabahah Pembiayaan Anggota Rumah Sehat) di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui prosedur pengajuan MBA PARAS (Murabahah Pembiayaan Anggota Rumah Sehat) di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran.
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran MBA PARAS di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

- a. Melatih bekerja dan berpikir kreatif dengan menerapkan teori-teori yang telah didapat selama kuliah serta dapat menambah pengetahuan dalam bidang perbankan syariah.
- b. Sebagai sarana pembelajaran dan tambahan pengetahuan bagi peneliti supaya dapat memahami permasalahan mengenai strategi pemasaran khususnya produk MBA PARAS yang dilakukan oleh KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran.

2. Bagi KSPPS BMT Al Hikmah

- a. Penelitian ini dapat memperkenalkan eksistensi KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran ke masyarakat luas.
- b. Dapat memberikan informasi dan pengetahuan tambahan yang dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam merumuskan pengambilan keputusan yang berhubungan dengan strategi pemasaran MBA PARAS yang dilakukan.

3. Bagi Masyarakat

- a. Memberikan wawasan baru terhadap pembaca terkait hal yang diteliti
- b. Memberikan tambahan informasi dan referensi khususnya bagi mahasiswa yang akan menyusun Tugas Akhir

E. Tinjauan Pustaka

Untuk mengetahui dan memperjelas penelitian ini, maka penulis berusaha untuk melakukan kajian-kajian terhadap penelitian-penelitian terdahulu yang mempunyai relevansi terhadap topik yang diteliti oleh peneliti, dan juga menggunakan sumber yang relevan termasuk menggunakan literatur guna memperkuat penelitian.

1. Penelitian Rissa Amalina yang berjudul “ Strategi Pemasaran Produksi Si Wadiah (simpanan wajib berhadiah) di KJKS BMT Al Hikmah”Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Walisongo Semarang. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui

Sistem Operasional produk dan strategi pemasaran SI WADIAH di KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran. Hasil penelitian ini yaitu strategi promosi yang dijalankan oleh BMT Al-Hikmah Ungaran dalam produk Si Wadiah membawa pengaruh di dalam meningkatkan volume penjualan produk Si Wadiah membawa pengaruh didalam meningkatkan volume penjualan produk Si Wadiah, sehingga BMT akan dapat terus berkembang dan dapat melayani umat dengan sebaik-baiknya.

2. Penelitian Rohmah Sulistiyani “Strategi Pemasaran Produk Simpanan di Bank Muamalat Cabang Pembantu Salatiga. Penelitian ini menyimpulkan bahwa Bank Muamalat Cabang Pembantu Salatiga menggunakan strategi pemasaran dengan menekankan program pengiklanan sebagai cara untuk menarik minat calon nasabah berupa media cetak, elektronik, *out door* dan publisitas.¹²
3. Penelitian Dian Qourdasi yang berjudul “ pengaruh Penarapan Strategi Pemasaran dan komunikasi Terhadap Minat Nasabah Untuk Menabung di BMT” Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menegetahui pengaruh penerapan strategi pemasaran terhadap minat nasabah untuk menabung di BMT Nur I’anah Plered Cirebon. Hasil dari penelitian ini yaitu dalam meningkatkan minat nasabah atau calon anggota, maka perlu dilakukan kegiatan sosialisasi secara terus menerus kepada masyarakat untuk menjalin pemahaman yang baik tentang sistem BMT sehingga nasabah dapat memutuskan untuk menyimpan atau menggunakan produk BMT yang lainnya.

Berdasarkan beberapa penelitian diatas, seperti halnya dengan penelitian yang saya buat bahwa terdapat perbedaan dalam strategi pemasaran produk. Dalam kajian terdahulu strategi pemasaran dengan

¹² Rohmah Sulistiyani, *Strategi Pemasaran produk simpanan Bank Muamalat Cabang Pembantu Salatiga*, (Salatiga: Jurusan Perbankan Syariah, STAIN Salatiga, 2011).

sosialisasi pada masyarakat dan pengiklanan media. Sedangkan dalam penelitian ini strategi pemasaran produk MBA PARAS di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran lebih memilih sistem lama yaitu pemasaran secara langsung, yang menekankan pada penerapan strategi *promotion mix* dan lebih mengutamakan metode *door to door*.

F. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan termasuk penelitian lapangan (*field research*) dengan mengambil objek penelitian di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran. Pendekatan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yaitu sebagai suatu metode untuk menangkap dan memberikan gambaran terhadap suatu fenomena, sebagai metode untuk mengeksplorasi fenomena dan sebagai metode untuk memberikan penjelasan dari suatu fenomena yang diteliti.¹³

2. Sumber Data

Sumber data di dalam penelitian merupakan hal yang sangat penting, karena sumber data menyangkut kualitas dari hasil penelitian. Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari 2, yaitu:

- a.** Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.¹⁴ Sumber data primer dalam penelitian ini penulis peroleh dari sumber utama di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran yang berupa dokumentasi dan hasil wawancara.
- b.** Data Sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari sumber aslinya, tetapi melalui media perantara.¹⁵ Data

¹³ Haris Herdiansyah, *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Salemba Humanika, 2012, hal. 8.

¹⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2008, hal. 193.

¹⁵ *ibid*

sekunder dalam penelitian ini berupa dokumentasi dari berbagai literatur yang berkaitan dengan tema penelitian.

3. Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang sesuai dengan topik tersebut maka digunakan metode penelitian data:

a. Wawancara (interview)

Dalam metode ini pewawancara (*interviewer*) mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada pihak yang di wawancara (*interviewee*) yang menyangkut bidangnya di perusahaan.¹⁶ Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan bapak H. Muhari, S.Ag., M.M. sebagai *general manager* dan bapak Mudhofar sebagai KAOP sekaligus marketing di KSPPS BMT Al Hikmah cabang Mijen.

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah suatu metode yang digunakan dengan cara menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku, majalah, dokumen, notulen buku, serta catatan harian.¹⁷ Dokumentasi dalam penelitian ini yaitu meliputi dokumentasi yang diperoleh secara langsung dari KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran maupun berbagai sumber dan referensi lain.

4. Metode Analisis Data

Setelah memperoleh data kemudian dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif analisis, yaitu dengan memaparkan apa yang telah diperoleh dari penelitian dalam bentuk narasi, kemudian

¹⁶ Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, h. 80.

¹⁷ Suharsimi Arikunto, "Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek", Jakarta: Renika Cipta, 1992, h. 131.

dianalisis dengan menggunakan teori-teori yang berkaitan dengan tema penelitian.

G. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan penelitian ini, penulis akan mengemukakan secara singkat mengenai sistematika pembahasan laporan Tugas Akhir yang dibagi menjadi 5 bab yaitu:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab pertama ini berisikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penelitian, metode penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab kedua ini berisi tentang landasan teori tentang prosedur dan strategi pemasaran MBA PARAS (*murabahah pembiayaan anggota rumah sehat*).

BAB III : DESKRIPTIF OBJEK PENELITIAN

Bab ketiga menjelaskan tentang gambaran umum KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran.

BAB IV : PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang prosedur pembiayaan MBA PARAS (Murabahah Pembiayaan Anggota Rumah Sehat) dan strategi pemasaran MBA PARAS (Murabahah Pembiayaan Anggota Rumah Sehat) di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran.

BAB V : PENUTUPAN

Bab kelima merupakan akhir dari penelitian sehingga bab ini menjelaskan tentang kesimpulan dan saran dalam penulisan penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Strategi Pemasaran

Strategi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia diartikan sebagai ilmu siasat perang, siasat perang, tempat yang baik menurut siasat perang, sebuah rencana yang cemat mengenai suatu kegiatan untuk mencapai sasaran tertentu. Apabila di implementasikan masa sekarang maka strategi tidak hanya dilakukan dan diperlukan pada saat peperangan saja, melainkan strategi dipergunakan oleh berbagai pihak untuk mencapai tujuannya masing-masing. Salah satu dari pihak-pihak yang memerlukan adanya strategi yaitu lembaga keuangan. Khususnya industri perbankan pada kegiatan marketingnya. Hal ini juga berkaitan secara langsung dengan pengaplikasiannya. Dikarenakan dalam menjual ataupun memasarkan suatu produk, seorang marketing haruslah memiliki strategi yang tepat. Dengan hal ini diharapkan konsumen dengan mudah memahami seperti apa produk yang dipasarkan.

Marketing menurut Bahasa Indonesia memiliki arti pemasaran. Marketing memiliki makna yang sama dengan pemasaran, hal ini didapat dengan cara pengutipan ke dalam bahasa Indonesia. Kata pemasaran memiliki kata dasar yaitu pasar yang mempunyai arti tempat pertemuan antara penjual dan pembeli. Dengan ini maka sangat jelas bahwa produsen sangat membutuhkan konsumen dalam kegiatan pemasarannya baik itu produk ataupun jasa. Dalam hal ini produsen adalah pihak perusahaan. Terdapat banyak cara yang dapat dilakukan oleh produsen untuk melakukan pemasaran misalnya melakukan sosialisasi kepada masyarakat, menyebar brosur ataupun menyelenggarakan acara sosial. Menurut Kotler & Keller (2008:5) pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan memberikan nilai kepada pelanggan dan untuk

mengelola hubungan pelanggandengan cara menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingan.

Menurut Boyd dkk (2000 : 4)) Pemasaran adalah suatu proses sosial yang melibatkan kegiatan-kegiatan penting yang memungkinkan individu dan perusahaan mendapatkan apa yang mmereka butuhkan dan inginkan melalui pertukaran dengan pihak dan untuk mengembangkan hubungan pertukaran.

Sedangkan pengertian pemasaran menurut Staton (1996 : 7-8)

Pemasaran adalah suatu sistem total kegiatan bisnis yang dirancang untuk menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang dan jasa yang dapat memuaskan keinginan baik kepada konsumen saat ini maupun konsumen potensial, dari defenisi di atas dapa disimpulkan bahwa kesimpulan yang diambil dalam bidang pemasaran, harus ditujukan untuk menentukan produk dan pasarnya, harga serta promosinya, untuk dapat memberikan kepuasan kepada konsumen. Kemudian pengertian pembiayaan menurut pendapat yang dikemukakan oleh Antonio (2001:160) “Pembiayaan yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit”.¹⁸ Pendapat diatas walaupun berbeda namun memiliki hubungan keterkkaitan yang sesuai.

Pemasaran selalu mengalami perubahan dari waktu ke waktu. Dulunya yang konsumen selalu menggunakan pertimbangan rasional dalam memilih barang ataupun jasa,sekarang paradigma itu telah terlengserkan oleh pertimbangan yang lebih luas. Seorang guru besar Philip Kotler dalam bidang pemasaran internasional dan dianggap sebagai bapak ilmu pemasaran konvensional menyadari adanya pergeseran perilaku pasar tersebut. Fenomena ini memaksa terjadinya pergeseran orientasi pemasaran dari product –centric marketing ke consumer-oriented mwrketing ke values-driven marketing. Adanya perbedaan orientasi

¹⁸ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani,2001, hal. 160

pemasaran tersebut tentu memberikan dampak pada strategi pemasaran yang dipakai. Product-centric marketing misalnya akan menghasilkan strategi pemasaran yang fokus pada fungsionalitas produk. Sementara consumer-oriented marketing akan menghasilkan model pemasaran yang mengedepankan hubungan emosional dengan konsumen, dan values-driven marketing akan menghasilkan strategi pemasaran yang mengedepankan nilai-nilai konsumen.¹⁹

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ أَبِي يَعْقُوبَ الْكِرْبَابِيُّ حَدَّثَنَا حَسَّانُ حَدَّثَنَا ثَابِتُ بْنُ نُسَيْبٍ قَالَ قَالَ مُحَمَّدٌ هُوَ الزُّهْرِيُّ عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ مَنْ سَرَّهُ أَنْ يُبْسَطَ لَهُ فِي رِزْقِهِ أَوْ يُنْسَأَ لَهُ فِي أَثَرِهِ فَلْيَصِلْ رَحِمَهُ

Artinya: “barang siapayang ingin dilapangkan rezekinya atau di panjangkan umurnya, maka bersilaturahmiilah.”

(Matan lain;Muslim 4638,Abi Daud 1443,Ahmad 12128).

Bedasarkan hadist tersebut dapat kita pahami bahwa seorang muslim harus mencari rezeki yang halal dan ditunjang dengan melakukan silaturahmi. Dalam transaksi jual beli Islam menyarankan agar kedua belah pihak yang melakukan transaksi supaya bertemu langsung karena akan timbul ikatan persaudaraan antara pembeli dengan penjual. Di dalam keterikatan itu kedua belah pihak akan senantiasa saling membantu dan bekerja sama untuk saling meringankan baik secara sukarela atau dengan adanya imbalan. Dari hadist diatas menggambarkan bahwa Allah SWT akan memberi rezeki bagi orang yang selalu menyambung silaturrahi antar sesama.

¹⁹Muhammad Anwar Fathoni, *Konsep Pemasaran Dalam Hukum Islam*, Jurisdiction: Jurnal Hukum dan Syariah Vol. 9 No.1 Tahun 2018. Melalui https://www.researchgate.net/publication/327700083_KONSEP_PEMASARAN_DALAM_PERSPEKTIF_HUKUM_ISLAM/fulltext/5b9fb5d492851ca9ed119ffc/KONSEP-PEMASARAN-DALAM-PERSPEKTIF-HUKUM-ISLAM.pdf diakses tanggal 13 Juni pukul 10.30 WIB

B. Produk

Pengertian produk menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia yaitu barang atau jasa yang dibuat dan ditambah gunanya atau nilainya dalam proses produksi dan menjadi hasil akhir dari proses produksi itu, benda atau yang bersifat kebendaan seperti barang, bahan, atau bangunan yang merupakan hasil konstruksi, hasil kerja. Dalam bisnis, produk adalah barang atau jasa yang dapat diperjualbelikan. Dalam marketing, produk adalah apapun yang bisa ditawarkan ke sebuah pasar dan bisa memuaskan sebuah keinginan atau kebutuhan.²⁰ Kata produk berasal dari bahasa Inggris *product* yang berarti “sesuatu yang diproduksi oleh tenaga kerja atau sejenisnya”.²¹

Bentuk kerja dari kata *product*, yaitu *produce*, merupakan serapan dari bahasa latin *produce(re)*, yang berarti (untuk) memimpin atau membawa sesuatu untuk maju. Pada tahun 1575, kata “produk” merujuk pada apapun yang diproduksi (“*anything produced*”)²² Pada tingkat pengecer, produk biasanya disebut sebagai merchandise. Sedang dalam manufaktur, produk dibeli dalam bentuk barang mentah dan dijual sebagai barang yang sudah jadi. Produk yang berupa barang-barang mentah seperti hasil pertanian atau metal sering juga disebut dengan komoditas. Namun sejak 1695, definisi kata *product* lebih merujuk pada sesuatu yang diproduksi (“*thing or things produced*”). Produk dalam pengertian ekonomi diperkenalkan pertama kali oleh ekonom – politisi Adam Smith.²³

²⁰ Kotler, P., Armstrong, G., Brown, L., and Adam, S. (2006) Marketing, 7th Ed. Pearson Education Australia/Prentice Hall

²¹ <https://id.wikipedia.org/wiki/Produk> diakses pada tanggal 13 Juni 2021 pukul 13.30

Amir (2005:8) mendefinisikan produk sebagai :”Apa saja yang dapat ditawarkan kepada pasar agar dapat dibeli, digunakan atau dikonsumsi yang dapat ditawarkan kepada pasar agar dapat dibeli, digunakan atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan mereka”.Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa konsumen membeli tidak hanya sekedar kumpulan atribut fisik saja. Pada dasarnya mereka membayar sesuatu yang memuaskan keinginan. Jadi sebuah produk yang baik juga menjual manfaat produk itu sendiri. Konsumen membeli produk dengan fungsinya sekaligus maknanya. Produk merupakan simbol atribut pribadi, tujuan dan pola sosial. Konsumen membeli produk yang mampu memperkuat citra konsumen dan seorang konsumen merupakan penilai yang tajam tentang sebuah produk

Pada tingkat pengecer, produk sering disebut merchandise. Sedang dalam manufaktur, produk dibeli masih dalam bentuk barang mentah dan dijual sebagai barang yang sudah jadi. Produk yang berupa barang mentah seperti hasil pertanian, hasil perkebunan atau biji besi sering juga disebut dengan komoditas. Berkaitan dengan produk, Allah SWT berfirman dalam Al Qur’an Surah Al-Baqarah ayat 172:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُلُوا مِن طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ وَاشْكُرُوا لِلَّهِ إِن كُنتُمْ إِيَّاهُ تَعْبُدُونَ

Artinya : “ Wahai orang-orang yang beriman! Makanlah dari rezeki yang baik yang kami berikan kepada kamu dan bersyukurlah kepada Allah, jika kamu hanya menyembah kepada-Nya.

Dari ayat diatas ditegaskan bahwa seorang mukmin makan makanan yang baik yang diberikan Allah, dan rezeki yang diberikan-nya itu haruslah disyukuri. Dalam ayat 168 perintah makan makanan yang baik-baik diperuntukan bagimanusia pada umumnya. Disebabkan perintah tersebut diiringi dengan larangan mengikuti ajaran setan. Sedangkan dalam ayat ini perintah diperuntukan kepada oarang mukmin saja agar

mereka makan rezeki Allah yang baik-baik. Sebab itu, perintah ini diiringi dengan perintah mensyukurinya.

C. PEMBIAYAAN

Dalam pengertian sempit, kata pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabahnya. Pembiayaan di dalam masyarakat lebih dikenal dengan sebutan kredit. Padahal antara pembiayaan dan kredit terdapat perbedaan.

1. Pengertian pembiayaan

Menurut kamus Besar Bahasa Indonesia pembiayaan berasal dari kata biaya yang artinya uang yang dikeluarkan untuk mengadakan (mendirikan, melakukan, dan sebagainya) sesuatu, ongkos, belanja, pengeluaran.²⁴ Menurut Kasmir (2008 : 96) Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Menurut Rivai dan Arifin (2010 : 681) pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

Pembiayaan merupakan aktivitas yang sangat penting karena dengan pembiayaan akan diperoleh sumber pendapatan utama yang menjadi penunjang kelangsungan usaha BMT. Oleh karena itu, pengelolaan pembiayaan harus dilakukan dengan sebaik-baiknya sehingga tidak akan menimbulkan permasalahan yang berakibat

²⁴ <https://kbbi.web.id/pembiayaan> diakses pada tanggal 12 Juni 2021 pukul 20.08 WIB

berhentinya usaha BMT.²⁵ Pendapat yang lain berasal dari seorang Antonion (2001 : 160)” Pembiayaan yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit”.

Menurut undang-undang perbankan syariah No. 10 tahun 1998, *pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan dan bagi hasil.*²⁶ Sedangkan pembiayaan menurut Ridwad (2005 : 163) Pembiayaan sering digunakan untuk menunjang aktivitas utama BMT karena berhubungan dengan rencana memperoleh pendapatan. Berdasarkan UU No. 7 tahun 1992 yang dimaksud dengan pembiayaan adalah “ penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan jumlah bunga, imbalan, atau bagi hasil”.

Dalam pasal 1 angka 25 undang-undang No.21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa :

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh

²⁵ Cokrohadisumarto Widiyanto bin Mislan, Abdul Ghafar Ismail dan Kartiko A. Wibowo, *BMT: Praktik dan Kasus*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016, H. 53

²⁶ Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta : Kencana, 2011, H. 106

- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesempatan antara bank syariah/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak lain yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.²⁷

2. Jenis-jenis pembiayaan

Berdasarkan tujuan penggunaannya pembiayaan yang dilakukan oleh BMT, dibedakan dalam :

- a. Pembiayaan modal kerja, yakni pembiayaan yang bertujuan untuk memberikan modal usaha seperti antara lain pembelian bahan baku atau barang yang akan diperdagangkan.
- b. Pembiayaan investasi, yakni pembiayaan yang ditujukan untuk modal usaha pembelian sarana alat produksi dan atau pembelian barang modal berupa aktiva tetap/investaris
- c. Pembiayaan konsumtif, yakni pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian suatu barang yang digunakan bukan untuk kepentingan produktif.

Sedangkan berdasarkan cara pembayarannya maka pembiayaan dibedakan dalam :

- a. Pembiayaan dengan angsuran pokok, margin/bagi hasil, yakni angsuran untuk jenis pokok dan bagi hasil dibayar/diangsur secara periodik berdasarkan waktu yang telah ditentukan misalnya bulanan.
- b. Pembiayaan dengan bagi hasil/ margin periodik dan pokok diakhir, yakni untuk bagi hasil dibayar/diangsur secara periodik sedangkan pokok dibayar sepenuhnya pada saat akhir jangka waktu angsuran.

²⁷ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*, Yogyakarta : Teras, 2012, H.

- c. Pembiayaan dengan angsuran pokok dan bagi hasil/ margin di akhir, yakni untuk pokok dan bagi hasil dibayar pada saat akhir jangka waktu pembiayaan dengan catatan jangka waktu maksimal 6 (enam) bulan.²⁸

3. Proses administrasi pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada nasabahnya akan berjalan baik jika proses administrasi dilakukan dengan tertib untuk itu ada beberapa tahap administratif yang harus dilalui dalam proses pembiayaan di bank syariah, yaitu tahapan:

- a) Penerima keputusan

Penerima keputusan ini dapat diperoleh dari kanpus/kanwil atau kantor kantor cabang bersangkutan.

- b) Penerusan kepada nasabah pemohon

- 1) Macam keputusan
- 2) Ditolak atau disetujui
- 3) Penyampain kepada nasabah

Atas permohonan yang ditolak, keputusan ini diberitahukan kepada pemohnya, sedangkan bagi nasabah yang permohonannya. Sedangkan bagi nasabah yang permohonan disetujui, maka tahap selanjutnya dibuatkan surat persetujuan yang memuat berbagai persyaratan dan kalusula.

- c) Penandatanganan akad

Apabila atas suarat persetujuan tersebut nasabah pemohon menyanggupinya, maka pemohon melakukan penandatanganan akad di hadapan jabatan/petugas bank.²⁹

4. Unsur-unsur pembiayaan

Unsur-unsur dalam pembiayaan antara lain :

- a. Bank syariah

²⁸ Cokrohadisumarto Widiyanto bin Mislán, Abdul Ghafar Ismail dan Kartiko A. Wibowo, *BMT: Praktik dan Kasus*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016, hal. 55

²⁹ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014, hal. 330

Merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

b. Mitra Usaha/partner

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.

c. Kepercayaan

Bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan. Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan bank memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan, bahwa pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.

d. Akad

Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesempatan yang akan dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah/mitra.

e. Risiko

Setiap dana yang disalurkan/diinvestasikan oleh bank syariah selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

f. Jangka waktu

Merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah. jangka waktu dapat bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Jangka pendek adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan hingga 1 tahun. Jangka menengah merupakan jangka waktu yang diperlukan dalam melakukan pembayaran kembali antara 1

hingga 3 tahun. Jangka panjang adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan yang lebih dari 3 tahun.

g. Balas jasa

Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.³⁰

5. Tujuan pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan adalah :

- a. Memaksimalkan laba
- b. Meminimalkan resiko
- c. Pendayagunaan ekonomi
- d. Penyaluran kelebihan dana³¹

D. MURABAHAH

1. Pengertian murabahah

Menurut M. Syafi'i antonio dalam bukunya mengartikan murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan.³² Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam murabahah penjual harus memberitahu harga pokok produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan, murabahah dapat dilakukan untuk pembelian secara pesanan dan biasa disebut sebagai murabahah kepada pemesan pembeli.³³

Dalam akad Murabahah mengharuskan pembiaya membeli barang untuk disediakan kepada pembeli yang tidak mampu secara langsung. Pembiaya dapat menjual barang kepada pembeli dengan harga beli

³⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta : Kencana, 2011, H. 107-108

³¹ Heny Yuningrum, *Mengukur Kinerja Operasional Bmt Pada Tahun 2010*, Semarang : 2012, H. 37

³² M.Syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Gema Insani, 2001, H. 101

³³ Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta : Rajawali Pres, 2016, H. 54

awal ditambah keuntungan. Pembiaya mengambil keuntungan hasil dari menaikkan harga diawal pesan barang yang disetujui oleh pembiaya dan pembeli. Sebelum pembiayaan tersebut disepakati oleh kedua belah pihak maka pembeli dapat memilih durasi pembiayaan secara kredit yang disediakan oleh pembiayaan.

Ibnu Qudamah mengatakan bahwa murabahah adalah jual beli barang dengan mengambil keuntungan tertentu yang diketahui pihak penjual dan pembeli. masing-masing pihak harus mengetahui modal atau harga awal dari barang tersebut. Sedangkan menurut kompilasi hukum ekonomi syari'ah (KHES) pasal 20 ayat 6 mendefinisikan murabahah : “ murabahah adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh shahib al-mal dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi shahib almal dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur”.³⁴

Menurut Fatwa DSN MUI No.04 tahun 2000 mendefinisikan murabahah adalah “menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membelinya dengan harga yang lebih sebagai laba. Dalam diktum pertama angka empat fatwa tentang murabahah diatas juga ditegaskan bahwa bank membeli barang yang diperlukan nasabah “atas nama bank sendiri”, dan membeli ini “harus sah” dan bebas riba.³⁵ Melihat dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa murabahah adalah akad jual beli suatu barang dimana pihak BMT menjelaskan langsung harga beli dan jual barang kepada pihak anggota dimana masing-masing pihak mengetahui keuntungan yang didapatkan.

³⁴ Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, Yogyakarta : Graha Ilmu, 2010, H.68

³⁵ Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta : Pt. Gramedia Pustaka Utama, 2012, H. 201

2. Dasar hukum murabahah

Dalam praktik murabahah dibolehkan baik menurut Al- Qur'an, Hadist yang dijadikan sebagai dasar hukum pelaksanaan pembiayaan murabahah diantaranya sebagai berikut :

a. Surat Al-Baqarah ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya:

“orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kerasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya sampai kepadanya larangan dari tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan): dan urusanya (terserah) kepada Allah. Orang yang mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka mereka kekal didalamnya” (Q.S. Al-Baqarah 275).³⁶

³⁶ Al Qur'an Surah Al Baqarah Ayat 275

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Artinya : “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu*” (QS. An-Nisaa: 29)³⁷

Kandungan ayat diatas terkait dengan murabahah adalah sebagai berikut:

Allah menegaskan bahwa telah dihalalkan jual beli dan diharamkan riba. Orang-orang yang membolehkan riba dapat ditafsirkan sebagai pembantahan hukum-hukum yang telah ditetapkan oleh allah yang maha mengetahui lagi maha bijaksana. Riba yang dahulu telah dimakan sebelum turunya firman Allah ini, apabila pelakunya bertobat, tidak ada kewajiban untuk mengembalikan dan dimaafkan oleh allah. Sedangkan bagi siapa saja yang kembali lagi kepada riba setelah menerima larangan dari Allah, maka mereka adalah penghuni neraka dan mereka kekal di dalamnya.

b. Hadist riwayat madhab syafi'i

أُبْيُوعُ ثَلَاثَةَ أَشْيَاءَ:

بَيْعُ عَيْنٍ مُّشَاهِدَةٍ فَجَائِزٌ

وَبَيْعُ شَيْءٍ مَّوْصُوفٍ فِي الرِّمَّةِ فَجَائِزٌ إِذَا وُجِدَتِ الصَّفَةُ عَلَ مَا وُصِفَ بِهِ وَبَيْعُ عَيْنٍ غَائِبَةٍ لَمْ تُشَاهَدَ فَلَا يَجُوزُ

Artinya : Jual beli ada tiga macam :

- 1) Jual beli barang yang dapat disaksikan, maka hukumnya boleh

³⁷ Al Qur'an Surah An-Nisa Ayat 29

- 2) Jual beli sesuatu yang dijelaskan sifat-sifatnya dalam perjanjian, maka hukumnya boleh jika sifatnya sesuai dengan yang disebutkan
 - 3) Jual beli sesuatu yang tidak ada dan tidak bisa disaksikan, maka hukumnya tidak boleh³⁸
- c. Landasan hukum murabahah dalam Fatwa DSN MUI :
- Perihal murabahah diatur dalam Fatwa DSN No: 04/DSN-MUI/IV 2000 tentang murabahah, yang mengatur hal-hal berikut :
- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba
 - 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah islam
 - 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
 - 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
 - 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian barang dilakukan secara berhutang
 - 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga senilai harga beli ditambah keuntungan. Dalam hal ini bank harus memberitahu secara jujur harga barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
 - 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati

³⁸ Abu Syuja Ahmad Bin Husain Bin Ahmad Al-Ashfahani, *"Matan Fikih Madzhab Syafi'i"*, Solo: Al-Wafi, 2015, hal. 96

- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah
- 9) Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

Aturan yang dikenakan ketentuan murabahah kepada nasabah

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada nasabah
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesanya secara sah dengan pedagang
- 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima atau membelinya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, karena secara hukum, perjanjian tersebut mengikat kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli
- 4) Dalam jual beli ini bank diperbolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan
- 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut
- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat

meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.³⁹

Murabahah dalam pelaksanaannya, dari pihak bank diperbolehkan untuk meminta jaminan pada nasabah bertujuan agar nasabah serius dengan pesanan yang dibuatnya. Hutang dalam Murabahah dapat dilakukan dengan sebagai berikut ini:

- 1) Sesuai dengan prinsip, penyelesaian hutang nasabah di dalam transaksi murabahah, tidak berkaitan dengan transaksi lain yang dilaksanakan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank
- 2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruhnya.
- 3) Jika penjual barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan
- 4) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya
- 5) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau tidak salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan

³⁹ Wiroso, "*Jual Beli Murabahah*", Yogyakarta, UII Pres, 2005, hal. 48

arbitrase syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah⁴⁰

- 6) Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia sanggup kembali

3. Rukun dan syarat murabahah

Adapun rukun murabahah sebagai berikut:

- a. Pihak yang berakad (*bai'* dan *musytari'*)
 - 1) Cakap menurut hukum
 - 2) Tidak terpaksa
- b. Barang/objek (*madi'*)
 - 1) Barang tidak dilarang oleh syara'
 - 2) Penyerahan barang dapat dilakukan
 - 3) Hak milik penuh yang berakad
- c. Harga (*tsaman*)
 - 1) Memberitahukan harga pokok
 - 2) Keuntungan yang telah disepakati
- d) Ijab kabul (*sighat*)
 - 1) Harus jelas
 - 2) Harga dan barang yang disebutkan yang seimbang
 - 3) Tidak dibatasi oleh waktu

Syarat murabahah sebagai berikut :

- 1) Penjual memberi tahu harga pokok kepada pembeli
- 2) Kontrak harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- 3) Kontrak harus bebas dari riba
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesuai pembelian

⁴⁰ Andrian Sutedi, "Perbankan Syariah", Ghalia Indonesia, hal. 97-98

5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.⁴¹

Ciri mendasar kontrak murabahah (sebagai jual beli dengan cara pembayaran ditangguhkan) adalah seperti berikut:

- 1) Pihak pembeli diharuskan memiliki pengetahuan mengenai biaya operasional dan harga asli barang. Batas keuntungan (mark up) harus ditetapkan dari keseluruhan harga tambahan pembiayaan dalam bentuk persentase.
- 2) Produk yang dijual haruslah berupa barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
- 3) Barang yang diperjual belikan harus ada dan barang tersebut milik penjual dan mampu menyerahkan barang tersebut pada pembeli.
- 4) Pembayaran ditangguhkan.⁴²

4. Jenis-jenis murabahah

a. Murabahah tanpa pesanan

Maksud dari murabahah tanpa pesanan yaitu ada ataupun tidak yang pesan, ada ataupun tidak yang beli, bank syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang pada murabahah ini tidak terpengaruh atau terikat langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli.

b. Murabahah berdasarkan pesanan

Murabahah berdasarkan pesanan maksudnya bank syariah baru akan melakukan transaksi murabahah atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang

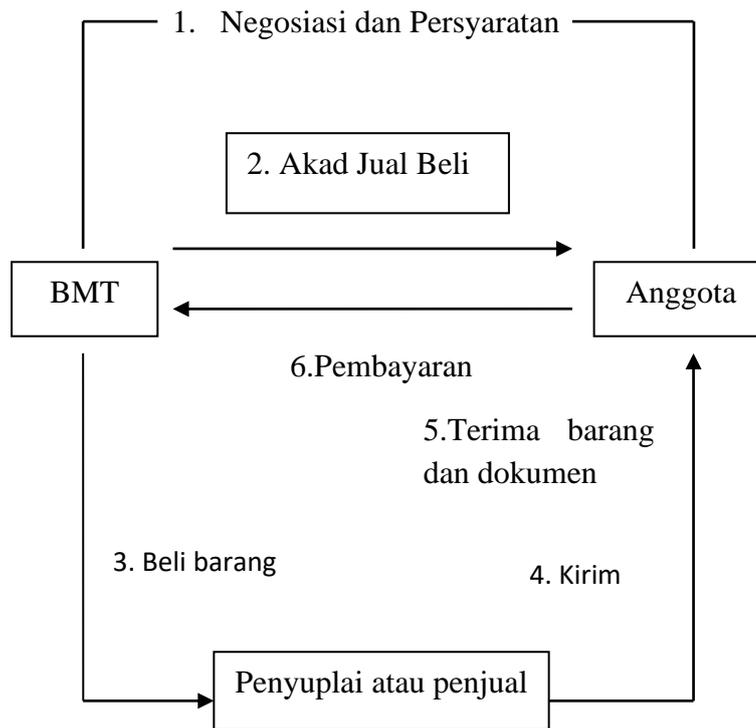
⁴¹ Akhmad Mujahidin, "*Hukum Perbankan Syariah*", Jakarta : Rajawali Pres, 2016, hal. 55-56

⁴² Syukri Iska, "*Sistem Perbankan Syariah Di Indonesia*", Yogyakarta : Fajar Media Press, 2012, hal. 75-76

baru dilakukan jika ada pemesanan. Pada murabahah ini, pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut. Murabahah berdasarkan pesanan dapat dibedakan menjadi dua yaitu :

- 1) Murabahah berdasarkan pesanan mengikat maksudnya apabila telah pesan harus beli
- 2) Murabahah berdasarkan pesanan dan bersifat tidak mengikat maksudnya walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah tidak terikat, nasabah dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.⁴³

5. Alur dalam transaksi murabahah



⁴³ Wiroso, "Jual Beli Murabahah", Yogyakarta, UII Pres, 2005, hal. 37-38

Berikut ini merupakan teknik pelaksanaan Murabahah:

- 1) Anggota harus baligh atau cakap hukum dan mempunyai kemampuan membayar
- 2) Harga jual ditentukan pada awal perjanjian dan tidak boleh berubah selama jangka waktu pembayaran angsuran, termasuk jika dilakukan perpanjangan waktu
- 3) Pihak BMT dapat meminta uang muka jika diperlukan. Uang muka merupakan pengurang dari kewajiban anggota kepada BMT. Besarnya relatif karena berdasarkan kesepakatan
- 4) Jangka waktu diusahakan tidak sampai melebihi satu tahun. Jika lebih, harus di keluarkan SK dari pengurus.
- 5) Jika anggota ingkar janji dalam pembayaran angsurannya, BMT berhak mengenakan denda, kecuali disebabkan adanya musibah
- 6) Jika anggota melunasi kewajibannya sebelum jatuh tempo, ia dapat diberikan *muqassah* yaitu potongan margin berdasarkan kebijakan manajemen koperasi syariah
- 7) BMT diperbolehkan untuk meminta jaminan kepada anggota atas piutang *murabahah*
- 8) Dokumen yang dibutuhkan adalah
 - a. Formulir pengajuan pembiayaan
 - b. Kelengkapan dokumen pendukung
 - c. Surat persetujuan prinsip
 - d. Akad jual beli
 - e. Surat permohonan realisasi murabahah
 - f. Tanda terima uang untuk wakalah
 - g. Tanda terima barang yang ditandatangani anggota⁴⁴

⁴⁴ Nurul Huda, Et Al. “*Baitul Mal Wa Tamwil*”, Jakarta : Amzah, 2016, hal. 85

6. Manfaat murabahah

Pembiayaan dengan prinsip murabahah memiliki manfaat diantaranya : adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dan harga jual kepada nasabah, bentuk pembiayaan sederhana sehingga memudahkan administrasi di bank syariah.

Resiko yang mungkin timbul dari pembiayaan murabahah :

- a. Kelalaian nasabah yang sengaja tidak membayar angsuran
- b. Fluktuasi harga barang komparatif, bank tidak lagi bisa merubah harga setelah barang dibeli oleh bank adanya kemungkinan penolakan terhadap barang yang dikirim oleh bank terhadap nasabah, sehingga perlu dilindungi dengan asuransi.⁴⁵

7. Agunan

Agunan lebih dikenal masyarakat luas yaitu dengan kata jaminan. Kata ini sering kita dengar dalam tulisan-tulisan yang membahas tentang perbankan dan produk-produknya. Selain itu juga sering terdengar dalam bahasan-bahasan menyangkut penggadaian, pinjaman ataupun pembiayaan. Berikut adalah penjelasan lebih lanjut mengenai agunan:

a. Pengertian Agunan

Penjelasan menurut pasal 8 ayat (1) UU No. 7 tahun 1992 sebagaimana diubah dengan UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan dinyatakan bahwa: “kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang diberikan oleh bank mengandung risiko, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus memperhatikan asas-asas perkreditan atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang sehat. Untuk mengurangi resiko tersebut, jaminan pemberian kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dalam arti keyakinan atas

⁴⁵ Binti Nur Asiyah, “Manajemen Pembiayaan Bank Syariah”, Yogyakarta: Kalimedia, 2015, hal. 226-227

kemampuan dan kesanggupan nasabah debitur untuk melunasi kewajibannya sesuai dengan yang diperjanjikan merupakan faktor penting yang harus diperhatikan oleh bank. Untuk memperoleh keyakinan tersebut, sebelum memberikan kredit, bank harus melakukan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan dan prospek usaha dari nasabah debitur.⁴⁶ Menurut pasal 1 angka 26 UU perbankan syariah, pengertian agunan adalah jaminan tambahan, baik berupa benda bergerak maupun benda tidak bergerak yang diserahkan oleh pemilik agunan kepada bank syariah dan/atau UUS, guna menjamin pelunasan kewajiban nasabah penerima fasilitas. Dari ketentuan pasal 1 angka 26 tersebut terdapat dua istilah yaitu agunan dan jaminan. Kamus besar bahasa Indonesia memberikan pengertian yang sama terhadap kata agunan dan jaminan. Jaminan, yaitu tanggungan atas pinjaman yang diterima.⁴⁷

b. Fungsi Jaminan Atau Agunan Pembiayaan

Jaminan secara umum berfungsi sebagai jaminan pelunasan kredit/pembiayaan. Jaminan kredit/pembiayaan berupa watak, kemampuan, modal dan prospek usaha yang dimiliki debitur merupakan jaminan immaterial yang berfungsi sebagai *first way out* dengan jaminan immaterial tersebut diharapkan debitur dapat mengelola perusahaanya dengan baik sehingga memperoleh pendapatan (*revenue*) bisnis guna melunasi kredit/pembiayaan sesuai yang diperjanjikan. Jaminan kredit/pembiayaan berupa agunan bersifat materi/kebendaan berfungsi sebagai *second way out*. Sebagai *second way out*

⁴⁶ Faturrahman Djamil, "Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah", Jakarta: Sinar Grafika, 2012, hal. 42

⁴⁷ Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta : Pt. Gramedia Pustaka Utama, 2012, hal. 201

pelaksanaan penjualan/eksekusi agunan baru dilakukan apabila debitur gagal memenuhi kewajibannya melalui *first way out*.⁴⁸

c. Jenis-jenis Jaminan atau Agunan pembiayaan

Jika dikaitkan dengan kebendaanya, jenis agunan pembiayaan terdiri dari dua 2 yakni :

- 1) Benda bergerak yang dimaksud dengan benda yang tidak bergerak adalah tanah dan barang-barang lain yang karena sifatnya oleh undang-undang dinyatakan sebagai benda tidak bergerak.

Contoh tanah dan bangunan

- 2) Yang dimaksud dengan benda tidak bergerak adalah semua barang yang secara fisik dapat dipindahkan kecuali apabila karena ketentuan undang-undang barang tersebut ditetapkan sebagai barang bergerak. Contoh : kendaraan, peralatan kantor persediaan, mesin-mesin dan sebagainya.

Dikaitkan dengan objek yang dibiayai, maka jenis agunan pembiayaan terdiri dari 2 agunan yakni :

- 1) Agunan pokok yaitu berupa barang proyek atau hak tagih yang dibiayai dengan pembiayaan yang bersangkutan
- 2) Agunan tambahan yaitu berupa barang surat berharga atau garansi risiko yang tidak berkaitan dengan objek yang dibiayai.

d. Kriteria Barang Agunan

Bentuk agunan dapat berupa objek yang dibiayai pembiayaan agunan tambahan selain dari objek yang dibiayai dengan kriteria berikut:⁴⁹

⁴⁸ Faturrahman Djamil, "Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah", Jakarta: Sinar Grafika, 2012, hal.44

⁴⁹ Ikatan Bankir Indonesia, "Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah", Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama, 2014, hal. 119

- 1) Mempunyai nilai ekonomis, dalam arti dapat dinilai dengan uang dan dapat dijadikan uang
- 2) Kepemilikan dapat dipindah tangankan dari pemilik semula kepada pihak lain (*marketable*)
- 3) Mempunyai nilai yuridis dalam arti dapat dilihat secara sempurna berdasarkan ketentuan dan perundang-undangan yang berlaku sehingga bank memiliki hak didahulukan (*preferen*) terhadap hasil likuidasi barang tersebut.

BAB III

GAMBARAN UMUM KSPPS BMT AL HIKMAH UNGARAN

A. Sejarah Berdirinya KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran

KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah) BMT Al Hikmah adalah lembaga swadaya ekonomi masyarakat yang tumbuh dan berkembang di daerah kecamatan Ungaran. Berdirinya KSPPS BMT Al Hikmah ini berawal dari adanya pertemuan tokoh-tokoh masyarakat Babadan dan sekitarnya tepatnya pada tanggal 24 September 1998 bertempat di masjid Wahyu Langensari yang dihadiri 30 orang yang bersedia menjadi anggota sekaligus pendiri. KSPPS BMT Al Hikmah memiliki tujuan untuk menciptakan sebuah lembaga ekonomi masyarakat sebagai sarana untuk meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi umat Islam, dengan sasaran utama para parapedagang dan pengusaha kecil beserta masyarakat umum terutama lapis bawah di kecamatan Ungaran. Target yang hendak dicapai dari berdirinya KSPPS BMT Al Hikmah yaitu terciptanya pusat perekonomian umat melalui kegiatan usaha untuk mencapai kesejahteraan hidup umat.

Setelah berdirinya, KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran memulai operasinya pada tanggal 15 Oktober 1998 bertempat di komplek Pasar Babadan Blok-26 dengan modal awal sejumlah Rp15.000.000,00 (Lima Belas Juta Rupiah). Modal awal tersebut terkumpul dari simpanan wajib, simpanan pokok, simpanan pokok khusus yang disetorkan oleh para anggota. KSPPS BMT Al Hikmah dalam pengelolaannya dipercayakan kepada 4 (empat) pengelola yang sebelumnya telah mendapatkan pelatihan di asrama haji Donohudan, Solo yaitu Proyek Penaggulangan Pekerja Trampil.

Seiring dengan beroperasinya KSPPS BMT AL- Hikmah, lembaga ini mengalami perkembangan yang cukup pesat. Kemajuan dan perkembangan KSPPS BMT Al Hikmah dengan anggota yang berasal dari

latar belakang jenis usaha, asal daerah, pendidikan, dan status sosial yang berbeda menunjukkan kepercayaan masyarakat yang cukup besar terhadap keberadaan KSPPS BMT Al Hikmah. Sehingga pada tanggal 02 Desember 2009 hingga dirasa perlu perluasan wilayah dengan dibukanya kantor cabang Karangjati. Pada tanggal 05 Maret 2010 PAD BMT Al Hikmah disahkan sehingga berubah menjadi koperasi BMT Al Hikmah dengan bentuk usahanya KSU (Koperasi Serba Usaha) Tanggal 06 Februari 2012 resmi menempati kantor pusat di Jl. Jend. Sudirman No. 12 Mijen Gedanganak Ungaran Timur, Kabupaten Semarang. Pada tahun 2012 tersebut dibuka dua kantor cabang di Bawen dan Bandungan. Mulai bulan September 2016 proses PAD dari koperasi menjadi KSPPS BMT Al Hikmah.⁵⁰ BMT Al Hikmah mempunyai 6 cabang lainnya yang berada antara lain di komplek pasar Babadan, di komplek terminal Karangjati, di komplek pasar Bandungan, di komplek Bawen, dan di cabang Gunungpati. KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran mempunyai badan aspek hukum koperasi yaitu dengan No. Badan Hukum 047/BH/KDK.II.I/III/1999 tanggal 2 Maret 1999. Dengan sistem perubahan 04/PAD/KDK/11/III/2010 tanggal 5 Maret 2010. Mempunyai NPWP yaitu 02.253.304.6-505.000, SIUP yaitu 503/17/PM/IV/2010/P.I, TDP yaitu 11.17.2.64.00227, dengan izin simpan pinjam jawa tengah yaitu No. 518.48/DUSISPK/XIV/IV/2015 dan HO yaitu 5104/92/IG-B/2015.

B. PROFIL KSPPS BMT AL HIKMAH UNGARAN KABUPATEN UNGARAN

Nama Koperasi : KSPPS BMT AL HIKMAH
Nama Pimpinan : H. Muhari, S.Ag, M.M.
Alamat : Jl. Jend. Sudirman No. 12 Mijen Gedanganak
Kecamatan : Ungaran
Kabupaten : Semarang
Provinsi : Jawa Tengah

⁵⁰ Modul company profile BMT Al Hikmah Ungaran

Telp./ Fax : 024-6924415

Email : bmtalhikmahsmg@yahoo.co.id

C. TUJUAN DAN SASARAN KSPPS BMT AL-HIKMAH

Tujuan

1. Menyelamatkan kelompok-kelompok usaha lapisan masyarakat menengah kebawah dari situasi krisis ekonomi.
2. Menambah modal kerja bagi masyarakat lapisan paling bawah dan kecil
3. Mengembangkan kelompok usaha masyarakat agar lebih produktif

Sasaran

1. Tersedianya dana permodalan untuk anggota.
2. Mearhimpun dan menyalurkan kepada anggotanya yang melaksanakan aktifitas usaha yang produktif dan prospektif kepada para anggota.
3. Memberikan pelayanan pembiayaan kepada anggotanya yang melaksanakan usah untuk modal kerja dengan prosedur yang mudah dan murah.

D. VISI DAN MISI KSPPS BMT AL-HIKMAH

- Visi
“Menjadi lembaga keuangan syariaah yang sehat, profesional dan terpercaya di Jawa Tengah”
- Misi
 - a. Meminimalkan NPF.
 - b. Memperbaiki struktur permodalan.
 - c. Meningkatkan penghimpunan dana anggota dan calon anggota.
 - d. Meningkatkan pendapatan koperasi.
 - e. Menciptakan SDM yang handal dan kompetitif.
 - f. Meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap BMT.
 - g. Menerapkan pengelolaan koperasi secara profesional.

E. STRUKTUR ORGANISASI SUSUNAN LEMBAGA KSPPS BMT AL HIKMAH

1. STRUKTUR ORGANISASI

- a. RAPAT ANGGOTA TAHUNAN (RAT)
- b. PENGURUS
 - a) Ketua : H. Muhari, S. Ag., M.M.
 - b) Sekretaris : Awing Fraptiyo, S.E.
 - c) Bendahara: Asroti, S. Pd.I.
- c. PENGAWAS
 - a) Ketua : Gatot Indratmoko, S. E.
 - b) Anggota 1 : Drs. H. Abu Hanafi
 - c) Anggota 2 : Ichsan Ma'arif, S. E.
- d. Dewan Pengurus Syariah
 - a) Ketua : Drs. Toni Irianto
 - b) Anggota 1 : Prof. DR. Muh Saerozi, M. Ag.
- e. CAB BABADAN
 - a) KAOP : Awing Fraptiyo, S.E.
 - b) Admin : Yuni Fatmawati, S.E
 - c) Marketing : Zulikhan Yahya
- f. CAB KARANGJATI
 - a) KAOP : Mujana
 - b) Admin : Fakhrol Saktiana
- g. CAB MIJEN
 - a) KAOP : MUDHOFAR
 - b) Admin : Heni Fajar Rukiyanti, SE
 - c) Marketing : Sayfur Rohman
Syarifuddin
Dian Irfani, A.Md
Putri
- h. CAB BAWEN

- a) KAOP : Supandriyo, A. Md
- b) Admin : Sefi Aprilia
- c) Marketing : Adit
- i. CAB BANDUNGAN
 - a) KAOP : Sulamin
 - b) Admin : Nurjanah
 - c) Marketing : Mashyudi, A.Md
- j. CAB GUNUNGPATI
 - 1) KAOP : Eko Susilo, S.E

2. URAIAN TUGAS KSPPS BMT AL-HIKMAH

Berikut ini adalah uraian tugas masing-masing jabatan di KSPPS BMT AL-HIKMAH

a. Rapat Anggota

Rapat Anggota merupakan pemegang kekuasaan tertinggi dalam KSPPS yang rapat ini dihadiri oleh anggota, pengurus, pengawas dan tamu undangan yang membahas tentang kebijakan dan ketentuan yang diterapkan di KSPPS. Untuk melindungi kepentingan KSPPS, anggota, dan pihak ketiga, maka terhadap kelalaian pelaksanaan Rapat Anggota yang dilakukan pengurus dapat dikenakan tindakan berupa teguran dan peringatan tertulis dari anggota.

Tugas-tugas

- a) Kebijakan umum di bidang organisasi, manajemen dan usaha KSPPS.
- b) Pemilihan, pengangkatan, dan pemberhentian Pengurus dan Pengawas.
- c) Penyusunan rencana kerja, RAPB KSPPS, serta pengesahan laporan keuangan.
- d) Pertanggungjawaban Pengurus dalam pelaksanaan tugasnya.

b. Dewan Pengurus

Dewan pengurus yaitu yang menentukan arah dari kegiatan dan pengelolaan KSPPS dan mengawasi, mengevaluasi, mengarahkan semua pelaksanaan kebijakan pengelolaan KSPPS memelihara kerukunan diantara anggota dan mencegah segala hal yang menyebabkan perselisihan.

Tugas-tugas

- a) Menyusun/merumuskan kebijakan umum, mengajukan Rencana Kerja (RK) dan Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja(RAPB) KSPPS untuk mendapatkan persetujuan Rapat Anggota
- b) Menyelenggarakan rapat pengurus untuk evaluasi bulanan perkembangan kinerja lembaga dan menentukan serta membuat kebijakan strategi yang terkait dengan lembaga.
- c) Menerima laporan keuangan yang dapat dipertanggungjawabkan pelaksanaan tugas yang dijalankan pengelola setiap bulan.
- d) Pengurus KSPPS dipilih dari dan oleh anggota dalam rapat anggota untuk masa jabatan 5 tahun dan dapat dipilih kembali

c. Dewan Pengawas Syariah

Dewan Pengawas Syariah (DPS) adalah badan yang dibentuk oleh Badan Pengurus berdasarkan rekomendasi Majelis Ulama Indonesia setempat. Badan ini melakukan fungsi pengawasan kesyariahan dan oleh karena itu badan ini bekerja sesuai dengan cara-cara yang dituntunkan oleh Majelis Ulama Indonesia, dalam hal ini Dewan Syariah Nasional. Dewan Pengawas Syariah (DPS) harus terdiri dari para alim-ulama di bidang syariah muamalah yang juga memiliki pengetahuan umum di bidang “baitut tamwil” (keuangan bank dan atau koperasi). Persyaratan lebih lanjut mempertimbangkan ketentuan Dewan Syariah Nasional (DSN).

Dalam pelaksanaan tugas sehari-hari, DPS wajib mengikuti fatwa DSN yang merupakan otoritas tertinggi dalam mengeluarkan fatwa mengenai kesesuaian produk/jasa KSPPS dengan ketentuan dan prinsip syariah.

Tugas-tugas pokok

- a. Memastikan produk/jasa koperasi sesuai dengan syariah
- b. Memastikan tata laksana manajemen dan pelayanan sesuai dengan syariah
- c. Terselenggaranya pendidikan anggota yang dapat mencerahkan dan mengembangkan kesadaran bersama sehingga anggota siap dan konsisten bermuamalah secara islami melalui wadah KSPPS
- d. Menelaah dan mengesahkan tata laksana manajemen dan pelayanan KSPPS ditinjau dari kesesuaiannya dengan prinsip muamalah dan akhlaq Islam.

2. Pengawas

Pengawas mempunyai fungsi untuk mengawasi jalannya kegiatan usaha KSPPS agar tetap berjalan sesuai dengan ketentuan, arah, dan kebijakan yang telah ditetapkan Rapat Anggota.

Tugas pengawas

- a. Memberikan penilaian terhadap keputusan-keputusan kegiatan KSPPS.
- b. Mengawasi dan menjaga agar pelaksanaan operasional KSPPS sesuai dengan ketentuan, arah, dan kebijakan yang telah ditetapkan Rapat Anggota
- c. Memberi saran atau pendapat kepada pengurus dan pengelola untuk kemajuan KSPPS
- d. Melakukan pemeriksaan / audit

3. Audit internal

Melaksanakan pengawasan atau control terhadap semua kegiatan usaha operasional KSPPS agar tujuan dan sasaran dalam mengamankan dan mengembangkan asset dapat tercapai dengan sebaik – baiknya, sekaligus agar pelaksanaan operasional KSPPS dijalankan sesuai dengan ketentuan dan peraturan yang telah ditetapkan serta tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Tugas audit internal

- a. Bertanggung jawab memberikan jasa kepada manajemen, berupa informasi dan advis sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan manajemen serta memikirkan cara-cara alternatif yang baik bagi KSPPS.
- b. Hasil penilaian mengenai kelayakan dan kecukupan pengendalian dibidang keuangan, bidang pembiayaan dan kegiatan KSPPS lainnya serta peningkatan efektifitas pengendalian dengan biaya yang layak.
- c. Hasil pemeriksaan untuk memastikan bahwa semua kebijakan, rencana dan prosedur KSPPS telah benar-benar ditaati.
- d. Hasil pemeriksaan untuk memastikan bahwa semua harta milik KSPPS telah dipertanggung jawabkan dan dijaga dari semua kerugian.

4. Manajer SDI/HRD

- a. Bertanggungjawab mengelola dan mengembangkan sumber daya insani KSPPS termasuk perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan sdi dan pengembangan
- b. Membuat sistem sumber daya yang efektif dan efisien misalnya dengan membuat SOP, job description, training dan development system
- c. Bertanggungjawab penuh dalam proses recruitment karyawan mulai dari mencari calon karyawan, wawancara hingga seleksi

- d. Melakukan kegiatan pembinaan, pelatihan dan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan pengembangan kemampuan, potensi, mental, ketrampilan dan pengetahuan karyawan yang sesuai dengan standar lembaga
5. Manajer keuangan dan umum
- a. Mengambil keputusan penting investasi dan berbagai pembiayaan serta semua hal yang terkait dengan keputusan tersebut
 - b. Melaporkan laporan keuangan bulanan pada pertemuan tingkat manajemen pusat
 - c. Membuat analisis laporan keuangan
 - d. Memberikan masukan yang berkaitan dengan kebijakan akuntansi dan keuangan
6. Manajer pemasaran
- a. Menyusun draft rencana pemasaran berupa tarjet funding, lending dan konfirmasi per cabang
 - b. Rencana pengembangan produk, promosi dan distribusi berdasarkan pemetaan segmen dan potensi pasar
 - c. Memimpin rapat koordinasi bulanan dengan marketing cabang
 - d. Mengembangkan data base pelanggan jasa keuangan untuk menyusun profil dan pengembangan pemasaran
7. Kepala operasional cabang
- a. Memimpin Usaha KSPPS di wilayah kerjanya sesuai dengan tujuan dan kebijaksanaan umum yang telah ditentukan KSPPS.
 - b. Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengendalikan seluruh aktivitas lembaga yang meliputi penghimpunan dana dari anggota dan lainnya serta penyaluran dana yang merupakan kegiatan utama lembaga serta kegiatan-kegiatan yang secara langsung berhubungan dengan aktivitas utama tersebut dalam upaya mencapai target
 - c. Melindungi dan menjaga asset perusahaan yang berada dalam tanggung jawabnya.

- d. Membina hubungan dengan anggota, calon anggota, dan pihak lain yang dilayani dengan tujuan untuk mengembangkan pelayanan yang lebih baik.
8. Adminitrasi pembukaan
- a. Pembuatan laporan keuangan
 - b. Pengarsipan laporan keuangan dan berkas-berkas yang berkaitan secara langsung dengan keuangan
 - c. Menyiapkan laporan-laporan untuk keperluan analisis keuangan lembaga
 - d. Pengarsipan bukti slip - slip transaksi
9. Kabag marketing cabang
- Fungsi utama Merencanakan, mengarahkan serta mengevaluasi target lending dan funding serta memastikan strategi yang digunakan sudah tepat dalam upaya mencapai sasaran termasuk dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah
- Tugas kabag marketing cabang
- a. Membuat target-target yang ingin dicapai dengan melihat kspasitas PL yang ada
 - b. Melakukan pemantauan terhadap hasil yang dicapai PL sesuai dengan target yang diberikan
 - c. Melakukan evaluasi terhadap hasil yang dicapai PL atas yang diberikan
 - d. Memberikan masukan dan perbaikan jika diperlukan
10. Administrasi pembiayaan
- a. Memastikan seluruh pengajuan pembiayaan telah diproses sesuai dengan proses yang sebenarnya
 - b. Memastikan analisis pembiayaan telah dilakukan dengan tepat dan lengkap sesuai dengan kebutuhan dan mempresentasikan dalam rapat komite
 - c. Membantu terselesaikannya pembiayaan bermasalah

Melihat peluang dan potensi pasar yang ada dalam upaya pengembangan pasar Melakukan monitoring 13. Customer service

- a. Pelayanan terhadap pembukaan dan penutupan rekening simpanan harian dan simpanan berjangka serta mutasinya.
- b. Pengarsipan simpanan dan simpanan berjangka
- c. Memberikan pelayanan prima kepada mitra sehubungan dengan produk funding (penghimpun dana) yang dimiliki oleh kspps, dan lembaga pembiayaan)
- d. Memberikan informasi hak dan kewajiban anggota secukupnya dan informasi lain yang diperlukan dan mengarahkan anggota/calon anggota pada pilihan produk yang sesuai dengan kebutuhannya

11. Teller/kasir

- a. Bertanggungjawab atas pelayanan anggota dalam hal transaksi uang tunai seperti penyetoran dan penarikan simpanan, angsuran pembiayaan dll.
- b. Menerima, menyimpan uang serta melakukan administrasi kas
- c. Mengatur dan menyimpan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui oleh Kepala Cabang
- d. Bertanggungjawab atas kecocokan saldo akhir laporan kas dengan tunai yang ada memberikan saldo kas kepada manajer melalui Kabag Keuangan menurut ketentuan yang telah ditetapkan

12. Administrasi pembiayaan

- a. Melayani pengajuan pembiayaan, melakukan pengecekan kelengkapan administrasi serta mengadministrasikan berkas pembiayaan
- b. Memastikan seluruh pengajuan pembiayaan telah diproses sesuai dengan proses yang sebenarnya

- c. Memastikan analisis pembiayaan telah dilakukan dengan tepat dan lengkap sesuai dengan kebutuhan dan mempresentasikan dalam rapat komite
- d. Membantu terselesaikannya pembiayaan bermasalah.

13. Marketing

- a. Memastikan target funding dan lending tercapai sesuai dengan rencana
- b. Membuka hubungan dengan pihak /lembaga luar dalam rangka funding dan lending
- c. Tersosialisasinya produk-produk funding dan lending di KSPPS
- d. Menerapkan strategi dan pola-pola tertentu dalam rangka Funding dan lending

14. Office boy

- a. Membuka pintu pagar dan semua pintu dan jendela pada setiap pagi hari dan menutupnya kembali pada sore harinya
- b. Membersihkan halaman depan, teras dan semua ruang kantor
- c. Menyalakan dan memadamkan lampu di luar kantor pada setiap pagi dan sore hari;
- d. Membuang sampah yang ada pada tempat sampah
- e. Membersihkan toilet dan kamar mandi, membersihkan bak mandi dan mengisinya, membersihkan dinding kamar mandi, dan menjaga kamar mandi selalu dalam kondisi bersih

15. Security night

- a. Menjaga kantor pada malam hari
- b. Melakukan pengontrolan lingkungan sekitar kantor untuk memastikan kondisi keamanan kantor
- c. Menyalakan dan mematikan lampu – lampu kantor setelah jaga malam
- d. Mengecek kunci – kunci pintu dan pagar
- e. Membuat laporan tentang kejadian – kejadian penting selama masa penjagaan

F. PRODUK-PRODUK KSPPS BMT AL-HIKMAH

KSPPS BMT Al Hikmah menawarkan produk-produk yang sangat variatif dan menarik yaitu baik yang berupa produk simpanan (funding) maupun penyaluran dana (Lending) yang sesuai dengan syariat Islam.

Adapun produk-produk tersebut yang ditawarkan antara lain:

1. Produk penghimpunan dana

Produk penghimpunan dana yang dirancang khusus atas dasar syariah (dengan sistem bagi hasil) terdiri dari beberapa jenis simpanan, antara lain :⁴⁸

a. Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA)

Simpanan Sukarela lancar (SIRELA) merupakan simpanan syariah yang sangat terjangkau bagi anggota dan semua kalangan masyarakat serta bebas biaya administrasi.

Fitur

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan/ lembaga.
- 2) Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan.
- 3) Bebas biaya administrasi bulanan.
- 4) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah yadhomanah
- 5) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan.
- 6) Pembukaan rekening minimum Rp. 10.000,
- 7) Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000,-
- 8) Saldo minimum yang harus dipelihara Rp.10.000,-
- 9) Penyetoran dan penarikan simpanan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja.

Syarat-syarat

- 1) Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- 2) Mengisi aplikasi pembukaan rekening SIRELA.
- 3) Menyerahkan Foto copy KTP / SIM yang masih berlaku.

- 4) Bagi anggota baru wajib membayar simpanan pokok sebesar Rp. 25.000,- dan simpanan wajib sebesar Rp 10.000,-

b. Simpanan Pelajar (SIMPEL)

Kepanjangan SIMPEL yaitu simpanan pelajar. Produk simpanan ini diperuntukkan bagi pelajar dan mahasiswa yang mengingimkan rekening simpanan yang terus tumbuh dan berkesempatan mengajukan beasiswa bagi pelajar berprestasi. Adapun fitur dan syarat-syaratnya antara lain:

Fitur:

- 1) Diperuntukkan bagi pelajar atau mahasisiwa.
- 2) Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan.
- 3) Bebas biaya administrasi bulanan.
- 4) Berdasarkan prinsip syari'ah dengan akad *wadi'ah yadlomanah*.
- 5) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan.
- 6) Pembukaan rekening minimum Rp. 10.000,-
- 7) Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000,-
- 8) Penyetoran dan penarikan simpanan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja.
- 9) Dapat mengajukan beasiswa bagi pelajar atau mahasiswa yang berprestasi.

Syarat-syarat :

- 1) Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- 2) Mengisi aplikasi pembukaan rekening SIMPEL.
- 3) Menyerahkan Foto copy Kartu Pelajar / Kartu Mahasiswa.
- 4) Bagi anggota baru wajib membayar simpanan pokok sebesar Rp. 25.000,- dan simpanan wajib sebesar Rp10.000,-

c. Simpanan sukarela Qurban (SISUQUR)

Adalah

Adalah simpanan syariah yang dirancang khusus bagi anda sebagai sarana mempersiapkan dana untuk melaksanakan ibadah Qurban atau Aqiqah.

Fitur :

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan/ lembaga.
- 2) Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan.
- 3) Bebas biaya administrasi bulanan.
- 4) Berdasarkan prinsip syari'ah dengan akad *Mudharabah*.
- 5) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan.
- 6) Pembukaan rekening minimum Rp. 25.000,-
- 7) Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000,-
- 8) Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000,-
- 9) Hanya dapat diambil pada saat akan melaksanakan Ibadah Qurban atau Aqiqah.

d. Simpanan ibadah haji (SIHAJI)

Simpanan ibadah haji merupakan inovasi baru dari BMT AL-HIKMAH yang dikhususkan bagi anda masyarakat muslim yang berencana menunaikan ibadah haji.

Fitur :

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan usia 18 tahun ke atas
- 2) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah (titipan)
- 3) Bekerjasama dengan bank syariah mandiri dalam online dengan SISKOHAT kementerian agama
- 4) Tersedia fasilitas dana talangan haji hingga senilai Rp22,5 juta melalui bank syariah mandiri
- 5) Bebas biaya administrasi bulanan

- 6) Pembukaan rekening awal minimum Rp. 500.000,-
 - 7) Setoran berikutnya minimum 50.000
 - 8) Biaya penutupan sebelum penyetoran porsi haji :
Rp10.000
 - 9) Gratis biaya penutupan rekening (jika setelah penyetoran porsi haji)
 - 10) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan diakumulasikan sebagai tambahan dalam pembayaran biaya ibadah haji
 - 11) Penarikan simpanan dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah siap untuk melaksanakan ibadah haji
- e. Simpanan ibadah umroh (SIUMROH)
- Simpanan terencana ibadah umroh merupakan inovasi baru dari KSPPS BMT AL HIKMAH sebagai sarana mempersiapkan dana secara berkala sesuai jangka waktu yang diinginkan dalam melaksanakan ibadah umroh
- Fitur :
- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan yang berencana melaksanakan ibadah umroh
 - 2) Penyetoran setiap bulan tidak berubah (tetap) dan disesuaikan dengan jangka waktu yang diinginkan
 - 3) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan diakumulasikan sebagai tambahan dalam pembayaran biaya ibadah umroh
 - 4) Bebas biaya administrasi bulanan
 - 5) Penarikan simpanan dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah siap untuk melaksanakan ibadah umroh.
- f. Simpanan sukarela berjangka (SISUKA)

Merupakan simpanan berjangka dengan prinsip syari'ah yang memberikan hasil investasi yang optimal bagi anggota BMT Al Hikmah.

Fitur :

- 1) Diperuntukkan bagi anggota atau lembaga.
- 2) Berdasarkan prinsip syari'ah dengan akad mudharabah muthlaqah (bagi hasil).
- 3) Pilihan jangka waktu fleksibel 3,6, 12 dan 24 bulan.
- 4) Tidak dikenakan biaya administrasi.
- 5) Bagi hasil yang optimal dengan nisbah yang kompetitif.
- 6) Bagi hasil langsung menambah saldo simpanan harian.
- 7) Jangka waktu dapat diperpanjang otomatis.
- 8) Setoran minimal Rp. 500.000,-
- 9) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan di BMT Al Hikmah.

Syarat-syarat

- 1) Mengisi Aplikasi pendaftaran anggota di BMT
- 2) Melampirkan Foto Copy Identitas Diri (KTP)
- 3) Mengisi aplikasi pembukaan rekening SIRELA

Jangka Waktu	Nisbah BMT	Nisbah Anggota
6 bulan	60%	40%
12 bulan	50%	50%
24 bulan	45%	55%

g. Simpanan wajib berhadiah (SIWADIAH)

Siwadiah merupakan simpanan wajib dengan fitur hadiah yang diperuntukkan bagi anggota, simpanan dengan jangka waktu tertentu tidak dapat ditarik sebelum jatuh tempo.

Persyaratan :

- 1) Menyetor simpanan siwadhiah sebesar Rp.200.000,- /bulan
- 2) Setiap anggota boleh mendaftar lebih dari satu kesempatan
- 3) Jangka waktu penyetoran simpanan selaman 24 bulan
- 4) Pengundian hadiah dilaksanakan dalam 3 tahap pada periode 08,16 dan 24
- 5) Setiap anggota dipastikan dapat hadiah sesuai undian
- 6) Setiap anggota berhak mendapatkan fee/ujroh/bonus pada akhirperiode simpanan.

2. Produk penyaluran dana

Sedangkan produk penyaluran dana berupa jenis pembiayaan berupa modal usaha dan sewa barang atau jasa.

Beberapa jenis pembiayaan yang disediakan sebagai berikut⁵¹

- a. Pembiayaan Multi Barang dengan prinsip Jual Beli Murabahah.
- b. Pembiayaan Multi Jasa dengan prinsip Ijarah.
- c. Pembiayaan mitra usaha kerjasama *mudharabah/musyarakah*

Dana simpanan dari masyarakat yang ada di BMT Al Hikmah dikelola secara secara produktif dan profesional dalam bentuk pembiayaan untuk pengembangan ekonomi umat.

Berbagai produk pembiayaan diperuntukkan bagi mitra yang membutuhkan modal kerja usaha, pengadaan barang dan sewa barang atau jasa

Jenis-jenis akad pembiayaan

- a. pembiayaan multi barang dengan prinsip jual beli murabahah

Pembiayaan multi barang yaitu pembiayaan dengan fasilitas yang ditujukan untuk anggota yang menginginkan barang atau peralatan untuk usaha guna untuk mendukung usaha

⁵¹ Brosur Pembiayaan KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran

anggota. Dengan menggunakan prinsip syariah berakadkan murabahah. Pada BMT Al-Hikmah siap memberikan pelayanan pembiayaan kepada anggota yang menginginkan barang impian dengan mudah dan cepat.

Adapun persyaratan dan keunggulan pada pembiayaan multibarang yaitu :

Persyaratan :

- 1) Bersedia menjadi anggota BMT Al-Hikmah
- 2) Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan
- 3) Memiliki usaha produktif dan prospektif
- 4) Bersedia di survey dilokasi usaha yang diajukan
- 5) Melengkapi persyaratan administratif, yaitu :
Fotocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP) atau Surat Izin Mengemudi Suami dan Istri yang masih berlaku, Fotocopy Kartu Keluarga (KK), Fotocopy data pendukung usaha, Melampirkan fotocopy BPKB kendaraan, sertifikat tanah atau surat kios atau los pasar.

Ketentuan agunan berupa :

- 1) Jaminan BPKB, yaitu : Melampirkan Fotocopy BPKB kendaraan yang dijaminakan, Fotocopy STNK yang masih berlaku, Foto Kendaraan, Cek fisik rangka dan nomer mesin kendaraan yang dijaminakan.
- 2) Jaminan Sertifikat Tanah Hak Milik, yaitu :
Melampirkan Fotocopy sertifikat tanah, Surat pengantar dari kelurahan, Melampirkan surat pajak (SPPT) yang asli, Apabila jaminan bukan hak milik sendiri perlu untuk melampirkan Fotocopy KTP Suami dan Istri yang asli pemilik jaminan.

3) Sertifikat jaminan surat kios atau los pasar, yaitu :
Melampirkan Fotocopy surat kios atau los pasar, Surat pengantar izin dari kelurahan pasar, Apabila jaminan bukan hak milik sendiri perlu untuk melampirkan Fotocopy KTP Suami dan Istri yang asli pemilik jaminan.

b. Pembiayaan multi jasa dengan prinsip *ijarah*

Pembiayaan multi jasa yaitu fasilitas pembiayaan yang diperuntukkan bagi anggota yang terkendala dalam membayar biaya pendidikan, biaya sewa rumah, biaya sewa tempat usaha, biaya perawatan rumah sakit, biaya perjalanan dan biaya lain yang diperlukan. Pembiayaan multi jasa ini memakai prinsip jasa *ijarah*. Pada BMT Al-Hikmah siap membantu membayarkan kebutuhan biaya tersebut dan anggota mengembalikan pembiayaan dan jasanya. Secara angsuran atau tempo sesuai dengan kesepakatan. Adapun syarat yang harus diperhatikan oleh anggota saat mengajukan pembiayaan multi jasa, antara lain :

Persyaratan

- 1) Bersedia menjadi anggota KSPPS BMT Al-Hikmah
- 2) Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan Fotocopy KTP Suami dan Istri yang asli pemilik jaminan

c. Pembiayaan Mitra Usaha Kerjasama *Mudharabah / Musyarakah*.

Pembiayaan mitra usaha yaitu fasilitas pembiayaan yang diperuntukkan bagi anggota yang menginginkan permodalan dalam pengembangan usaha yang digelutinya, agar usahanya tersebut menjadi lebih besar dan menguntungkan. Pembiayaan mitra usaha ini memakai prinsip kerjasama *mudharabah* atau *musyarakah*. Pada

BMT Al-Hikmah siap menjadi mitra sebagai pemodal ataupun bermitra sebagai partner dalam mengembangkan usaha anggota tersebut. Adapun syarat yang harus diperhatikan oleh anggota saat mengajukan pembiayaan mitra usaha, antara lain:

Persyaratan :

- 1) Bersedia menjadi anggota BMT Al-Hikmah
- 2) Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakanMemiliki usaha produktif dan prospektif
- 3) Bersedia di survey dilokasi usaha yang diajukan
- 4) Melengkapi persyaratan administratif, yaitu :
Fotocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP) atau Surat Izin Mengemudi Suami dan Istri yang masih berlaku, Fotocopy Kartu Keluarga (KK), Fotocopy data pendukung usaha, Melampirkan fotocopy BPKB kendaraan, sertifikat tanah atau surat kios atau los pasar.

Ketentuan agunan berupa :

- 1) Jaminan BPKB, yaitu: Melampirkan Fotocopy BPKB kendaraan yang dijaminan, Fotocopy STNK yang masih berlaku, Foto Kendaraan, Cek fisik rangka dan nomer mesin kendaraan yang dijaminan
- 2) Jaminan Sertifikat Tanah Hak Milik, yaitu :
Melampirkan Fotocopy sertifikat tanah, Surat pengantar dari kelurahan, Melampirkan surat pajak (SPPT) yang asli, Apabila jaminan bukan hak milik sendiri perlu untuk melampirkan Fotocopy KTP Suami dan Istri yang asli pemilik jaminan

3) Sertifikat jaminan surat kios atau los pasar,
yaitu:

Melampirkan Fotocopy surat kios atau los pasar,
Surat pengantar izin dari kelurahan pasar,
Apabila jaminan bukan hak milik sendiri perlu
untuk melampirkan Fotocopy KTP Suami dan
Istri yang asli pemilik jaminan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMAHASAN

A. Prosedur Akad Murabahah pada Pembiayaan Anggota Rumah Sehat (PARAS)

Pembiayaan murabahah anggota rumah sehat (paras) yang terdapat dalam KSPPS BMT AL-HIKMAH Ungaran merupakan pembiayaan yang dipergunakan untuk memperbaiki rumah atau merenovasi rumah anggota, yang mana anggota tersebut membutuhkan peralatan atau bahan yang dibutuhkan seperti batu bata, semen, pasir, besi dan lain-lain menggunakan akad murabahah yaitu pembiayaan dengan akad jual beli dimana harga awal dan keuntungan yang didapat disepakati oleh penjual dan pembeli. Penerapan atau pengaplikasian produk ini di KSPPS BMT AL Hikmah Ungaran khususnya Mijen antara pihak BMT dan anggota yaitu pihak BMT sebagai pihak penjual/pemasok sedangkan anggota sebagai pihak pembeli, dengan harga barang awal dan keuntungan disepakati diawal akad.

Produk PARAS ini dapat diberikan kepada anggota apabila rumah tersebut merupakan rumah milik sendiri bukan bukan sewaan, kontrak ataupun milik orang lain serta mendapat izin mendirikan bangunan dari kepala daerah untuk merenovasi atau membangun rumah kepada pemilik rumah.⁵²

1. Prosedur permohonan pembiayaan murabahah pada pembiayaan anggota rumah sehat (Paras) pertama kali yaitu dengan calon anggota datang untuk mengajukan permohonan pembiayaan ke kantor dengan melengkapi persyaratan-persyaratan sebagai berikut :
 - a. Bersedia menjadi anggota BMT
 - b. Memiliki usaha dan atau penghasilan tetap
 - c. Mengisi formulir pembiayaan

⁵² Wawancara Pribadi Dengan Pak Muhari Selaku Manager KSPPS BMT Al Hikmah, Hari Senin, Tanggal 8 Maret 2021 pukul 12.35 WIB

d. Melengkapi persyaratan administratif

- 1) Foto copy KTP suami istri
- 2) Foto copy kartu keluarga (KK)
- 3) Foto copy surat nikah
- 4) Melampirkan foto copy BPKB Kendaraan,sertifikat tanah/surat kios/los pasar
- 5) Untuk jaminan BPKB kendaraan dilengkapi dengan foto copy STNK, sedangkan untuk jaminan sertifikat dilengkapi dengan SPPT terbaru dan surat keterangan dari kelurahan.⁵³

Untuk mendapatkan pembiayaan, anggota harus menjadi calon anggota dengan membuka rekening tabungan sirela.

2. Prosedur pengajuan pembiayaan anggota rumah sehat (paras)

Setelah anggota memenuhi persyaratan dalam mengajukan pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan anggota rumah sehat pada KSPPS BMT AL Hikmah setelah itu akan dilanjutkan proses pemeriksaan secara lebih detail, prosedur tersebut sebagai berikut:

- a. Bagian administrasi Melihat surat permohonan pembiayaan rumah sehat dan kelengkapan persyaratan.
- b. Mencocokkan kembali fotocopy berkas pengajuan dengan aslinya.
- c. Anggota mengisi formulir surat permohonan pembiayaan.
- d. Mencatat permohonan pembiayaan untuk produk pembiayaan rumah sehat kedalam buku permohonan pembiayaan.
- e. Permohonan tersebut akan di sampaikan kepada ketua cabang KSPPS BMT AL-hikmah cabang gunungpati untuk diproses lebih lanjut.

⁵³ Brosur Pembiayaan KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran

- f. Masukkan file calon anggota tersebut dalam proses pembiayaan dan digolongkan dalam anggota baru ataupun lama

Ada ketentuan berbeda antara anggota baru dan lama :

- a) Anggota baru
 - a. Mengisi form pembiayaan yang disediakan oleh pihak BMT
 - b. Anggota melengkapi syarat-syarat
 - c. Anggota harus membayar simpanan pokok Rp25.000 sebagai menjadi anggota
 - d. Dilakukan survei rumah yang akan direnovasi
- 2) Anggota lama
 - a. Mengisi formulir pembiayaan yang disediakan oleh pihak KSPPS BMT Al Hikmah
 - b. Melengkapi berkas-berkas yang sudah terdapat di BMT
 - c. Petugas BMT mengadakan penilaian terhadap anggota, apakah anggota lama ini dalam mengangsur pembiayaan lancar atau mengalami masalah dalam pembiayaan sebelumnya
 - d. Diadakan survei kembali jika pembiayaan yang diajukan lebih besar dari yang sebelumnya⁵⁴

3) Prosedur Survei

Dalam melakukan penyidikan kepada anggota pemohon KSPPS BMT Al Hikmah melakukan pemeriksaan ke lapangan dengan mendatangi rumah anggota yang mengajukan pembiayaan anggota rumah sehat (Paras) rumah yang akan direnovasi agar mengetahui kondisi secara langsung, karakter pemohon dan pengecekan

⁵⁴ Wawancara Pribadi Dengan Pak Muhari Selaku Manager KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran, Hari Senin, Tanggal 8 Maret 2021 pukul 12.57 WIB

kebenaran data. Mengidentifikasi anggota dengan melalui pihak ketiga yaitu tetangga sekitar rumah anggota.

4) Analisis pembiayaan oleh komite pembiayaan

Dalam hal ini pihak KSPPS BMT AL HIKMAH menganalisis kembali data-data yang telah diajukan oleh anggota dan membandingkan informasi dari anggota dengan survei yang dilakukan oleh pihak KSPPS BMT Al Hikmah dengan analisis 5C terhadap calon anggota yang diberi pembiayaan :

a) *Character*

Character adalah keadaan sifat dari calon anggota yang akan menerima pembiayaan, dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan suatu usaha tersebut maka akan dilakukan wawancara oleh pihak KSPPS. Dari jawaban anggota maka akan diketahui karakter anggota yang menerima pembiayaan. Apakah calon anggota tersebut memiliki karakter kecerdasan, jujur, sehat dan baik. Untuk mengetahui anggota termasuk anggota yang baik atau tidak, memiliki hutang dengan lembaga keuangan yang lain iya atau tidaknya.

b) *Capital*

Capital yaitu modal dapat dilihat dari pekerjaan calon anggota dan penghasilan yang dimiliki oleh anggota. Penilaian modal dilakukan untuk mengetahui apakah penghasilan dari usaha anggota cukup untuk membayar angsuran pembiayaan tidakan

c) *Capacity*

Capacity adalah kemampuan anggota dalam mengelola suatu usaha dalam mendapatkan

keuntungan .Kemampuan anggota untuk mengetahui kemampuan anggota untuk membayar kewajiban pada tepat waktu dengan sesuai perjanjian diawal akad

d) Collateral

Colateral adalah jaminan atau agunan untuk menjamin kelangsungan pembayaran angsuran yang diberikan oleh anggota sebagai jaminan atas pembiayaan yang telah diterima oleh anggota.

e) *Condition*

Condition adalah suatu kondisi ekonomi politik sosial. Hal tersebut yang mempengaruhi keadaan ekonomi anggota yang pada suatu saat akan mempengaruhi kelancaran usaha anggota tersebut.

5) Prosedur keputusan pengajuan pembiayaan antara diterima atau ditolak oleh pihak KSPPS BMT Al Hikmah

Dalam pengambilan keputusan pembiayaan pihak komite pembiayaan yang berada di kantor pusat akan memberitahu kantor cabang KSPPS antara pembiayaan terealisasi atau tidaknya kemudian pihak kantor cabang KSPPS BMT ALHikmah akan memberi tahu pihak anggota antara terealisasi atau tidaknya pembiayaan akan melalui via telepon. Bila terealisasi pembiayaan dipersiapkan administrasi pembiayaan dan anggota akan datang ke kantor jika tidak pihak KSPPS ada alasan tertentu yang tidak bisa memberikan pembiayaan kepada anggota. Dalam keputusan pembiayaan pihak KSPPS mempertimbangkan berbagai alasan sebagai berikut :

- a. Jumlah uang yang akan diterima
- b. Jangka waktu pembiayaan tersebut
- c. Pertimbangan kondisi rumah yang akan direnovasi
- d. Melihat kemampuan dari anggota dengan analisis

6) Persiapan realisasi pembiayaan anggota rumah sehat (PARAS)

Dalam tahap selanjutnya apabila sudah terrealisasi pembiayaan maka pihak KSPPS akan melakukan tahap selanjutnya dengan membuat akad dan jenis pembiayaan yang dibutuhkan anggota. Persiapan realisasi pembiayaan anggota rumah sehat (paras) dilakukan dengan cara sebagai berikut :

- a. Mengisi dan melengkapi form persetujuan pembiayaan anggota rumah sehat (paras) yang berisi Nama, jumlah pengajuan dan alamat anggota
- b. Membuat form persetujuan pembiayaan rangkap 2, yaitu 1 lembar pertama untuk di arsipkan dan lembar ke 2 untuk anggota dan membuat berkas kartu angsuran untuk anggota, serta akad, tanda terima angunan, dan slip pencairan.
- c. Memberitahu kepada anggota tentang jangka waktu dan jumlah realisasi pembiayaan rumah sehat.

7) Penandatanganan akad murabahah pembiayaan anggota rumah sehat (MBA PARAS)

Dalam proses ini merupakan dari kelanjutan pemberian pembiayaan rumah sehat dari keputusan pemberian pembiayaan dan persiapan dari realisasi pembiayaan rumah sehat, maka sebelum dicairkannya pembiayaan terlebih dahulu anggota dan pihak kepala cabang ataupun bagian administrasi mendatangi akad pada pembiayaan rumah sehat (paras), pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan rumah sehat (paras) menggunakan akad wakalah dahulu sebab pihak KSPPS melimpahkan anggota untuk membeli barang tapi atas nama barang milik KSPPS.

Dalam pelaksanaan akad wakalah yaitu :

1. Anggota datang ke KSPPS BMT AL-Hikmah untuk mengajukan pembiayaan anggota rumah sehat dengan membawa persyaratan yang sudah ditentukan diatas, kemudian anggota dan KSPPS melakukan negosiasi tempat untuk membeli barang dan kesepakatan di awal jika tidak pihak KSPPS merekomendasikan tempat untuk memberi barang yang dibutuhkan oleh anggota.
 2. Jika anggota memenuhi persyaratan diatas dan layak untuk diberi pembiayaan maka pihak KSPPS memberi kuasa kepada anggota untuk membeli kebutuhan untuk merenovasi rumah menggunakan akad Wakalah
 3. Kemudian anggota diberi limpahan wakalah dari pihak KSPPS maka anggota langsung membeli barang material di tempat toko material bangunan
 4. Pihak KSPPS mengawasi pembelian barang yang dilakukan oleh anggota dengan pihak toko material sesuai dengan rincian yang dibutuhkan anggota dan sesuai dengan tempat yang sudah ditentukan di kesepakatan di awal
 5. Setelah anggota membeli barang kemudian kembali ke kantor dengan melihatkan bukti nota/ kwitansi kepada pihak kantor KSPPS BMT AL-Hikmah
 6. BMT AL-Hikmah kemudian menggunakan akad murabahah kepada anggota untuk pembiayaan anggota rumah sehat (paras)
- 8) Realisasi pembiayaan
- Dalam realisasi pembiayaan diberikan setelah terjadinya penandatanganan akad dan surat-surat yang

diperlukan halnya jaminan yang diserahkan oleh anggota kepada pihak KSPPS yaitu berupa :

- Jaminan BPKB yaitu : melampirkan BPKB kendaraan asli foto kendaraan, cek fisik rangka dan nomer mesin yang akan dijamin oleh anggota.
- Jaminan Sertifikat Tanah Hak Milik, yaitu : Melampirkan sertifikat tanah, Surat pengantar dari kelurahan, Melampirkan surat pajak (SPPT) yang asli, Apabila jaminan bukan hak milik sendiri perlu untuk melampirkan Fotocopy KTP Suami dan Istri yang asli pemilik jaminan.

9) Pengarsipan agunan akad dan lampiran

Dalam Berkas-berkas jaminan yang berupa agunan akad dan lampiran foto-foto bukti dalam pembiayaan untuk merenovasi rumah diarsipkan dan diamankan oleh pihak KSPPS agar tidak terjadinya berkas hilang ataupun rusak.

B. Strategi Pemasaran produk MBA PARAS di KSPPS BMT AL-HIKMAH Ungaran.

Berikut ini adalah strategi yang diterapkan dalam pemasaran produk khususnya produk MBA PARAS di KSPPS BMT Al Hikmah.

a. Penerapan Strategi *Promotion Mix* Terhadap Produk MBA PARAS

Pada bab ini akan membahas tentang strategi promosi yang dilakukan oleh KSPPS BMT Al Hikmah dalam meningkatkan volume penjualan produk baru yang dikeluarkan. Strategi pemasaran merupakan kegiatan yang diterapkan oleh Manager agar tujuan perusahaan atau lembaga keuangan tercapai. Sehingga target-target pasar terpenuhi.

Strategi yang ditempuh oleh KSPPS BMT AL-Hikmah adalah Strategi dalam menjual produk agar didapat hasil volume penjualan sebanyak mungkin atau semaksimal mungkin, dengan memperhatikan kepuasan nasabah. Dalam hal ini yang berkaitan dengan strategi yang diterapkan adalah strategi *promotion mix*. Di dalam strategi *promotion mix* terdapat empat variabel kegiatan yang merupakan inti dari sistem promosi yaitu Advertising, Personal selling, Publitas dan promosi penjualan. Begitu jugadengan KSPPS BMT Al-Hikmah dalam memasarkan produk baru supaya mencapai tujuan yang semaksimal mungkin juga menggunakan empat variabel atau elemen-elemen marketing mix diantaranya yaitu:

1. *Advertising* (Periklanan)

KSPPS BMT Al-Hikmah melakukan bauran promosi dengan cara: Periklanan yang bersifat lokal seperti yang dilakukan KSPPS BMT Al-Hikmah yaitu bertujuan untuk meningkatkan penjualan produk KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran dan mempertahankan citra (*brand image*) KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran. Adapun media-media promosi yang digunakan adalah:

- a) *Advertising* cetak, yaitu berupa brosur-brosur mengenai informasi produk MBA PARAS terbaru, misalnya terkait dengan persyaratan, mekanisme pelaksanaan produk tersebut.
- b) *Advertising* di dalam ruangan yaitu seperti *roll banner* yang diletakkan di depan pintu masuk. Hal ini juga akan menarik anggota ataupun calon anggota untuk membaca dan menjadi tau produk yang ada dan diharapkan menjadi anggota di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran.
- c) *Advertising* luar ruangan seperti baliho dan spanduk yang diletakkan di depan gedung KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran kantor pusat dan cabang-cabang pembantu lainnya.

Hal ini jugasangat mendukung dan membantu dalam pemasaran produk juga memudahkan anggota ataupun calon anggota dalam menemukan letak kantor KSPPS BMT Al Hikmah.

2. *Personal selling*

Program *personal selling* yang dilakukan oleh pihak KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran yaitu dengan menempatkan tenaga marketing turun langsung ke lokasi dan bertatap muka langsung dengan calon anggota. KSPPS BMT Al-Hikmah lebih mengacu pada strategi promotion mix personal selling, dikarenakan bauran promosi ini dirasa lebih efektif dan efisien untuk langsung memilih target calon anggota, meyakinkan calon anggota dan membangun tindakan pembelian. Dengan bertatap muka langsung dengan calon anggota, tenaga pemasar/marketing akan dirasa lebih mudah untuk mempengaruhi minat calon anggota untuk bergabung. Penjualan personal merupakan bentuk presentasi secara lisan dengan calon anggota atau pembeli dengan tujuan melakukan penjualan. Dalam presentasi terjadi interaksi secara langsung antara tenaga pemasar dengan calon anggota. Interaksi inilah akan berpengaruh kepada apakah calon anggota akan memutuskan untuk bergabung, atau sebaliknya ketika marketing tidak tepat pada calon anggota target pasar dan tidak dapat menawarkan solusi yang tepat. Maka tenaga marketing harus pintar menguasai materi atau informasi tentang produk MBA PARAS, di karenakan pada saat memasarkan marketing tenaga akan segera mengetahui reaksi calon anggotanya, jika anggota merasa kurang minat maka marketing menjelaskan lebih dalam tentang produk MAB PARAS ini.

3. *Publitas*

KSPPS BMT Al Hikmah merasa bahwa publitas cukup potensial dalam mengkomunikasikan produk BMT, dengan cara

menyelenggarakan kegiatan sosial seperti donor darah yang diselenggarakan pada 19 februari 2021 sehingga kegiatan ini mempunyai tujuan untuk membangun image baik perusahaan dalam benak masyarakat serta mempererat hubungan dengan masyarakat.

4. Promosi Penjualan

Dalam hal ini,KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran melakukan promosi penjualan dengan melakukan pendekatan promosi penjualan kepada calon anggota dengan melakukan pendekatan promosi penjualan kepada calon anggota dengan iming-iming kupon undian grand prise.

Khususnya untuk produk murabahah pembiayaan anggota rumah sehat(MBA PARAS), KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran lebih menekankan strategi pemasaran dengan cara *personal selling* yaitu pengenalan produk langsung secara *door to door*. Namun strategi pemasaran yang lain pun tetap diterapkan dan tetap dijalankan.Hal ini dipilih sebagai salah satu strategi jitu pemasaran produk MBA PARAS dikarenakan beberapa pertimbangan. Pertimbangan ini di lakukan supaya hal yang akan dilaksanakan efektif dan efisien.

Pertimbangan pertama, apabila seorang marketing langsung bertatap muka dengan calon anggota, maka akan lebih dekat dan erat terjalin hubungan baik antara anggota/calon anggota dengan pihak KSPPS BMT Al Hikmah. Hal ini merupakan awal inti dari dilakukannya *personal selling*.Hal ini sesuai dengan asas koperasi yaitu asas kekeluargaan.Ini juga seperti apa yang diungkapkan oleh Bapak H. Muhari, S. Ag., M.M. selaku Manajer KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran seperti berikut:

“Pemasaran secara langsung melalui tenaga marketing kepada calon anggota yang dilakukan KSPPS BMT Al Hikmah intinya yaitu agar terjalinnya tali silaturahmi yang baik antara calon anggota dan pihak

BMT atau yang saya seering sampaikan pada teman-teman dan yang lainnya yaitu kontak muamalah”⁵⁵

Salah satu maksud dari dilakukannya *personal selling* yang dilakukan KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran juga berkesan lebih menghormati anggota atau calon anggota. Selain itu juga lebih mudah dan leluasa dalam menjelaskan produk yang pihak BMT jual kepada calon anggota. Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan oleh Bapak Mudhofar (KAOP dan marketing KSPPS BMT Al Hikmah cabang Mijen) sebagai berikut:

“ Kami sebagai marketing, selain mudah dan leluasa untuk menjelaskan apa yang kita pasarkan juga akan berkesan di calon anggota lebih merasa dihargai dan dihormati. Kalau begitu, kan jadi lebih enak kita diterima oleh calon anggota”⁵⁶

Dari hal diatas menjelaskan bahwa dalam pemasarannya KSPPS BMT Al Hikmah juga sangat memperhatikan etika. Tidak hanya berorientasi pada hasil atau mencapai target pemasaran semata. Dalam pemasaran terdapat etika yang harus diterapkan dikarenakan memang dalam prinsip pemasaran syariah, salah satunya yaitu etis. Jadi memang sudah seharusnya lembaga keuangan syariah menerapkannya termasuk KSPPS BMT Al Hikmah ini.

Kemudian pertimbangan yang ke dua, letak ataupun lokasi daripada tempat tinggal dari para calon anggota kebanyakan berada di daerah pelosok atau jauh dari kantor BMT. Karena terkendalanya jarak tersebut, potensi calon anggota potensial menurun. Dikarenakan akses jalan yang masih kurang memadai di daerah yang ingin dijangkau pemasarannya oleh KSPPS BMT Al Hikmah. Sehingga sangat menyulitkan

⁵⁵ Wawancara dengan Bapak Muhari, S.Ag. M.M, selaku Manajer KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran Ungaran, pada 8 Maret 2021

⁵⁶ Wawancara dengan Bapak Mudhofar (KAOP dan Marketing KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran), tanggal 10 Maret 2021 pukul 08.30 WIB

karena lamanya durasi tempuh calon anggota. Dengan hal ini terjadi maka menerapkan sistem jemput bola atau pihak marketing KSPPS BMT Al Hikmah yang mendatangi calon anggota, maka akan sangat mempermudah para calon anggota. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Mudhofar (KAOP dan marketing KSPPS BMT Al Hikmah cabang Mijen) sebagai berikut:

“Walaupun sekarang ini sudah banyak masyarakat yang paham teknologi seperti menggunakan HP, namun masih banyak juga dari calon anggota kami yang masih kurang paham dalam menggunakan HP. Selain itu juga banyak anggota dan calon anggota yang rumahnya masih di daerah yang agak pelosok atau jauh dari kantor. Jadi dengan kita mendatangi lokasi atau rumah para anggota atau calon anggota itu akan sangat membantu dan memudahkan mereka. Diharapkan dengan ini potensi anggota yang akan menggunakan produk ini meningkat.”⁵⁷

Dari penjelasan di atas maka hal yang diharapkan dari KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran setelah diterapkan sistem jemput bola atau *door to door* yaitu meningkatnya anggota atau calon anggota yang paham terhadap produk yang dipasarkan. Setelah anggota atau calon anggota paham dengan apa yang dipasarkan maka diharapkan mereka memiliki ketertarikan dengan produk BMT tersebut. Ketertarikan anggota atau calon anggota juga dikarenakan terdapat hal yang sesuai dengan keadaan dan kebutuhan anggota atau calon anggota. Contohnya apabila mereka sedang menginginkan renovasi rumah, otomatis akan tertarik pada produk murabahah pembiayaan anggota rumah sehat (MBA PARAS). Dari hal itulah akan muncul timbal balik baik dari anggota atau calon anggota untuk mengajukan pembiayaan tersebut.

⁵⁷ Ibid

Kemudian pertimbangan yang ke tiga, selain akan terjalin hubungan yang lebih erat antara pihak BMT dengan calon anggota serta memudahkan calon anggota tanpa perlu harus datang ke kantor, cara ini juga lebih tepat dan efektif. Dikarenakan secara tidak langsung pihak marketing KSPPS BMT Al Hikmah dapat sekaligus survei atau meninjau langsung lokasi dan keadaan rumah yang akan diajukan pada pembiayaan MBA PARAS. Hal ini juga mengingat jarak tempuh yang cukup jauh, sehingga cukup menyita waktu dan tenaga jika harus beberapa kali jalan. Hal ini juga seperti yang diungkapkan oleh Bapak H. Muhari, S. Ag., M.M. (manager KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran) sebagai berikut:

“ Salah satu kelebihan dari pemasaran sistem langsung door to door yaitu kita bisa langsung sekaligus survei atau untuk melihat bagaimana keadaan anggota atau calon anggota dan bagaimana keadaan rumah yang akan direnovasi atau dibangun. Jadi bisa dikira-kira berapa biaya yang dibutuhkan dan pantas serta sesuai dengan keadaan yang akan di renovasi serta pembiayaan yang akan di ajukan. ”

Berdasarkan hal di atas maka memang pemasaran produk khususnya MBA PARAS akan lebih efektif dan efisien apabila dilakukan dengan sistem jemput bola atau *door to door*. Selain supaya pihak KSPPS BMT Al Hikmah mengetahui anggota atau calon anggotanya, juga sekaligus mensurvei keadaan bangunan yang akan di renovasi ataupun tanah yang akan dibangun rumah. Sehingga cukup sekali jalan untuk dapat menentukan pertimbangan dan tinggal pertimbangan lebih lanjut untuk diterima atau tidaknya pengajuan pembiayaan tersebut.

Lembaga manapun tentunya dalam melakukan pemasaran ataupun marketing mengalami kendala. Kendala yang dialami setiap lembaga tentunya berbeda satu dengan lainnya. Begitu juga dalam mengatasi kendala-kendala yang dihadapi setiap lembaga memiliki strateginya masing-masing. Dengan memiliki solusi ataupun menerapkan strategi

pemasaran inilah lembaga-lembaga keuangan khususnya dapat mempertahankan keeksistensinya. Semakin berkembangnya dunia keuangan maka semakin kencang badai persaingan pasar.

Seperti halnya lembaga keuangan yang lainnya, KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran juga memiliki kendala-kendala dalam pemasarannya. Kendala-kendala yang dihadapi KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran dalam menjalankan pemasaran khususnya pada produk MBA PARAS yaitu diantaranya:

a) Internal

Kendala yang timbul berasal dari dalam KSPPS BMT Al-Hikmah sendiri yaitu berkaitan dengan dana. Dimana terkadang besarnya dana BMT tidak sesuai dengan besaran dana yang diharapkan oleh anggota atau calon anggota. Hal ini juga cukup menyulitkan atau membatasi gerak pemasaran. Selain itu juga, jangka waktu yang ditawarkan KSPPS BMT Al Hikmah Tidak terlalu lama yaitu sekitar 4 tahunan dikarenakan keterbatasan dana tersebut. Kemudian kendala internal yang kedua yaitu dari sumber daya manusia. Sumber daya manusia disini berkaitan dengan marketing. Dimana tenaga marketing yang terbatas untuk mengurus MBA PARAS ini karena juga mengurus semua macam pembiayaan yang lainnya. Padahal, pembiayaan MBA PARAS ini harus terus didampingi oleh pihak BMT mengingat pembiayaan ini termasuk ke pembiayaan konsumtif.

b) Eksternal

Kendala eksternal atau kendala yang berasal dari luar pihak KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran yaitu masyarakat, anggota ataupun calon anggota dimana masih minimnya pengetahuan tentang pembiayaan, terkhusus pembiayaan anggota rumah sehat (PARAS). Kebanyakan orang ingin mengajukan pembiayaan langsung banyak untuk merevovasi atau membangun secara cepat. Hal inilah akibat kurangnya pengetahuan bahwa rumah itu tidak harus lengkap

semua atau indah sekaligus. Membangun ataupun merenovasi rumah itu seharusnya secara bertahap.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari pembahasan yang tercantum diatas maka penulis dapat menyimpulkan:

1. Prosedur akad murabahah pada pembiayaan anggota rumah sehat(paras) di KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran dalam prosedur pemberian pembiayaan yaitu : Dengan calon anggota datang ke kantor cabang dengan membawa persyaratan yang telah ditentukan yaitu : foto copy KTP suami istri, foto copy surat nikah, foto copy Kartu Keluarga (KK), melampirkan foto copy BPKB kendaraan, sertifikat tanah/surat kios/ los pasar. Untuk jaminan BPKB kendaraan dilengkapi dengan foto copy STNK, sedangkan untuk jaminan sertifikat dilengkapi dengan SPPT terbaru dan surat keterangan dari kelurahan. Untuk menilai anggota pembiayaan anggota rumah sehat (paras) yaitu oleh pihak komite menganalisis hasil dari survei yang dilakukan marketing ke tempat anggota dengan 5C (*character, capital, capacity, collateral, condition*) dan Perkembangan produk pembiayaan anggota rumah sehat sedikit diminati oleh anggota dimana dilihat dari jumlah 3 tahun terakhir dilihat dari jumlah anggota produk pembiayaan rumah sehat sedikit dari produk yang lain walaupun sama menggunakan akad murabahah.
2. Strategi Pemasaran Produk MBA PARAS (murabahah pembiayaan anggota rumah sehat)
KSPPS BMT Al-Hikmah berusaha meningkatkan komponen strategi promotion mix dalam produk MBA PARAS yaitu dengan pengembangan periklanan, personal selling yang dilakukan tenaga pemasar atau marketing KSPPS BMT Al Hikmah, meningkatkan

pengenalan BMT pada masyarakat dan penentuan lokasi agar dapat menjadi kelangsungan dan dapat meningkatkan perkembangan nasabah. Dalam penerapan strategi promotion mix produk MBA PARAS BMT lebih memasarkan dengan strategi personal selling dan menonjolkan kelebihan dari produk tersebut dalam memasarkan produk MBA PARAS. Strategi promosi yang dijalankan oleh KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran dalam produk MBA PARAS membawa pengaruh didalam meningkatkan volume penjualan produk Si Wadiah, sehingga BMT akan dapat terus berkembang dan dapat melayani umat dengan sebaik-baiknya. Di dalam keberhasilan KSPPS BMT Al-Hikmah menerapkan strategi promotion mix guna meningkatkan volume penjualan, ada juga KSPPS BMT Al-Hikmah menghadapi kendala saat memasarkan produk MBA PARAS. Kendala yang dihadapi oleh BMT Al-Hikmah Ungaran dalam menerapkan strategi promotion mix adalah kurangnya perhatian masyarakat tentang BMT. Hal ini tentunya berpengaruh terhadap kesadaran megajukan pembiayaan di BMT. Kendala lain juga ditemui ketika marketing melakukan pemasaran namun anggota tidak begitu merespon dengan baik. Dengan kendala yang dihadapi maka BMT Al-Hikmah Ungaran melakukan Strategi untuk menjaga kelangsungannya agar masyarakat mengetahui produk MBA PARAS yaitu dengan meningkatkan personal sellingnya dengan mempertinggi tingkat kontak muamalah.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis sampaikan, maka penulis ingin memberikan saran yang bertujuan untuk meningkatkan perkembangan KSPPS BMT AL Hikmah Ungaran sebagai berikut :

1. Dalam pelaksanaan sistem dan prosedur akad murabahah pada pembiayaan anggota rumah sehat (PARAS) di KSPPS BMT AI-

Hikmah Ungaran telah melaksanakan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Hendak harus dipertahankan meningkatkan kualitas kinerja dan sistem yang telah ada

2. Sebaiknya dari KSPPS BMT AL Hikmah Ungaran lebih giat dan berinovasi lagi untuk melakukan promosi produk pembiayaan anggota rumah sehat serta tetap mempertahankan strategi pemasaran yang sudah berjalan seperti *door to door*, agar produk tersebut mengalami peningkatan dan diminati oleh para anggota.

C. PENUTUP

Puji syukur penulis haturkan kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat, dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini tepat waktu. Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan Tugas Akhir ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk menyempurnakan Tugas Akhir. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Bukhari.2005. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa Edisi Revisi*. Bandung: Alfa Beta
- Assuri, Sofjan. 2004. *Manajemen Pemasaran, Dasar, Konsep dan Strategi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Asiyah, Binti Nur. 2015. *Managemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia
- Brosur pembiayaan KSPPS BMT AL-Hikmah
- Brosur simpanan KSPPS BMT AL-Hikmah
- Dahlan, Ahmad. 2012. *Bank Syariah Teoritik. Praktik, Kritik*, Yogyakarta : Teras
- Djamil, Faturrahman. 2012. *Penyesuaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika
- Fatakh, Abdul.2019. *Analisis Prinsip-Prinsip Pembiayaan Dan Produk-Produk Perbankan Syariah Berdasarkan Al-Quran dan Hadits Dalam Integritas Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Di Indonesia*.Jurnal Pengkajian dan Penelitian Ekonomi dan Hukum Islam. Vol 4. No. 2. Melalui https://syekhnurjati.ac.id/jurnal/index.php/inklusif/article/view/5228/pdf_10
- Fatoni, Muhammad Anwar. 2018. Konsep Pemasaran Dalam Perspektif Hukum Islam, Jurisdiction: Jurnal Hukum dan Syariah. Vol 9. Melalui https://www.researchgate.net/publication/327700083_KONSEP_PEMASARAN_DALAM_PERSPEKTIF_HUKUM_ISLAM/fulltext/5b9fb5d492851ca9ed119ffc/KONSEP-PEMASARAN-DALAM-PERSPEKTIF-HUKUM-ISLAM.pdf

Herdiansyah, Haris.2012. *Metode Penelitian Kualitatif*,Jakarta : Salemba Humanika

Hidayat ,Rahmat. 2014. *Efisiensi Perbankan Syariah: Teori dan Praktek*. Bekasi: Gramata Publishing

Iska, Syukri. 2012. *Sistem Perbankan Syariah*.Yogyakarta: Fajar Media Perss

Ismail, 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta : Kencana

Komarudin. 1994. *Kamus Perbankan*. Jakarta: CV. Rajawali

Kotler, Philip.2001. *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. Edisi Pertama. Jakarta: Salemba Empat.

Lubis, Riyani Fitri.2017. *Wawasan Ayat-Ayat Al-Qur'an dan Hadis Tentang Produksi*,Al-Intaj Vol 3. No. 1. Melalui <https://ejournal.iainbengkulu.ac.id>

Modul company profile BMT Al Hikmah Ungaran

Mujahidin, Akhmad.2016. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta : Rajawali Pres

Mustofa, Imam. 2016. *fiqh muamalah kontemporer*. rajawali pers

Purhantara, wahyu. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*. Yogyakarta : Graha Ilmu

Nurcholifah, Ita. 2014. *Strategi marketing Mix Dalam Perspektif Syariah*, Jurnal Khatulistiwa Journal Of Islamic Studies Vol 4. Melalui

Syafii Antonio, muhammad. 2001. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta : Gema Insani

Sudarsono , Heri. 2004. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta :Ekonesia.

Sugiyono, 2008. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kualitatif, Kualitatif, dan R&D*,Bandung: Alfabeta

Sulistiyani , Rohmah. 2011. *Strategi Pemasaran Produk Simpanan Bank Muamalat Cabang Pembantu Salatiga*. Salatiga: Jurusan Perbankan

Syariah, STAIN Salatiga

Usmara, A. 2003. *Strategi Baru Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Amara Books

Undang-undang No.10 Tahun 1998

Widiyanto Bin Mislan Cokrohadisumarto, Et, All. 2016. *BMT Praktik Dan Kasus*. Jakarta : Rajawali Pers

Wiroso,2005. *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Pers

Yuningrum, Heny.2012. *Mengukur Kinerja Operasional BMT Pada Tahun 2010*

Wawancara dengan Bapak Muhari, S.Ag. M. M, selaku Manajer KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran Ungaran, pada 8 Maret 2021

Wawancara dengan Bapak Mudhofar, selaku KAOP dan marketing KSPPS BMT Al Hikmah cabang Mijen, pada 13 Maret 2021

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. DATA PRIBADI

Nama Lengkap : Annis Satu Zahroh
Tempat & tanggal lahir : Kebumen, 17 Juni 1998
Alamat : Pesutren RT 004 RW 003 Wirogaten,
Mirit, Kebumen,
Jawa Tengah
Jenis kelamin : Perempuan
Status : Belum kawin
Email : annissatuzahroh@gmail.com

B. LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

2003-2010 : MI MA'ARIF WIROGATEN
2010-2013 : SMP NEGERI 1 PREMBUN
2013-2016 : SMA NEGERI 1 PREMBUN
2018-2021 : UIN Walisongo Semarang D3 Perbankan
Syariah.

Demikian daftar riwayat hidup ini penulis buat dengan sebenarnya.

Semarang, 29 Juni 2021

Annis Satu Zahroh

Lampiran

1. Brosur Simpanan

BMT^{KSPFS} AL HIKMAH
UNGERAN - KAB. SEMARANG

Kantor Pusat :
Jl. Jenderal Sudirman No. 12 Lt.2,
Mijen Gedanganak Ungaran Timur 50519 Telp/Fax 024-6924415
E-mail : bmtalikhmahung@yahoo.co.id

SI WADIAH
SIMAPANAN
WAJIBBERHADIAH

**GRAND PRIZE
SEPEDA
MOTOR**

Hubungi :

**DAFTAR SEGERA !!!
DAPATKAN HADIAH MENARIK**

- 1 Mesin Cuci
- 1 Lemari Es
- 1 Handphone
- 3 Si Relas @Rp. 500.000,-
- 6 Kipas Angin
- 6 Kompor Gas 2 Tungku
- 9 Blender
- 9 Sprei Cantik
- 21 Lampu Emergency
- 43 Bingkisan Menarik

CARANYA MUDAH

- Setiap bulan menyeter simpanan SI WADIAH sebesar Rp. 200.000,-
- Tiap anggota diperbolehkan untuk mendaftar lebih dari 1 kesempatan.
- Jangka Waktu penyeteroran selama 24 Bulan.
- Pengundian hadiah dilaksanakan pada akhir periode (bulan ke-25)
- Setiap anggota dipastikan akan mendapatkan hadiah sesuai undian yang diperoleh (sesuai ketentuan si wadiah)
- Menjadi Anggota BMT Al Hikmah
- Pendaftaran Rp. 20.000

yab - Hadiah Setiap saat bisa berubah disesuaikan dengan kondisi terkini

2. Brosur Pembiayaan KSPPS BMT AL HIKMAH

PEMBIAYAAN MITRA USAHA
Kerjasama Mulharabah / Musyarakah

BMT AL HIKMAH
KSPPS
UNGERAN - KAB. SEMARANG

Kantor Pusat:
Jl. Jenderal Sudirman No. 12 Lt.2
Mijen Gondangrejo Ungaran Timur 50519
Telp/Fax 024-6924415
E-mail: bmtalikhmah@yahoo.co.id

Fasilitas Pembiayaan diperuntukkan bagi Anggota yang menginginkan permodalan dalam pengembangan usaha yang digelutinya, agar usahanya tersebut menjadi lebih besar dan menguntungkan. BMT AL HIKMAH siap menjadi mitra sebagai pemodal ataupun bermitra sebagai partner dalam mengembangkan usaha anggota tersebut

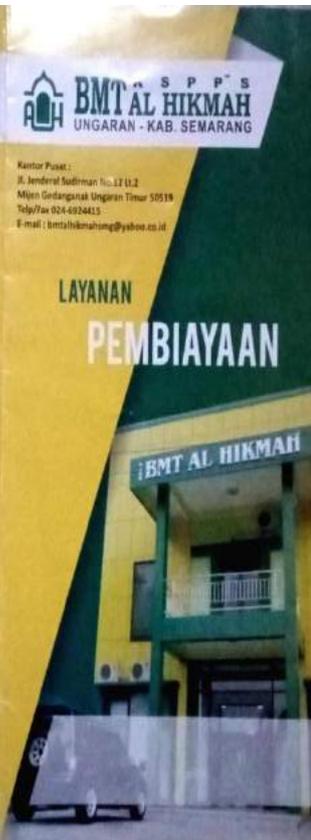
LAYANAN PEMBIAYAAN

SYARAT :

- Bersedia menjadi anggota BMT AL HIKMAH.
- Memiliki usaha produktif dan prospektif.
- Bersedia di survey dilokasi usaha yang diajukan.
- Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan.
- Melengkapi persyaratan administratif.

• Foto copy KTP Suami Istri.
• Foto copy Kartu Keluarga (KK)
• Foto copy data pendukung usaha.
• Melampirkan foto copy BPKB Kendaraan, Sertifikat Tanah / Surat Kios / Los Pasar

MULTI USAHA PERTANIAN PERIKANAN
PERUMAHAN KURANG TAYAKA KETERANGAN



PEMBIAYAAN MULTI BARANG
Dengan Prinsip Jual Beli Murobahah

Fasilitas Pembiayaan diperuntukkan bagi Anggota yang menginginkan memiliki barang atau peralatan usaha guna mendukung kegiatan usaha anggota. BMT AL HIKMAH siap membantu mewujudkan keinginan anda untuk memiliki barang impian tersebut dengan proses mudah, cepat dan harga terjangkau.

KEUNGGULAN PEMBIAYAAN PEMILIKAN SEPEDA MOTOR DI BMT AL HIKMAH

- Melayani Semua Jenis Sepeda Motor Pabrikasi Jepang (HONDA, YAMAHA, SUZUKI, KAWASAKI).
- Persyaratan Mudah dengan proses cepat.
- Uang muka minimal 30% dari harga kendaraan yang diinginkan.
- Margin diperhitungkan dari harga pokok dikurangi dengan uang muka yang disetorkan.
- Total angsuran lebih ringan dibandingkan dengan Dealer / Leasing.
- Jangka Waktu Maksimal sampai dengan 3 tahun.
- Fasilitas Asuransi TLO (optional).

PEMBIAYAAN MULTI JASA
Dengan Prinsip Jasa Ijroh

Fasilitas Pembiayaan diperuntukkan bagi Anggota yang terkendala dalam membayar Biaya Pendidikan, Biaya Sewa Rumah, Biaya Sewa Tempat Usaha, Biaya Perawatan Rumah Sakit, Biaya Perjalanan dan Biaya Lain yang diperlukan. BMT AL HIKMAH siap membantu membayarkan kebutuhan Biaya tersebut dan anggota mengembalikan pembiayaan dan jasanya secara angsuran atau tempo sesuai dengan kesepakatan.

SYARAT :

- Bersedia menjadi anggota BMT AL HIKMAH.
- Memiliki usaha dan atau penghasilan tetap.
- Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan.
- Bersedia di survey apabila pihak KJKS BMT memerlukan.
- Melengkapi persyaratan administratif.

• Foto copy KTP Suami Istri
• Foto copy Kartu Keluarga (KK)
• Foto copy Surat Nikah
• Melampirkan foto copy BPKB Kendaraan, Sertifikat Tanah / Surat Kios / Los Pasar
• Untuk jaminan BPKB Kendaraan dilengkapi dengan foto copy STNK, sedangkan untuk jaminan sertifikat dilengkapi dengan SPPT terbaru dan Surat Keterangan dari Kelurahan.



