

**PERANAN HADIAH PADA PRODUK TAHAPAN DANA MANDIRI TERHADAP
PENINGKATAN NASABAH
DI KSP GIRI MURIA KUDUS**

TUGAS AKHIR

**Disusun untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna Memperoleh Gelar
Ahli Madya dan Perbankan Syariah**



Disusun Oleh:

Nama : Muhammad Rifky Amali

NIM : 1605015017

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO**

SEMARANG

2019

H. Khoiril Anwar, M.Ag
Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks.
Hal : Naskah Tugas Akhir An. Sdr. Muhammad Rifky Amali

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya

kirin naskah Tugas Akhir saudara :

Nama : Muhammad Rifky Amali



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

Jl. Prof. Dr. H. Hamka Kampus 3 Ngaliyan Semarang 50185, Telp./Fax : (024) 7608454
Website : www.febi.walisongo.ac.id, Email : febi@walisongo.ac.id

PENGESAHAN

Tugas Akhir saudara : Muhammad Rifky Amali

NIM : 1605015017

Judul : PERANAN HADIAH PADA PRODUK TAHAPAN DANA MANDIRI
TERHADAP PENINGKATAN NASABAH DI KSP GIRI MURIA
KUDUS

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan LULUS dengan predikat Cumlaude/ Baik/ Cukup pada tanggal: 26 Juli 2019.

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah tahun akademik 2016/2017

Semarang, 26 Juli 2019

Sekretaris Sidang

Ketua Sidang

Henry Yuningrum, SE., M. Si

NIP. 19810609 200710 2 005

Penguji 1

Dr. Muchlis, M. Si

NIP. 19610117 198803 1 002



H. Khoiril Anwar, M. Ag

NIP. 19690420 199603 1 002

Penguji 2

A. Turmudi, SH., M.Ag

NIP. 19690708 200501 1 004

Pembimbing

H. Khoiril Anwar, M. Ag

NIP. 19690420 199603 1 002

MOTTO

وَلَا تَمْنُنْ تَسْتَكْثِرُ

“Dan janganlah kamu memberi (dengan maksud) memperoleh (balasan) yang lebih banyak.”(QS. Al- Muddassir ayat 6)

PERSEMBAHAN

Tugas Akhirini penulis persembahkan kepada:

1. Keluarga penulis yang senantiasa memberi dukungan;
2. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan banyak ilmu kepada penulis semasa kuliah;
3. Teman-teman satu dosen pembimbing yang selalu memberikan semangat dan saran dalam penyelesaian Tugas Akhir;
4. Teman-teman kos, Abu, Naufal, Rudi, Aslah, Yossi, Alan yang selalu memberikan warna dan semangat kepada penulis;
5. Teman-teman D3 Perbankan Syariah angkatan 2016 yang selalu memberikan semangat dalam proses penyelesaian Tugas Akhir ini;

DEKLARASI

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

Semarang, 19 Juni 2019



Deklarator

Muhammad Rifky Amali

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis peran hadiah pada Produk Tahapan Dana Mandiri terhadap peningkatan nasabah di KSP Giri Muria Kudus.

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif. Data yang diperoleh berasal dari data primer, yaitu data yang berasal dari penelitian lapangan secara langsung, antara lain yaitu hasil wawancara dengan karyawan KSP GiriMuria Group Kudus. Selain itu penulis juga menggunakan data sekunder, yaitu data yang dijadikan penunjang data primer. Data sekunder diperoleh dari buku-buku referensi dan jurnal karya orang lain. Selanjutnya, peneliti melakukan pengumpulan data dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dan menganalisis.

Hasil dari penelitian ini adalah Undian pada produk Tahapan Dana Mandiri mempengaruhi keputusan nasabah menabung dan meningkatkan motivasi nasabah untuk terus meningkatkan jumlah saldo tabunganya dengan harapan peluang untuk memiliki kesempatan menang akan lebih besar. Program pemberian hadiah KSP Giri Muria terbukti berperan dalam peningkatan dana pihak ketiga. Seperti program “Tahapan Dana Mandiri” yang mampu meningkatkan dana tabungan di KSP Giri Muria. Program pemberian hadiah yang ada di KSP Giri Muria sudah menunjukkan peningkatan tidak hanya jumlah nasabah, akan tetapi juga peningkatan loyalitas nasabah.

Kata Kunci: *Akad wadiah, Hadiah, KSP Giri Muria*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT atas Rahmat dan Karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini tepat waktu dengan judul **“Peranan Hadiah Pada Produk Tahapan Dana Mandiri Terhadap Peningkatan Nasabah Di KSP Giri Muria Kudus”**. Tugas akhir ini di susun untuk memenuhi salah satu persyaratan menyelesaikan Program Diploma 3 Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Selama mengikuti pendidikan D3 Perbankan Syariah sampai dengan proses penyelesaian Tugas Akhir, berbagai pihak telah memberikan fasilitas, membantu, membina, dan membimbing penulis untuk itu khususnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag. selakurektor UIN Walisongo Semarang;
2. Dr. Imam Yahya, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang sekaligus Wali Dosen saya yang telah memberikan masukan/saran saat perwalian di setiap semesternya;
3. H. Johan Arifin, S.Ag., MM. selaku kepala prodi D3 Perbankan Syariah UIN WalisongoSemarang;
4. H. Khoirul Anwar, M. Ag, selaku dosen pembimbing, yang telah membimbing dan mengarahkan dalam proses penulisan Tugas Akhir ini sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan lancar;
5. Segenap dosen yang telah memberikan banyak ilmu dan staff Tata Usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantu proses pengajuan Tugas Akhir;
6. Untuk orang tua saya Bapak Triyono, Ibu Tuneroh atas segala doa yang telah di panjatkan untuk penulis;
7. Teman-teman D3 Perbankan Syariah yang telah memberikan warna dan inspirasi sehingga penulis dapat termotivasi untuk segera menyelesaikan Tugas Akhir ini;
8. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.

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

bagi para pembaca.

Semarang, 19 Juni 2019

Penulis,

Muhammad Rifky Amali

DAFTAR ISI

Cover	i
Lembar Persetujuan Pembimbing	ii
Lembar Pengesahan	iii
Motto	iv
Persembahan	v
Deklarasi	vi
Abstrak	vii
Kata Pengantar	vii
Daftar Isi	x
BAB I Pendahuluan	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	9
E. Tinjauan Pustaka.....	10
F. Metode Penelitian	11
G. Teknik Pengumpulan Data.....	12
H. Sistematika Penulisan	13
BAB II Landasan Teori	15
A. Koperasi Simpan Pinjam dan pembiayaan Syariah	15
B. Akad-akad dalam Koperasi Simpan Pinjam Syariah	17
1. Penghimpunan dana Funding	17
a. Akad Wadiah	17
b. Akad Mudharabah.....	20
2. Penyaluran Dana.....	20
a. Pembiayaan Mudharabah.....	20
b. Pembiayaan Salam.....	21
c. Pembiayaan Istisna	21
d. Pembiayaan dengan akad Ijarah.....	21
C. Hadiah.....	22
1. Pengertian Hadiah	22
2. Rukun Hadiah.....	25
3. Syarat-syarat Hadiah	28

4. Hikmah Hadiah.....	29
BAB III Gambaran Umum KSP Giri Muria.....	31
A. Sejarah KSP Giri Muria.....	31
B. Visi dan Misi KSP Giri Muria	34
C. Struktur organisasi KSP Giri Muria.....	36
D. Produk-produk KSP Giri Muria.....	44
BAB IV Hasil Dan Pembahasan	63
A. Implementasi Produk TDM di KSP Giri Muria.....	63
B. Peranan Hadiah Pada Produk TDM	67
BAB V Penutup.....	76
A. Kesimpulan	76
B. Saran	78
C. Penutup	79
Daftar Pustaka	
Daftar Riwayat hidup	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sistem perbankan dalam ekonomi Islam didasarkan pada konsep pembagian baik keuntungan maupun kerugian. Pada tahun 1975 berdiri *Islamic Development Bank* (IDB) yang juga berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Kegiatan-kegiatan usaha *Islamic Development Bank* (IDB) memberikan pembiayaan antara lain untuk *trade financing* dan pembiayaan proyek-proyek di masing-masing negaraanggota.¹

Dalam perkembangan sejarah, perekonomian syariah yang bersih dan bebas bunga di Indonesia telah memasuki tahap pengembangan yang syarat tantangan. Dalam perjalanannya kita dapat menganalisis adanya beberapa kendala kultural dalam penerapannya, kendala kultural masyarakat Indonesia antara lain kendala simbolisme, khususnya masyarakat Islam baik dari kalangan praktisi usaha maupun masyarakat umum sering terjebak pada simbolisme dan melupakan aspek substansi dari ajaran syariat Islam.

Kepatuhan dan kesesuain syariah (*syariah compliance*) adalah harapan masyarakat secara umum termasuk dalam bidang ekonomi. Karena keterlibatannya dalam ekonomi syariah berangkat dari aqidah atau ideologi yang akan mengalahkan segala pertimbangan pragmatis, sehingga menjadi potensi yang besar bagi pengembangan ekonomi syariah. Sejak tahun 70-an, gerakan Islam ditingkat nasional telah memasuki bidang ekonomi dengan diperkenalkannya sistem ekonomi Islam, sebagai alternatif terhadap sistem kapitalis dan sistem sosialis. Wacana sistem ekonomi Islam itu diawali dengan konsep ekonomi dan bisnis non ribawi.

Khusus dalam bidang ekonomi, perkembangan sistem ekonomi dan bisnis berlandaskan Syari'ah Islam telah menunjukkan trend yang cukup

¹Antonio, M. Syafi'i, dkk. *Bank Syariah (Analisis Kekuatan, Kelemahan dan Ancaman)*, Ekonosia Yogyakarta, 2004, Cet. 3, hal 3.

mengembirakan. Hadirnya BMI, BPR Syari'ah dan beberapa lembaga keuangan lainnya di bumi pertiwi ini menunjukkan langkah kemajuan keberadaan sistem ekonomi dan bisnis Islam di Tanah Air. Lembaga-lembagaseperti itu adalah organisasi yang bermetaforakan "amanah". Yang lebih mengutamakan etika berbasis islami.²

Koperasi Giri Muria Group merupakan salah satu lembaga keuangan yang berlandaskan syariat Islam. Hal ini terbukti dengan produk-produk yang dimiliki oleh Koperasi Giri Muria serta akad yang dimiliki oleh GMG tersebut. Keberadaan GMG mempunyai peranan penting dalam upaya mempercepat sosialisasi dan pengembangan keuangan syariah khususnya di kalangan masyarakat ekonomi menengah ke bawah. Namun dalam perjalanannya GMG menemui beberapa kendala. Salah satu kendala yang dihadapi adalah permasalahan yang terkait dengan SDM (Sumber Daya Manusia). Kendala tersebut perlu diperhatikan dalam upaya peningkatan minat bagi nasabah. Keberhasilan suatu bank dalam menghimpun dana dari masyarakat ditentukan oleh faktor internal dan eksternal bank.³ KSP Giri Muria merupakan salah satu Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip Syari'ah.

KSP Giri Muria merupakan salah satu lembaga keuangan non bank yang saat ini turut berpartisipasi dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat Indonesiayaitu lembaga keuangan koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah. Pengertian koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah menurut keputusan menteri koperasi dan usaha kecil dan menengah republik Indonesia No.9/Kep/IV/KUKM/IX/2004 yaitu koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjam, pembiayaan sesuai prinsip syariah termasuk mengelola zakat, infak/sedekah, dan wakaf.⁴

²M. Umar Chapra, "*Perluakah memiliki Sistem Ekonomi Islam*", Jurnal Ekonomi Syari'ah, FE UGM, Yogyakarta, 2002, h.8.

³M. Faisal Abdullah, "*Manajemen Perbankan Teknis Analisis Kinerja Keuangan Bank*", UMM Press, Malang, 2003, h. 20

⁴ <http://jurnal.smeccda.com>.

Dengan adanya usaha komersil menghimpun dan mengelola dana masyarakat, maka seperti halnya Perbankan Syariah, kegiatan menghimpun dana KSP Giri Muria menggunakan prinsip Wadiah, Mudharabah, dan Musyarokah, dan dalam kegiatan penyaluran dana KSP Giri Muria menggunakan prinsip bagi hasil, jual beli (Murabahah, Bai Bistaman Ajil, Salam, Istishna) dan Sewa (ijarah) kepada masyarakat. Penghimpun dana yang dilakukan oleh KSP Giri Muria diperoleh melalui simpanan, yaitu dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada KSP Giri Muria untuk disalurkan ke sektor produktif dalam bentuk pembiayaan. Simpanan ini dapat berbentuk tabungan wadiah, simpanan mudharabah jangka panjang dan jangka pendek.⁵

Salah satu prinsip KSP Giri Muria dalam mobilitas dana adalah prinsip titipan dengan akad yang di sebut Wadiah. Wadiah atau titipan/simpanan merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik perseorangan maupun badan hukum yang harus di jaga dan dikembalikan kapan saja bila penitip menghendaki. Penerima simpanan disebut yad al-amanah yang artinya tangan amanah. Si penyimpan tidak bertanggung jawab atas segala kehilangan dan kerusakan yang terjadi pada titipan selama hal itu bukan akibat dari kelalaian atau kecerobohan yang bersangkutan dalam memelihara barang titipan. Penggunaan uang titipan harus terlebih dahulu meminta izin kepada pemilik uang dan dengan catatan pengguna uang menjamin akan mengembalikan uang tersebut secara utuh. Dengan demikian, prinsip yad al-amanah (tangan amanah) menjadi yad adh-dhamanah (tangan penanggung).

Konsekuensi dari diterapkannya prinsip *yad adh-dhamanah* pihak KSP Giri Muria akan menerima seluruh keuntungan dari penggunaan uang, namun bila mengalami kerugian juga harus ditanggung oleh KSP Giri Muria. Sebagai imbalan kepada pemilik dana di samping jaminan keamanan uangnya juga akan memperoleh fasilitas lainnya, seperti insentif

⁵Makhalul Ilmi SM, Teori Dan Praktek Mikro Keuangan Syariah,(Yogyakarta: UII Press, 2002), hlm.67

atau bonus. Artinya, KSP Giri Muria tidak dilarang untuk memberikan jasa atas pemakaian uangnya berupa insentif atau bonus, dengan catatan tanpa perjanjian terlebih dulu, baik nominal maupun persentase dan ini murni merupakan kebijakan KSP Giri Muria sebagai pengguna uang. Pemberian jasa berupa insentif atau bonus biasanya digunakan istilah nisbah atau bagi hasil antara KSP Giri Muria dengan nasabah. Salah satu KSP di Kota Kudus yang berhasil mengembangkan usahanya baik dalam pengembangan kualitas pelayanan maupun produknya adalah KSP Giri Muria Kudus.

KSP Giri Muria Kudus didirikan dalam rangka membangun dan mengembangkan tantangan perekonomian dan struktur masyarakat Islam yang berkeadilan, berkemakmuran berdasarkan Syariat dan Ridho Allah SWT, Sehingga KSP Giri Muria Kudus menjadi salah satu kelompok masyarakat yang memiliki perhatian dan konsen dengan persoalan bangsa ini. KSP Giri Muria Kudus adalah salah satu lembaga yang bergerak di bidang simpan pinjam, dimana KSP Giri Muria menghimpun dana dari masyarakat yang berbentuk tabungan kemudian disalurkan kepada masyarakat yang berbentuk kredit atau pembiayaan yang bertujuan untuk meningkatkan dan mensejahterakan masyarakat dalam bidang ekonomi.⁶

Sampai saat ini KSP Giri Muria Kudus telah berhasil menciptakan beberapa produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabahnya. Adapun beberapa produk KSP Giri Muria Kudus adalah Produk berbentuk simpanan antara lain Simpanan Mudharabah dan wadiah, Produk yang diterapkan yaitu Simpanan Masalahah (SIBAGUS), Simpanan Berjangka (SIJEMPOL), Tahapan Dana Mandiri (TDM). Adapun untuk produk pembiayaan, produk yang diterapkan yaitu menggunakan akad Murabahah, Musyarakah dan Qardhul Hasan (Dana Kebajikan).

Selain meningkatkan kualitas jasa dan produk yang ditawarkan, KSP Giri Muria Kudus juga menerapkan strategi promosi agar mampu bersaing dengan lembaga keuangan syariah lainnya, yaitu dengan

⁶Muhamad Asro, M.H, Fiqih Perbankan, (Bandung: Pustaka Setia, 2011), hlm.67-68

menggunakan strategi program pemberian hadiah. Salah satu program pemberian hadiah yang ditawarkan oleh KSP Giri Muria, antara lain “Tahapan Dana Mandiri” . Tahapan Dana Mandiri (TDM) adalah simpanan untuk anggota KSP yang disetorkan setiap bulan selama 24 bulan. Simpanan ini tidak dapat dicairkan sebelum masa Tahapan Dana Mandiri (TDM) selesai dan dicairkan serentak pada bulan ke 25. Skema pembiayaan ini menggunakan akad wadi’ah. Di dalam jenis simpanan ini terdapat beberapa hadiah antara lain: sepeda motor, lemari es, mesin cuci, TV, dan puluhan doorprize lainnya yang sangat menarik. Hal ini sebagai bentuk apresiasi kepada loyalitas nasabah dalam mewujudkan totalitas pelayanan yang santun dan amanah bagi nasabahnya.

Saat ini KSP Giri Muria semakin meningkatkan strategi promosi yang lebih inovatif dalam upaya meningkatkan jumlah loyalitas nasabahnya. Program pemberian hadiah yang dijalankan KSP Giri Muria menjadi kontribusi paling penting dalam upaya meningkatkan loyalitas nasabah. Loyalitas nasabah merupakan manifestasi dan kelanjutan dari kepuasan nasabah dalam menggunakan fasilitas maupun jasa pelayanan yang diberikan oleh pihak bank serta untuk tetap menjadi nasabah dari bank tersebut. Loyalitas nasabah merupakan hal yang mutlak bagi lembaga keuangan yang menginginkan tetap eksis dalam usahanya. Mencari nasabah baru adalah hal yang sulit namun jauh lebih sulit untuk mempertahankan nasabah lama. Perusahaan yang memenangkan persaingan bukan diukur oleh banyaknya nasabah yang membuka rekening dalam jangka waktu pendek tetapi harus berkelanjutan dalam waktu yang panjang.⁷

Program hadiah mempunyai hubungan penting dengan loyalitas nasabah. Hadiah mampu mempengaruhi minat nasabah untuk beralih menggunakan produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Loyalitas nasabah menjadi perhatian yang penting bagi perusahaan, sebab jika loyalitas nasabah berkurang eksistensi suatu perusahaan akan menurun.

⁷ <https://thidiweb.com/bauran-pemasaran/>

Salah satu produk di KSP Giri Muria Kudus yang menggunakan akad Wadi'ah adalah simpanan TDM. Simpanan TDM di sini menggunakan akad Wadi'ah Yad-Dhamanah yang pada dasarnya wadi'ah merupakan harta titipan yang sewaktu-waktu dapat diambil kapan saja oleh si pemilik harta atau nasabah, tetapi dalam simpanan TDM disini harta atau uang titipan dapat diambil kembali oleh si penitip atau nasabah setelah berakhirnya periode. Selain itu dalam konsep wadi'ah simpanan TDM ini bonus ditentukan di awal akad oleh pihak KSP Giri Muria Cabang Dawe Kudus. TDM dikeluarkan sejak tahun 2005, TDM merupakan simpanan anggota atau calon anggota yang disetor setiap bulannya Rp.250.000 selama 24 bulan dan setiap 1 tahun sekali akan diadakan undian berhadiah .

Dengan latar belakang seperti yang disebutkan di atas, maka peneliti bermaksud untuk melakukan penelitian yang berjudul ***Peranan Hadiah Pada Produk Tahapan Dana Mandiri Terhadap Peningkatan Nasabah Di KSP Giri Kudus.***

B. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana implementasi produk Tahapan dana Mandiri di KSP Giri Muria Kudus?
2. Apakah pemberian hadiah pada produk Tahapan Dana Mandiri berperan dalam meningkatkan loyalitas nasabah di KSP Giri Muria Kudus?

C. Tujuan Penelitian

Dari permasalahan diatas, tujuan yang ingin dicapai dalam penulisan tugas akhir ini, adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana implementasi produk Tahapan Dana Mandiri di KSP Giri Muria Kudus.

2. Untuk mengetahui apakah pemberian hadiah berperan dalam meningkatkan loyalitas nasabah di KSP Giri Muria.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat di ambil dari penelitian yaitu:

1. Bagi penulis
 - a. Dapat menambah wawasan, pengetahuan dan praktek tentang strategi promosi pada produk TDM di KSP Giri Muria Group
 - b. Untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Bagi KSP Giri Muria Group
 - a. Sebagai media publik ke masyarakat untuk memperkenalkan produk simpanan wadiah yang sesuai syariah kepada masyarakat.
 - b. Memperkenalkan produk – produk yang ada di KSP Giri Muria kepada masyarakat.
3. Bagi masyarakat
 - a. Masyarakat dapat lebih percaya kepada pihak KSP Giri Muria dalam memberikan jaminannya.
 - b. Masyarakat dapat menghargai dan saling membantu dalam kerjasamanya dengan pihak KSP Giri Muria.
4. Bagi Program D3 Perbankan Syariah
 - a. Sebagai tambahan sarana informasi dan ilmu pengetahuan tentang penelitian mengenai strategi promosi pada produk TDM di KSP Giri Muria

E. Tinjauan Pustaka

Dalam menyusun karya ilmiah ini, penulis mengadakan penelitian lebih lanjut kemudian menyusun menjadi suatu karya ilmiah, maka

langkah awal yang penulis tempuh adalah mengkaji terlebih dahulu karya ilmiah yang sesuai dengan yang akan penulisteliti.

1. Skripsi yang disusun oleh Triwarita (NIM :10725000298)mahasiswa ekonomi islam fakultas syariah dan ilmu hukum universitas islam negerisultan arif kasim Riau dengan judul Pemberian hadiah pada program tabungan muamalat berbagi rejeki menurut perspektif ekonomi islam. Di dalam tulisannya membahas tentang respon nasabah tentang program tabungan muamalat berbagi rejeki sudah terlaksana dengan baik sesuai prosedur yang ada. Hal ini dapat penulis lihat dari angket yang disebarakan oleh penulis kepada responden di lapangan.

2. Tugas akhir yang disusun oleh Bagus Indra Nugraha (NIM : 145213007) mahasiswa D3 administrasi bisnis Politeknik Negeri Bandung tahun 2017 dengan judul analisis pemberian hadiah kepada nasabah akun reguler (Study di PT Agrodana Futures Cabang Bandung) di dalam tulisannya membahas tentang strategi promosi yang menarik dengan menambah program- program hadiah yang baru serta menjaga kualitas pelayanan yang baik kepada nasabah untuk meningkatkan jumlah nasabah dan jumlah transaksi nasabah.

3. Tugas yang disusun oleh L. Bher Sadewi mahasiswa ekonomi dan bisnis universitas Kristen Satya Wacana. Di dalam penulisannya membahas tentang undian berhadiah tabungan simpedes mempengaruhi keputusan nasabah menabung dan meningkatkan motivasi nasabah untuk terus meningkatkan jumlah saldo tabungannya dengan harapan peluang untuk memiliki kesempatan menang akan lebih besar.

F. Metode Penelitian

Dalam pengumpulan data yang berhubungan dengan objek kajian, baik data primer maupun sekunder, penulis menggunakan metode

penelitian lapangan (field research) dan penelitian kepustakaan (library research).

a. Penelitian kepustakaan (library research)

Penelitian kepustakaan yang dilakukan dengan menelaah dan mempelajari serta menggunakan buku-buku, kitab fiqih, junal, dokumen, brosur, artikel, koran dan situs website yang berkaitan dengan objek penelitian. Adapun buku-buku yang dipelajari oleh peneliti yaitu buku-buku mengenai Perbankan Syariah, Manajemen Perbankan, Pemasaran Bank serta buku-buku lainnya.

b. Penelitian lapangan (field research)

Penelitian lapangan penulis lakukan terhadap objek penelitian, yaitu meneliti bagaimana penerapan pelayanan jasa oleh petugas Giri Muria Group terhadap nasabahnya. Peneliti berharap memperoleh data yang akurat melalui penelitian ini.

G. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah suatu proses dari pengadaan data untuk keperluan penelitian. Pengumpulan data adalah langkah yang sangat penting dalam penelitian ilmiah, karena pada umumnya data yang telah dikumpulkan akan digunakan sebagai referensi dalam penelitian.

a. Wawancara

Wawancara adalah suatu cara pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang sistematis dengan bantuan suatu daftar pertanyaan. Pengumpulan data-data dengan tanya jawab sepihak yang dikerjakan dengan sistematis dan berdasarkan tujuan praktik, dengan karyawan Giri Muria Group dan bagian pemasaran.

b. Observasi

Metode penelitian dengan mengadakan pengamatan langsung dan pencatatan sistematis terhadap fenomena-fenomena selama praktik. Melalui pengamatan dan pencatatan terhadap gejala-gejala yang diselidiki. Beberapa informasi yang diperoleh dari hasil observasi adalah ruang (tempat), pelaku, kegiatan, objek, perbuatan, kejadian,

atau peristiwa dan waktu.

c. Dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah suatu cara pengumpulan data yang menghasilkan catatan-catatan penting yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, sehingga akan diperoleh data yang lengkap, sah dan bukan berdasarkan perkiraan. Dalam hal ini peneliti akan memanfaatkan arsip atau data-data yang ada di Giri Muria Group yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti.

d. Teknik analisa

Dalam teknik ini, penulis menggunakan teknik analisis deskriptif , yaitu data – data yang diperoleh kemudian dituangkan dalam bentuk kata – kata maupun gambar, kemudian dideskripsikan sehingga dapat memberikan kejelasan kenyataan yang realistik.

H. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah, dan sekaligus agar pembahasan dapat dilakukan secara terarah dan sistematis, maka penulis membagi atas lima bab. Kelima bab tersebut secara rinci sebagai berikut:

BAB I berisi tentang penjelasan mengenai latar belakang masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, tinjauan pustaka

BAB II berisi tentang pembahasan mengenai definisi-definisi yang bersangkutan dengan judul penelitian yang ditinjau dari etimologi maupun terminologi yang bersandar dari kepustakaan.

BAB III dalam bab ini penulis akan memaparkan tentang sejarah berdirinya KSP Giri Muria Group Kudus, visi dan misi, susunan pengurus dan pengelola, struktur organisasi, dan produk produk yang ada di KSP Giri Muria Group Kudus.

BAB IV membahas tentang hasil penelitian dan pembahasan, pada bab ini penulis menjelaskan keseluruhan hasil penelitian yang sudah diuraikan.

BAB V merupakan bab penutup, yang mana dalam bab ini penulis mengemukakan kesimpulan dari seluruh pembahasan sebelumnya dan sekaligus menjawab permasalahan pokok yang dikemukakan sebelumnya dan kemudian penulis mengemukakan saran - saran.

Daftar pustaka

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Koperasi Simpan Pinjam Syariah dan Pembiayaan Syariah

Koperasi merupakan salah satu bentuk badan hukum yang sudah lama dikenal di Indonesia. Pelopor pengembangan perkoperasian di Indonesia adalah Bung Hatta, dan sampai saat ini beliau sangat dikenal sebagai bapak koperasi Indonesia. Dalam perjalanannya koperasi yang sebenarnya sangat sesuai dengan jiwa bangsa Indonesia justru perkembangan tidak menggembirakan. Koperasi yang dianggap sebagai anak kandung dan tulang punggung ekonomi kerakyatan justru hidupnya menghidupkan dan memperdayakan koperasi di tengah-tengah masyarakat. Begitu banyak kemudahan yang diperoleh oleh badan hukum koperasi melalui berbagai fasilitas, namun tidak banyak mengubah kehidupan koperasi itu sendiri. Memang tidak dapat dipungkiri bahwa ada sebagian kecil koperasi yang masih tetap eksis di tengah masyarakat.⁸

Koperasi merupakan suatu kumpulan dari orang-orang yang mempunyai tujuan atau kepentingan bersama, sama halnya seperti Bank Pengkreditan Rakyat (BPR). Jadi koperasi merupakan bentukan dari sekelompok orang yang memiliki tujuan bersama. Kelompok orang inilah yang akan menjadi anggota koperasi yang didirikannya. Pembentukan koperasi berdasarkan gotong royong khususnya untuk membantu para anggotanya yang memerlukan bantuan tidak berbentuk barang ataupun pinjaman uang. Koperasi yang dapat dikategorikan sebagai lembaga pembiayaan adalah koperasi simpan pinjam.

Koperasi simpan pinjam sebagai lembaga pembiayaan dikarenakan usaha yang dijalankan oleh koperasi simpan pinjam adalah usaha pembiayaan, yaitu penghimpun dana dari anggotanya yang kemudian

⁸ Dr. Kasmir, Bank dan Lembaga keuangan lainnya, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), h. 254.

menyalurkan kembali dana tersebut kepada para anggotanya atau masyarakat umum.⁹

Koperasi Simpan Pinjam Syariah merupakan entitas keuangan mikro syariah yang unik dan spesifik khas Indonesia. Kegiatan koperasi simpan pinjam syariah dalam melaksanakan fungsi dan perannya menjalankan peran ganda yaitu sebagai lembaga bisnis (tamwil) dan disisi yang lain melakukan fungsi sosial yakni menghimpun, mengelola dan menyalurkan dana ZISWAF (zakat, infaq, Sodaqah, wakaf).

Sedangkan perinsip syariah adalah prinsip hukum islam dalam kegiatan usaha koperasi berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Pengawas Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). KSPPS merupakan koperasi yang kegiatan usahanya hanya simpan pinjam dan pembiayaan syariah. Sesuai dengan peraturan Bidang Pengawasan Kemantrian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 09/Per/Dep. 6/IV/2016 tentang petunjuk Teknis Pemeriksaan Usaha Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Koperasi.

B. Akad-akad dalam Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah

1. Penghimpunan Dana (Funding)

a. Akad wadi'ah

Secara etimologis, kata *wadiah* berasal dari kata *wada'a asy-syai'a* ialah meninggalkan sesuatu. Wadiah adalah sesuatu yang seseorang tinggalkan kepada orang lain agar dijaga atau kepada orang yang sanggup menjaganya.¹⁰ Menurut bahasa al-wad' artinya meninggalkan. Sedangkan menurut istilah al-wadiah adalah sesuatu yang diletakan di tempat orang lain untuk dijaga.¹¹

⁹ Ibid, hal 55

¹⁰ Veitzhal Rivai, dkk, *Islamic Financial Management*, (Bogor Ghalia Indonesia, 2010), 497

¹¹ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, Abdul Hayyie al-Katani, Jilid 5, (Jakarta Gema Insani, 2011), 556.

Wadiah adalah suatu amanah yang ada pada orang lain yang dititipkan dan dia berkewajiban mengembalikannya pada saat pemiliknya meminta. Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 86/DSN-MUI/XII/2012 tentang hadiah dalam penghimpunan dana lembaga keuangan syariah wadiah adalah suatu titipan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk dijaga dan dikembalikan ketika diminta kembali.¹²

Sedangkan dasar hukum wadiah dalam Al-Qur'an terdapat pada surat An-Nisa ayat 58 Allah berfirman

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا
يُعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا (٥٨)

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

Wadiah berarti titipan, yaitu akad penitipan barang-barang ataupun uang kepada KSP, sehingga KSP memiliki kewajiban menjaga dan merawat barang tersebut dengan baik serta mengembalikannya saat penitip (muwadi') menghendakinya.

Akad wadi'ah dapat dibagi menjadi dua, yaitu:

1) Wadi'ah Yad Amanah

Yaitu penitipan barang atau uang tetapi KSP tidak memiliki kewenangan untuk untuk mendayagunakan titipan tersebut. Atas pengembangan produk ini, KSP dapat mensyaratkan adanya jasa (fee) kepada penitip (muwadi'), sebagai imbalan atas pengamanan,

¹² Ma'ruh Amin, dkk Himpunan Fatwa Majelis Syariah Indonesia sejak 1975, (Jakarta: Erlangga, 2011), 312.

pemeliharaan dan administrasinya. Nilai jasa tersebut tergantung pada jenis barang dan lamanya penitipan. Prinsip-prinsip wadi'ah amanah sering berlaku pada bank dengan jenis produknya kotak penyimpanan (save deposit box).

2) Wadi'ah Yad Dhomanah

Wadi'ah yad dhomanah merupakan akad penitipan barang atau uang (pada umumnya berbentuk uang) kepada KSP, namun KSP memiliki hak untuk mendayagunakan dana tersebut. Atas akad ini deposan mendapat imbalan berupa bonus, yang besarnya tergantung pada kebijakan manajemen KSP. Produk ini biasanya kurang berkembang karena deposan menghendaki bagi hasil yang layak.¹³

b. Akad Mudharabah

Rahman dalam (Dahlan, 2012:129) mendefinisikan mudharabah sebagai bentuk kontrak kerjasama yang didasarkan pada prinsip profit sharing, yang satu sebagai pemilik modal yang kedua menjalankan usaha. Modal yang dimaksud harus berupa uang dan tidak boleh berbentuk barang.

2. Penyaluran Dana (financing)

a. Pembiayaan dengan akad jual beli

1) Pembiayaan mudharabah

Pembiayaan mudharabah adalah transaksi jual beli, yaitu pihak bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dengan harga jual dari bank adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan dalam persentase tertentu bagi bank sesuai dengan kesepakatan. Kepemilikan barang akan berpindah kepada nasabah segera setelah perjanjian jual beli ditandatangani dan

¹³ Anita, Rahmawaty. 2007. "Ekonomi Syari'ah: Tinjauan Kritis Produk Murabahah dalam Perbankan Syari'ah di Indonesia". *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 1 No. 2 (2007).

nasabah akan membayar barang tersebut dengan cicilan tetap yang besarnya sesuai kesepakatan sampai dengan pelunasannya.¹⁴

2) Pembiayaan salam

Pembiayaan salam adalah transaksi jual beli dan barang yang diperjual belikan akan diserahkan dalam waktu yang akan datang, tetapi pembayaran kepada nasabah dilakukan secara tunai. Syarat utama adalah barang atau produksi yang akan diserahkan kemudian dapat ditentukan spesifikasinya secara jelas. Apabila ternyata nantinya barang yang diserahkan tidak sesuai dengan spesifikasi yang ditentukan di awal maka nasabah harus bertanggung jawab dengan cara menyediakan barang sejenis yang sesuai dengan spesifikasi atau mengembalikan seluruh uang yang telah diterima.

3) Pembiayaan istishna

Pembiayaan istishna merupakan pembiayaan yang menyerupai Salam, namun pembayaran dilakukan secara bertahap atau beberapa kali dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan.

b. Pembiayaan dengan akad sewa (ijarah)

Pembiayaan dengan prinsip sewa (ijarah) adalah pembiayaan yang objeknya dapat berupa barang/jasa. Dalam hal ini hanya terjadi perpindahan manfaat bukan perpindahan kepemilikan.

c. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil

1) Pembiayaan musyarakah

Pembiayaan musyarakah adalah pembiayaan yang dilakukan pihak bank untuk membiayai suatu proyek bersama antara nasabah dengan bank.

2) Pembiayaan mudarabah

¹⁴ Erni, Annisa. 2011. "Pelaksanaan dan Sistem Bagi Hasil Pembiayaan Al -Mudharabah pada Bank Syariah". Jurnal Keuangan dan Perbankan, Vol. 15, No.3.

Pembiayaan mudarabah adalah pembiayaan yang dilakukan oleh bank untuk membiayai suatu proyek atau usaha nasabah.¹⁵

C. Hadiah

1. Pengertian hadiah

Hadiah menurut kamus umum bahasa Indonesia, berarti pemberian penghormatan atau disebut juga ganjaran yang diberikan kepada seseorang. Pengertian Hadiah adalah pemberian suatu barang oleh seseorang kepada orang lain, untuk dijadikan hak miliknya, adanya suatu sebab, dan adanya maksud tertentu. Hadiah juga mengandung faedah untuk mempererat hubungan batin, mengandung isyarat agar sesama manusia saling menghargai, sehingga timbullah rasa harga menghargai dalam dada masing-masing. Dan tambah eratlah rasa persaudaraan atas dasar kecintaan dan penghargaan yang murni.¹⁶

Hadiah bisa juga berarti kenang-kenangan yang diajukan untuk guru, teman, orang tua, atau sahabat dekat. Hadiah bisa juga sebagai penghargaan, reward karyawan yang telah tercapai target pekerjaan, atau reward kepada murid oleh guru yang telah rajin menjalankan tugas sekolah dan hadiah juga bisa didapatkan oleh pemenang pada suatu perlombaan/kompetisi.

Hadiah tidak boleh bersifat upah, karena upah merupakan sesuatu yang mempunyai nilai sebagai ganti rugi dari suatu pekerjaan atau suatu jasa yang telah dilakukan oleh seseorang. Jika hadiah tersebut berubah menjadi upah, maka hadiah itu tidak lagi bernilai sebagai reward melainkan ijarah, jika hadiah tersebut bersifat transaksi maka hadiah tersebut bukanlah hadiah melainkan jual beli. Maksud pemberian hadiah adalah pemberi memberikan sesuatu secara sukarela kepada penerima hadiah tanpa ganti rugi yang mengakibatkan

¹⁵ Novianto, Abdullah Syakur. 2013 "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penghimpunan Deposito Mudharabah Perbankan Syariah di Indonesia". *Jurnal Aplikasi Manajemen*, Vol. 11 No. 2 (2013)

¹⁶ Dja'far, Ilmu Fiqh, (Surakarta: Ramahani, 1986), 189.

berpindahnya kepemilikan harta itu dari pemberi kepada penerima, dan hal semacam ini dilakukan semata-mata mendekati diri kepada Allah tanpa mengharapkan imbalan apapun.

Hadiah merupakan sesuatu yang disenangi dan digemari oleh pemenang. Sehingga, pemberi hadiah memberikan kepada siapa dan mencapai tujuan, dimana besar kecilnya reward ditentukan sesuai dengan tingkat pencapaian yang diraih.¹⁷

Maka, hadiah merupakan pemberian harta kepada seseorang untuk membuat senang tanpa adanya paksaan dari keduanya. Adapun yang menjadi landasan dalam pemberian hadiah yaitu terdapat dalam firman Allah dalam surah Al-Mudatstsir ayat 6 yang berbunyi:

وَلَا تَمُنُّنَ تَسْتَكْبِرُ

Artinya: “Dan janganlah kamu memberi (dengan maksud) memperoleh (balasan) yang lebih banyak”.

Dan sabda Nabi Muhammad SAW yang berbunyi:

لَوْ دُعِيتُ إِلَى ذِرْعِ أَوْ كُرَاعٍ لَأَجِبْتُ وَ لَوْ أُهْدِيَ إِلَيَّ ذِرَاعٌ أَوْ كُرَاعٌ لَأَقْبَلْتُ

Artinya: “Kalau aku diundang untuk menyantap kaki kambing depan dan belakang, niscaya aku penuhi dan kalau dihadiahkan kepadaku kaki kambing depan dan kaki kambing belakang, niscaya aku menerimanya”. (H.R. Turmuzi).

Adapun keutamaan dalam pemberian hadiah dapat dilihat dari efek positif dalam jiwa penerimanya. Seperti hilangnya rasa dendam dan permusuhan serta timbulnya kasih sayang antar sesama.¹⁸

¹⁷ Suharsimi Arikanto, Manajemen Pengajaran, (Jakarta: Rineka Karya, 1993), 160.

¹⁸ Departemen Agama RI, Al-Qur'an Terjemahnya, (Jakarta: CV Darus Sunnah, 2002),

2. Rukun hadiah

Menurut Ulama Hanafiah, rukun hadiah adalah ijab dan kabul sebab keduanya termasuk akad seperti halnya jual-beli. Dalam kitab *Al-Mabsuth*, mereka menambahkan dengan *qadbhu* (pemegang/penerima). Alasannya, dalam hadiah harus ada ketetapan dalam kepemilikan.

Adapun yang menjadi rukun dalam hadiah yaitu *wahib* (pemberi), *mauhub lah* (penerima), *mauhub* (barang yang dihadiahkan), *shighat* (*ijab dan qabul*).¹⁹

1. Wahib (pemberi)

Wahib (pemberi) adalah orang yang memberikan hadiah atau pemindahan kepemilikan. Wahib (pemberi) hadiah sebagai salah satu pihak pelaku dalam transaksi hadiah disyaratkan:

- Ia mestilah sebagai pemilik sempurna atas sesuatu benda yang dihadiahkan. Karena hadiah mempunyai akibat perpindahan hak milik, otomatis pihak pemberi hadiah dituntut sebagai sebagai pemilik yang mempunyai hak penuh atas benda yang dihadiahkan itu.
- Pihak pemberi hadiah mestilah seorang yang cakap bertindak secara sempurna yaitu baliq dan berakal. Orang yang sudah cakap bertindaklah yang bisa dinilai bahwa perbuatan yang dilakukannya adalah sah, sebab ia sudah mempunyai pertimbangan yang sempurna.
- Pihak pemberi hadiah hendaklah melakukan perbuatannya itu atas kemauan sendiri dengan penuh kerelaan, dan bukan dalam keadaan terpaksa, orang-orang yang dipaksa menghadiahkan sesuatu miliknya,

¹⁹ Rachmad Syafei, et al., *Fiqih Muamalah...*, 244. Prof. Dr. Abdul Aziz Muhammad Azam, *Fiqih Muamalat*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), 442.

bukan dengan ikhtiyarnya, sudah pasti perbuatannya itu tidak sah.

2. Mauhub Lah (penerima)

Karena hadiah itu merupakan transaksi langsung, maka penerima hadiah disyaratkan sudah wujud dalam artinya yang sesungguhnya ketika akad hadiah dilakukan. Oleh sebab itu, hadiah tidak boleh diberikan kepada anak yang masih dalam kandungan. Dalam persoalan ini, pihak penerima hadiah tidak disyaratkan supaya baliq berakal. Kalau sekiranya penerima hadiah belum cakap bertindak ketika pelaksanaan transaksi, ia diwakili oleh walinya.

3. Mauhub (barang yang dihadiahkan)

Mauhub (barang yang dihadiahkan) adalah barang yang dihadiahkan kepada penerima hadiah. Adapun syarat dalam mauhub (barang yang dihadiahkan) yang akan diberikan yaitu:

- Benda yang dihadiahkan tersebut mestilah milik yang sempurna dari pihak pemberi hadiah. Ini berarti bahwa hadiah tidak sah bila sesuatu yang dihadiahkan itu bukan milik sempurna dari pihak pemberi hadiah.
- Barang yang dihadiahkan itu sudah ada dalam arti yang sesungguhnya ketika transaksi hadiah dilaksanakan. Tidak sah menghadiahkan sesuatu yang belum berwujud.
- Objek yang dihadiahkan itu mestilah sesuatu yang boleh dimiliki oleh agama. Tidaklah dibenarkan menghadiahkan sesuatu yang tidak boleh dimiliki, seperti menghadiahkan minuman yang memabukan.
- Harta yang dihadiahkan tersebut mestilah telah terpisah secara jelas dari harta milik pemberi hadiah.

4. Shighat (ijab dan qabul)

Dalam pemberian hadiah yang menjadi sasaran ialah kepada shighat dalam transaksi tersebut sehingga perbuatan itu sungguh mencerminkan terjadinya pemindahan hak milik melalui hadiah. Ini berarti bahwa walaupun tiga unsur pertama sudah terpenuhi dengan segala persyaratannya, hadiah dinilai tidak ada bila transaksi hadiah tidak dilakukan.²⁰

3. Syarat-Syarat Hadiah

Adapun syarat-syarat hadiah yaitu berkaitan dengan syarat wahib (pemberi hadiah) dan maudhub (barang). Ulama Hanabilah menetapkan 11 (sebelas) syarat diantaranya:

1. Hadiah dari harta yang boleh di-tasharruf-kan.
2. Terpilih dan sungguh-sungguh.
3. Harta yang diperjualbelikan.
4. Tanpa adanya penganti.
5. Orang yang sah memilikinya.
6. Sah menerimanya.
7. Walinya sebeum pemberi dipandang cukup
8. Menyempurnakan pemberian.
9. Tidak disertai syarat waktu.
10. Pemberi sudah sudah mampu tasharruf
11. Mauhub harus berupa harta yang khusus²¹

Adapun yang menjadi syarat untuk wahib (pemberi hadiah) dan mauhub (barang) yaitu:

1. Syarat Wahib (pemberi hadiah)

Wahib disyaratkan harus ahli tabarru (derma), yaitu berakal, baliqh, rasyid (pintar).

²⁰ Helmi Karim, Fiqih Muamalah, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), Cetakan Ketiga, 76.

²¹ Rachmad Syafei, et al., Fiqih Muamalah, 246. Abdurahman Ghazaly, et al, Fiqih Muamalat (Jakarata, Kencana, 2012) 161

2. Syarat mauhub (barang)

- Harus ada waktu hadiah.
- Harus berupa harta yang kuat dan bermanfaat.
- Milik sendiri.
- Menyendiri, menurut Ulama Hanafiah, hadiah tidak dibolehkan terhadap barang bercampur dengan milik orang lain, sedangkan menurut ulama' Malikiyah, Hambali dan Syafi'iyah, hal itu dibolehkan.
- Mauhub terpisah dari yang lain, barang yang dihadiahkan tidak boleh bersatu dengan barang yang tidak dihadiahkan, sebab akan menyulitkan untuk memanfaatkan mauhub
- Mauhub telah diterima atau dipegang oleh penerima.
- Penerima memegang hadiah atas seizin wahib.²²

4. Hikmah Hadiah

Saling membantu dengan cara memberikan hadiah dianjurkan oleh Allah SWT dan Rasul-Nya. Hikmah atau manfaat disyari'atkannya adalah sebagai berikut:

1. Memberi hadiah dapat menghilangkan penyakit dengki, yakni penyakit yang terdapat dalam hati dan dapat merusak nilai-nilai keimanan. Hadiah dilakukan sebagai penawar racun hati yaitu dengki. Sebuah hadis yang diriwayatkan Imam Bukhari dan tirmidzi dari Abi Hurairah r.a Nabi saw bersabda:

تَادُوا فَإِنَّ الْهَدْيَ يَدِي تَذُوبٌ وَخَالِصٌ دَرٍ

Artinya: “Beri-memberilah kamu, karena pemberian itu dapat menghilangkan sakit hati (dengki) ”.

2. Pemberian hadiah dapat mendatangkan rasa saling mengasihi, mencintai, dan menyayangi. Abu Ya'la telah meriwayatkan sebuah hadis dari Abi Hurairah bahwa Nabi Saw bersabda:

²²Ibid, 247.

أَتَهَادُ وَاتَّحَابُ

Artinya :“saling memberi hadiah lah kamu, karena ia dapat menumbuhkan rasa kasih sayang”

3. Hadiah atau pemberian dapat menghilangkan rasa dendam, dalam sebuah hadis dari Anas r.a Rasulullah Saw bersabda:

تَهَادُ وَفَإِنَّ الْعَدَاةَ تَنْسِلُ السَّخِيمَةَ

Artinya:”Saling memberi hadiahlah kamu, karena sesungguhnya hadiah itu dapat mencabut rasa dendam.”²³

²³ Hendi Suhendi, Fiqih Muamalah, (Jakarta, Grafindo, 2005), 219.

BAB III

GAMBARAN UMUM KSP GIRI MURIA

A. Sejarah KSP Giri Muria Group Kudus

Sejarah berdirinya KSP Giri Muria Grup (KSP GMG) Kudus adalah berawal dari keinginan untuk meningkatkan taraf ekonomi masyarakat kecil, serta memberikan wadah untuk masyarakat guna berorganisasi sekaligus untuk memenuhi kebutuhannya, dan menghimpun masyarakat yang memiliki kelebihan dana dan tergerak untuk membantu sesama. Alasan lain yang melatar belakangi berdirinya KSP GMG adalah guna membebaskan masyarakat dari praktik riba, khususnya bagi golongan ekonomi mikro kecil menengah dan guna membantu mengembangkan ekonomi masyarakat kecil yang berkeadilan dengan berdasarkan prinsip-prinsip syariah islam. KSP GMG resmi berdiri pada tanggal 1 Oktober 2003 berdasarkan akta Badan Hukum No.87/BH/KPPK.IV.SE/VIII/2003 tertanggal 19 Agustus 2003 dengan nama awal BMT Giri Muria.²⁴

Pada awal beroperasinya KSP GMG hanya melakukan kegiatan simpan pinjam dengan jangkauan anggota di wilayah kecamatan dawé saja, dan jumlah anggotanya pada saat itu baru sepuluh orang. Seiring dengan meningkatnya profesionalisme pelaksanaan kegiatan operasi, maka semakin meningkat pula jumlah anggota yang berawal dari puluhan orang menjadi ratusan bahkan ribuan orang. Jangkauan wilayahnya juga semakin luas yaitu keberbagai kecamatan di kudus hingga seluruh kabupaten Kudus.

Dari awal berdirinya hingga tahun 2007, KSP Giri Muria Grup berkantor disebuah gedung kontrakan, hingga pada tahun 2008 dengan segenap kemampuan, alhamdulillah berhasil membangun sebuah kantor pusat yang berada di Jl. Kudus- Colo Km. 9 Kec. Dawé Kab. Kudus. Semakin berkembang hingga pada tahun 2011 mampu membeli tanah dan

²⁴ www.girimuriagroup.com

membangun kantor cabang di Dersalam, Undaan hingga keluar wilayah kudas yaitu sampe Pati dan Semarang dan terus berkembang hingga kabarnya akan membuka kantor cabang lagi di daerah Kota Pati dan Demak. Untuk lebih meningkatkan citra, tahun 2008 KSP GMG melakukan perubahan logo berbentuk bola dunia yang disangga oleh struktur yang dinamis dan selalu belajar dengan menjunjung impian dan cita-cita sebagai motivasi dan passion untuk selalu berkarya dan mempersembahkan yang terbaik menjadi koperasi syariah kebanggaan anggota.²⁵

Dalam rangka memperluas jaringan dan ekspansi pasar, pada awal tahun 2011, KSP GMG memindahkan kantor pusat ke kantor baru di Jl. Jendral Sudirman 857 Dersalam Kudus dan pada tahun 2014 dipindahkan lagi di Jl. Jendral Sudirman Ruko Sudirman Square No. 1-2 B, Kota Kudus, Kabupaten Kudus. Sekarang KSP Giri Muria Group menjadi satu bagian dari PT Giri Muria Group (GMG) yaitu perusahaan yang didirikan pada tahun 2014. Adapun KSP GMG telah memiliki beberapa kantor cabang yang terletak di :

- a. Kantor Pusat : Ruko Sudirman Square No. 1-2B Jln. Jendral Sudirman Kudus. Telp. (0291)-4101212. Fax 0291- 439752.
- b. Kantor Cabang Dawe : Jl. Raya Kudus-Colo Km. 9 Dawe Kudus. Telp.(0291)-420111
- c. Kantor Cabang Jekulo : Ruko Bareng Raya Blok A/1 Jekulo Kudus. Telp.(0291)-4101899.
- d. Kantor Cabang Undaan : Undaan Kidul Gg. 9RT. 01/03 Undaan Kidul Kudus. Telp.(0291)-2912864
- e. Kantor Cabang Barongan : Jl. Sosrokartono Ruko Barongan No. 3 Kudus. Telp.(0291)-4250111
- f. Kantor Cabang Colo : Jl. Raya Makam Sunan Muria Colo Kudus. Telp.085101402390.

²⁵www.girimuriagroup.com

KSP Giri Muria merupakan angin segar untuk masyarakat kudus terutama masyarakat menengah kebawah, karena giri muria kudus menawarkan beberapa produk pembiayaan dengan sistem bagi hasil yang ringan serta beberapa produk simpanan yang sangat nyaman untuk masyarakat. Dari kegiatan operasional hingga saat ini KSP GMG dinilai telah berhasil meningkatkan pendapatan financial anggotanya. Dengan kemajuan prestasi ini tidak mungkin tercapai tanpa dukungan dari semua anggota yang berkualitas. Maka dari itu KSP GMG sangat memperhatikan kualitas kompetensi para karyawan dan memperhatikan tingkat kesejahteraan karyawannya.

Legalitas perusahaan

Nama Perusahaan	KSP GiriMuria Group
Alamat Kantor Pusat	RukoSudirman Square No. 1-2B Jln. JendralSudirman Kudus
Website	www.girimuriagroup.com
E-mail	gmg.kudus@gmail.com
Telp./Fax.	(0291)-4101212-439752
No.SIUP	510/236/11.25/PK/25.03/2015
No. TDP	11.25.2.64.00228
No. NPWP	72.631.001.4-506.000.KSP GMG

B. Visi dan Misi KSP Giri Muria

Dalam menjalankan operasional untuk membangun dan mengembangkan jaringan kerja seluas-luasnya, KSP Giri Muria Group berpedoman pada Visi dan Misi sebagai berikut :

Visi KSP Giri Muria Group.

“Menjadi koperasi syariah kebanggaan anggota”

Misi KSP Giri Muria Group

“Memberikan jasa keuangan syariah terbaik bagi anggota, pengurus, karyawan, dan semua kalangan melalui kinerja organisasi yang unggul, untuk meningkatkan nilai tambah bagi stakeholder dalam mewujudkan kesejahteraan bangsa”.

Nilai-nilai budaya KSP Giri Muria Group

- a. Deliver on the promise
 - Kami berkomitmen penuh untuk saling menjaga kepercayaan antar pegawai, anggota serta pra pemangku kepentingan. Seluruh pekerjaan kami adalah mengenai cara meningkatkan kehidupan anggota.
 - Kami berkomitmen dengan disiplin dan integritas untuk mengantarkan janji ini ke dalam kehidupan sehari-hari dan berpengaruh dalam hubungan jangka panjang.
- b. Value our people
 - Kami menghargai orang-orang kami, mendorong keragaman dan berinvestasi dalam pembelajaran serta pertumbuhan yang berkesinambungan dengan menciptakan lingkungan kerja yang kohensif dan dapat diakses secara transparan. Dengan mengembangkan para karyawan KSP GMG, dapat dipastikan masa depan jangka panjang Koperasi Giri Muria Group.
- c. Live the community
 - KSP Giri Muria Group bangga menjadi bagian dari Giri Muria Group dengan hubungan yang kuat, berkelanjutan dan berkesinambungan di setiap wilayah di mana KSP Giri Muria Group beroperasi. Pasar KSP Giri Muria Group adalah rumah bagi KSP Giri Muria Group.
- d. Be open

- KSP Giri Muria Group selalu ingin tahu, mudah didekati dan memberdayakan masyarakat melalui keterbukaan serta pola pikir beragam yang melihat sesuatu dari perspektif yang berbeda.²⁶

C. Struktur Organisasi KSP Giri Muria

Suatu perusahaan pasti membutuhkan susunan organisasi agar komunikasi dan koordinasi berjalan dengan baik dan tertib untuk kegiatan operasional yang optimal. Peraturan dan perundang-undangan yang fluktuatif merupakan tuntutan untuk selalu dijadikan pedoman oleh KSP Giri Muria Grup untuk menyusun dan mengevaluasi peran setiap elemen dalam setiap organisasi. Peran tersebut harus selalu dievaluasi sesuai dengan perkembangan perusahaan KSP GMG. Sebagai salah satu organisasi yang tergolong sehat, perusahaan telah memiliki struktur organisasi yang lengkap dan telah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Adapun Susunan Pengurus dan Pengelola KSP Giri Muria Group Pusat Kudus sebagai berikut:

1. Penasehat : Kh. Abdul Haris, S. Pdi
2. Dewan pengawas syariah : H. Ghufron Halim,SE,MM dan K. Mastur
3. Pengurus
 - Ketua pengurus : Kh. Abdul Haris, S. Pdi
 - Sekertaris : Kun Z Hasanah, S.S
 - Bendahara : Ahmad Saeful Anas, S. Pdi
 - Pengawas : Nila Damayanti, SE
4. Pengelola
 - Chief Executive Officer : Alfi Hidayat, SE.MM
5. Manajer Derpartement
 - Manajer oprasional dan acounting : Kun Z Hasanah, S.S
 - Manajer HD : Nila Damayanti, SE

²⁶ www.girimuriagroup.com

- Manajer SKAI : Ritauddin Haris,SE. Sy
6. Koordinator
- Kooedinator Funding : Nur Khotimah
 - Koordinator Admin : Devi Kristiani
 - Koordinator Collection : Sutrisno

Berikut ini adalah penjelasan secara singkat mengenai tugas pengurus KSP Giri Muria Group Kudus:

- a. Tugas Dewan Pengawas Syariah,tugasnya:
1. Menelaah atau mereview peraturan korporat yang berlaku, apa sesuai dengan peraturan dan hukun syriah, peraturan lain yang berlaku, etika serta tidak ada benturan kepentingan-kepentingan maupun unsur-unsur yang berlaku.
 2. Memastikan produk dan jasa KSP sesuai dengan syariah.
 3. Memastikan tata laksana manajemen dan pelayanan sesuai dengan syariah.
 4. Terselenggaranya pembinaan anggota yang dapat mencerahkan dan membangun kesadaran bersama sehingga anggota siap dan konsisten bermuamalah secara islam melalui wadah KSP.
 5. Membantu terlaksana pendidikan anggota yang dapat meningkatkan kualitas aqidah, syariah dan akhlaq anggota.
 6. Menilai kebijakan akutantasi dan penerapannya.
- b. Tugas Ketua pengurus
1. Menyelenggarakan RAT.
 2. Menyusun atau merumuskan kebijakan umum untuk mendapat persetujuan rapa tanggota.
 3. Mengawasi dan mengevaluasi kegiatan KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.
 4. Mensosialisasikan KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.

5. Menandatangani dokumen dan surat yang berhubungan dengan KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.
- c. Tugas Sekretaris
1. Mengagendakan acara yang meliputi: rapat pengurus, rapat anggota, pertemuan pengurus dan pengelola, dan kunjungan pengurus keinstansi atau lembaga.
 2. Menyusun surat-surat keluar dari pengurus.
 3. Menerima dan melayani tamu yang berhubungan dengan ketua pengurus KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.
 4. Menyerap dan menyampaikan inspirasi yang diajukan oleh pengelola kepada pengurus.
- d. Tugas Bendahara
1. Menyusun anggaran gaji dan keperluan lain yang dibutuhkan oleh pengurus.
 2. Menelaah (mereview) anggaran yang diajukan oleh Chief Executif Officer yang nantinya akan dibahas dalam RAT.
 3. Memberikan masukan atau saran atas anggaran yang di ajukan Chief Executif Officer.
 4. Memberikan konsep kebijakan bagi hasil yang diperoleh para pemegang investasi.
- e. Tugas Chief Executif Officer
1. Memimpin dan mengatur jalannya kegiatan operasional KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.
 2. Mengkoordinasi staf pusat dan kepala kantor operasional.
 3. Menyusun rencana startegis yang mencakup: pandangan pihak eksekutif, prediksi tentang kondisi lingkungan, perkiraan posisi perusahaan dalam persaingan.
- f. Tugas Manager Oprasional
1. Terselenggaranya pelayanan yang memuaskan kepada mitra atau

anggota KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.

2. Terevaluasi dan terselesaikannya seluruh permasalahan yang ada dalam operasional.
 3. Terbitnya laporan keuangan, laporan perkembangan pembiayaan dan laporan mengenai penghimpunan dana secara lengkap, akurat dan sah baik harian, bulanan, maupun sesuai dengan periode yang ditentukan.
 4. Terselenggaranya absensi kehadiran karyawan dan dokumentasi hasil penilaian seluruh karyawan serta pengajuan gaji.
- g. Tugas Manager SKAI
1. Menyusun dan melaksanakan rencana kerjatahunan.
 2. Mengevaluasi dan menguji pelaksanaan proses tata kelola, manajemen resiko, dan system pengendalian intern.
 3. Menilai dan mengevaluasi efisiensi dan efektifitas dibidang keuangan, akuntansi, operasional, sumber daya manusia, pemasaran, teknologi informasi, yang objektif dan kegiatanlainya.
 4. Memberikan rekomendasi perbaikan dan informasi yang objektif tentang kegiatan yang diperiksa pada semua tingkat manajemen.
- h. Tugas Manajer Sumber Daya
1. Membuat sistem HR yang efektif dan efisien, misalnya dengan membuat SOP, *job description*, *transferring*, dan demosi pada karyawan yang dianggap perlu.
 2. Melakukan kegiatan pembinaan, pelatihan dan kegiatan- kegiatan yang berhubungan dengan pengembangan kemampuan, potensi, mental, keterampilan dan pengetahuan karyawan yang sesuai dengan standar perusahaan.
 3. Membuat kontrak kerja karyawan serta memperbaharui masa berlakunya kontrakkerja.
 4. Melakukan tindakan disipliner pada karyawan yang melanggar

peraturan atau kebijakan perusahaan.

i. Tugas Akunting

1. Melakukan pencatatan kode transaksi dengan membuat kode pemikiran transaksi, meliputi: kode jurnal transaksi dan deskripsi/namajurnal.
2. Mencatat transaksi *overbooking* atau pemindah bukuan antar aplikasi yang tersedia dengan menginput nomer transaksi, tanggal pencatatan, tipe pencatatan jurnal, nomor dokumen, uraian dari transaksi yang di catat, keterangan dari transaksi, nomor rekening yang tersedia, jenis transaksi yang di catat, nilai nominal untuk transaksi debet, dan nilai nominal untuk pembiayaan.
3. Melakukan pengecekan transaksi yang dilakukan oleh teller setiap hari sebelum *closing* dijalankan.
4. Membantu pihak-pihak yang berkepentingan untuk menilai dan menginterpretasikan kondisi KSP
5. Melakukan tugas-tugas lain yang diberikan atasan/ pimpinan terkait implementasi sikap professionalism dalam bekerja.

j. Tugas AO/Marketing

1. Melakukan sosialisai produk.
2. Melakukan funding, lending dana dan merekrut untuk menjadi anggota KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.
3. Menjaga hubungan baik dengan anggota agar tetap menjadi anggota KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.
4. Membuat daftar kunjungan kerja harian dalam sepekan mendatang pada akhir pekan berjalan.

k. Tugas Admistrasi

1. Memberikan pelayanan kepada nasabah yang akan berakad.
2. Membuat sah dan tidaknya pembiayaannya.
3. Pembuatan laporan keuangan.

4. Pengarsipan laporan keuangan dan berkas-berkas yang berkaitan secara langsung dengan keuangan.
 5. Pengularan dan penyimpanan uang dari dan kebrankas.
- l. Tugas Teller
1. Melaksanakan dan mengevaluasi kegiatan pelayanan transaksi tunai anggota baik untuk kebutuhan anggota maupun baik kebutuhan KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.
 2. Melaksanakan tugas-tugas di luar tugas pokok.
 3. Membantu mengkoordinasi akan dan memeriksa laporan kegiatan operasional baik harian, mingguan, dan bulanan serta tahunan yang bersifat lisan maupun tertulis.
 4. Membantu memeriksa nota atau berkas-berkas operasional pelayanan.
 5. Menerima dan melakukan verifikasi warkat/slip/ bukti kas setoran nasabah produk tabungan *wadiah* atau deposito *mudharabah* maupun angsuran atau pencairan pembiayaan *murabahah/musyarakah* atau pemindahbukuan secara teliti.
- m. Tugas Customer Service
1. Memberikan informasi lengkap secara langsung, tertulis maupun via telepon mengenai persyaratan pembukaan/penutupan produk tabungan *wadiah* atau deposito *mudharabah* maupun permohonan pembiayaan *murabahah* atau *musyarakah*.
 2. Mengurus administrasi pembukaan/penutupan produk tabungan *mudharabah* dan/atau deposito *mudharabah* maupun permohonan pembiayaan *murabahah, musyarakah*, meliputi: mendaftar dan mencatat identitas nasabah dan mengelola untuk kepentingan manajemen sehingga dapat diketahui dengan pasti jumlah dan detail karakteristik anggota (nama, jenis anggota, tempat/tgl lahir, jenis kelamin, status atau gelar, jenis identitas, no identitas, no telepon, NPWP, nama ibu kandung, alamat, domisili, pekerjaan

dan lain sebagainya yang relevan).

3. Menjamin akurasi atau otorisasi administrasi simpanan maupun pembiayaan sesuai prosedur.
 4. Mengarsip specimen anggota, kartu angsuran, kartu tabungan dan merekap biyet deposito atau warkat-warkat lainnya.
 5. Customer Service tidak oleh memperjanjikan imbalan, bonus, hadiah, atau sejenisnya.
- n. Tugas Cleaning Service
1. Menjaga kebersihan lingkungan kantor dan mengganti peralatan kebersihan maupun peralatan pendukung lainnya bila sudah rusak atau tidak dapat diperbaiki.
 2. Membersihkan setiap ruangan yang ada di dalam kantor, baik sebelum kantor mulai beroperasi (buka) dan setelah kantor selesai beroperasi (tutup).
 3. Membersihkan dan menata sarana kerja secara rapi, sehingga mendukung kelancaran kerja.
 4. Menghidupkan, mengatur dan mematikan peralatan kelembapan suhu udara (AC) dan pengharum ruangan.
 5. Menyiapkan minuman untuk seluruh pengurus dan pegawai KSP Giri Muria Group serta tamu-tamu penting.
- o. Tugas Security
1. Menyelenggarakan keamanan dan ketertiban dilingkungan kantor KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.
 2. Mengadakan pengaturan dengan tujuan untuk menengakan tata tertib kantor.
 3. Melaksanakan penjagaan.
 4. Mengawasi keluar masuknya orang atau barang dan mengawasi keadaan-keadaan atau hal-hal mencurigakan disekitar kantor.

5. Mengadakan pengawalan uang atau barang jika di perlukan sesuai anjuran dari atas.

D. Produk-Produk yang ditawarkan KSP Giri Muria Group Kudus

KSP Giri Muria Group merupakan salah satu lembaga keuangan koperasi dengan menggunakan prinsip syariah. Di KSP Giri Muria Group kegiatan pengelolaan dananya meliputi:

1. Menghimpun dana ke masyarakat dalam bentuk simpanan, anataralain:
 - a. Simpanan Si Bagus

Simpanan Si Bagus merupakan tabungan dari KSP Giri Muria Group yang dipersembahkan kepada anggota yang menginginkan kemudahan dalam menabung. Tabungan ini pada dasarnya menggunakan prinsip bagi hasil, sehingga anggota sewaktu-waktu dapat mengambil saldo tabungan. KSP Giri Muria Group akan memberikan bagi hasil kepada anggota setiap akhir bulan.

Syarat dan Ketentuan Perseorangan:

- 1) Foto copy KTP/SIM/Paspor
- 2) Setoran awal minimal Rp.10.000,-
- 3) Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-

Syarat Perusahan/Badan Hukum:

- 1) Foto copy KTP/SIM/Paspor dari pengurus
- 2) Foto copy Ijin Usaha
- 3) Foto copy NPWP
- 4) Setoran awal minimal Rp.10.000,-
- 5) Setoran selanjutnya minimal Rp.10.000,-

Ketentuan Simpanan Si Bagus di KSP Giri Muria Group Kudus.

- 1) Menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah*.
- 2) Setoran dan penarikan simpanan dapat dilakukan disemua kantor cabang pada jam buka kantor.
- 3) Tanpa di kenai biaya administrasi perbulan.
- 4) Bonus/*atthaya* menarik.
- 5) Terdapat undian berhadiah tahunan.

b. Simpanan Si Jempol

Simpanan berjangka Si Jempol adalah salah satu produk dari KSP Giri Muria Group yang diperuntukan kepada anggota yang menginginkan penempatan dananya dalam bentuk investasi yang aman. KSP Giri Muria Group akan memberikan bagi hasil atraktif setiap bulan yang di sesuaikan dengan jangka waktu dan nominal depositonya. Anggota bebas menentukan jangka waktu penempatan dananya, yaitu dengan jangka waktu 3 bulan, 6 bulan, atau 12 bulan. Si Jempol dapat di jadikan angunan apabila anggota berkeinginan melakukan proses pembiayaan di KSP Giri MuriaGroup.

Persyaratan Perseorangan

- 1) Foto copy KTP/SIM/Paspor
- 2) Setoran minimum Rp.1.000.000,

Persyaratan Perusahaan/Badan Hukum

- 1) Foto copy KTP/SIM/Paspor daripengurus.
- 2) Foto copy ijinuasaha.
- 3) Foto copy NPWP.
- 4) Setoran minimal Rp. 1.000.000,-

Ketentuan Simpanan Si Jempol di KSP Giri Muria Group Kudus.

- 1) Menggunakan akad *Mudharabah*.
- 2) Tanpa biaya administrasi.
- 3) Nisbah (porsi bagi hasil) menarik.
- 4) Bagi hasil di berikan setiap bulannya.
- 5) Bilyet dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.

Mekanisme produk simpanan berjangka Si Jempol

Simpanan Berjangka (Si Jempol) merupakan produk di KSP Giri Muria Grup yang diperuntukkan kepada anggota yang ingin menyimpan dana dalam bentuk investasi yang mudah dan aman. Dengan pemberian bagi hasil yang atraktif setiap bulan yang disesuaikan dengan jangka waktu dan nominal simpanan. Produk ini memberi kenyamanan sekaligus menguntungkan bagi masyarakat yang ingin menyimpan dananya di KSP Giri Muria Grup.

Dalam pengoperasionalan produk Si Jempol, KSP Giri Muria Grup memberikan pelayanan secara maksimal kepada masyarakat yang ingin menyimpan dananya dalam bentuk deposito. Jika anggota ingin bergabung dengan KSP, maka dapat menghubungi salah satu *Account Officer* atau bisa datang langsung di kantor cabang KSP GMG terdekat, pihak KSP akan mendampingi sampe prosesnya selesai.

- a) Mekanisme penyetoran simpanan berjangka Si Jempol

Penyetoran dana Simpanan Berjangka oleh nasabah dapat diberikan/ dititipkan melalui Account Officer ataupun nasabah dapat datang langsung ke kantor KSP Giri Muria Grup terdekat. Dana tersebut dapat diberikan secara tunai ketika pengisian

formulir selesai ataupun beberapa saat setelahnya, sesuai ketentuan KSP Giri Muria Grup.

Adapun mekanisme penyetoran dana Simpanan Berjangka (Si Jempol).

a. Penyetoran datang langsung ke kantor KSP Giri Muria Grup.

- Setelah semua persyaratan dan formulir telah lengkap.
- Calon anggota/anggota datang langsung ke kantor KSP terdekat, dan langsung menemui Customer Service (CS).
- Calon anggota/anggota mengisi slip khusus untuk setoran Simpanan Berjangka, yang berisi nama terang, alamat terang, tujuan setoran, No. Telp, dan memberikan tanda tangan.
- Setelah calon anggota/anggota mengisi slip, kemudian CS mengecek kelengkapan slip.
- Jika sudah lengkap kemudian CS akan melakukan penginputan data pada komputer.
- CS menerima uang dari nasabah sesuai dengan yang tertera pada slip dan menghitung uang tersebut dengan disaksikan oleh anggota.
- Kemudian CS melakukan validasi pada komputer dan slip setoran, dengan membubuhkan tandatangan pada slip 2 lembar (1 KSP, 1 Anggota)
- CS melakukan pencetakan surat bilyet simpanan berjangka (Si Jempol) disertai meterai 6000 dan ditandatangani atas nama customer servicetersebut serta disetempel atas nama KSP Giri Muria Grup. (pembelian meterai diawal pembukaan biaya disubsidi KSP GMG)
- Sebelum diberikan kepada anggota CS memastikan dan menjelaskan kepada anggota pada slip setoran dan surat

bilyet Simpanan Berjangka (Si Jempol) dengan cara membacakan setelah itu menunjukan untuk dicek kembali oleh nasabah.

- Jika tidak ada kesalahan, kemudian CS memberikan bukti slip setoran dan surat bilyet Simpanan Berjangka (Si Jempol) kepada anggota tersebut.

b. Penyetoran melalui Account Officer (AO) KSP Giri Muria Grup.

- Calon anggota/anggota menghubungi salah satu AO KSP Giri Muria Group
- AO mendatangi calon anggota/anggota sesuai tempat yang telah ditentukan keduanya.
- AO memberikan penjelasan mengenai mekanisme produk Si Jempol, kemudian memberikan formulir untuk diisi oleh calon anggota/anggota
- Calon anggota/anggota mengisi formulir secara lengkap serta sesuai dengan data diri yang digunakan. Menuliskan nominal uang yang akan disimpan pada Simpanan Berjangka, menentukan berapa lama jangka waktu penyimpanan dana, dan menentukan akad yang akan digunakannya.
- AO memeriksa kelengkapan data calon anggota/anggota.
- Setelah data lengkap, AO menerima uang dari nasabah kemudian menghitungnya dengan disaksikan oleh anggota, setelah itu memberikan slip bukti setoran sesuai nominal dan ditandatangani AO serta anggota.
- AO kembali ke kantor KSP Giri Muria Grup dan melaporkan slip, formulir, menyetorkan uang ke Customer Service untuk difalidasi dikomputer dan pencetakan bilyet Berjangka(Si Jempol) disertai meterai 6000, di

tandatangan customer service dan disetempel atas nama KSP.

- Setelah slip bukti setoran dicetak dan bilyet Simpanan Berjangka telah difalidasi, kemudian AO kembali ke calonanggota untuk memberikan sekaligus mengecek slip dan bilyet Simpanan Berjangka.
- Setelah semua telah sesuai, AO memberikan slip setoran dan surat bilyet Simpanan Berjangka(Si Jempol) kepada nasabah.

Dalam menjalankan akad mudharabah muthlaqah anggota dan KSP Giri Muria Grup mengucapkan Bismillahirrahmanirrahim sebagai persetujuan dari akad. Proses akad dapat dilakukan kapan saja ketika proses pembukaan Simpanan Berjangka berlangsung, tetapi jika nominal Simpanan Berjangka anggota lebih dari 50 juta maka proses akad dilakukan secara formal di kantor KSP Giri Muria Grup atau dirumah anggota dengan kehadiran kedua belah pihak.

Ketika penyetoran dana Simpanan Berjangka dilakukan anggota biaya administrasi dan pembelian meterai disubsidi oleh KSP GMG, tetapi jika bilyet dirubah atau diganti maka biaya meterai ditanggung oleh anggota. Penyetoran juga dapat dilakukan melalui pemindahbukuan dari Simpanan Si Bagus ke Simpanan Berjangka(Si Jempol) sesuai nominal, hal tersebut juga dapat dilakukan apabila dana nasabah tersimpan di lembaga keuangan yang lain yaitu dengan cara transfer/pemindahbukuan.

b) Penarikan atau penutupan simpanan berjangka SI Jempol

Proses penarikan wajib dilakukan oleh pemilik rekening atau pemilik Simpanan Berjangka tersebut. Dengan datang langsung ke Kantor KSP Giri Muria Grup terdekat, ataupun jika anggota mempercayakan pengambilan Simpanan Berjangkanya melalui

Account Officer diperbolehkan. Ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi ketika pengambilan Simpanan Berjangka yaitu sebagai berikut :

- Membawa Bilyet Simpanan Berjangka sebagai tanda bukti dan disetempel “telah dicairkan” untuk menghindari hal yang tidak diinginkan.
- Membawa buku rekening Si Bagus yang dimiliki sebagai penampung bagi hasil.
- Membawa data diri KTP/SIM/Paspor, sesuai identitas ketika pembukaan Simpanan Berjangka.

Dari beberapa prosedur yang telah dipaparkan tersebut, terdapat ketentuan khusus dalam pencairan Simpanan Berjangka jika pemilik dana tersebut meninggal dunia, maka yang diperbolehkan mengambil Simpanan Berjangka adalah ahli waris yang telah ditentukan oleh pemilik sah sebelumnya, dengan membawa beberapa persyaratan yang berlaku, yaitu bilyet Simpanan Berjangka, buku rekening Si Bagus, menyertakan surat kematian pemilik sah dan identitas ahli waris yang masih aktif. Apa bila pemilik sah tidak menyertakan nama ahli waris sebelumnya, pihak KSP akan mencari, menelusuri, serta memastikan secara pasti ahli waris dari pemilik sah tersebut, agar dana tersebut tidak disalah gunakan oleh pihak yang tidak bertanggung jawab. Ada juga ketika bilyet Simpanan Berjangka tersebut rusak ataupun hilang, maka pemilik sah wajib membawa surat keterangan kehilangan dari Kepolisian sebagai tanda bukti yang sah, hal tersebut dilakukan semata untuk meminimalisir kejadian yang tidak diinginkan.

Ada pula pemberian bagi hasil kepada masing-masing anggota menggunakan sistem anniversary date yaitu pemberian bagi hasil dilakukan sesuai tanggal pembukaan Simpanan Berjangka, misalnya anggota melakukan pembukaan rekening pada tanggal 10 Januari

berarti anggota akan memperoleh bagi hasil pada tanggal 10 Februari tepat satu bulan setelah tanggal pembukaan dan itu berlanjut kebulan selanjutnya sampai jatuh tempo atau Simpanan Berjangka diambil oleh anggota. Jadi pemberian bagi hasil kepada semua anggota berbeda-beda waktu.

Sistem pemberian bagi hasil dalam produk simpanan berjangka menggunakan prosentase dan besarnya telah dipatok oleh pihak KSP jika jangka waktunya 3 bulan maka anggota memperoleh bagi hasil 1%, jika jangka waktunya 6 bulan maka anggota memperoleh bagi hasil 1,2%, dan jika jangka waktunya 12 bulan maka anggota memperoleh bagi hasil 1,3%. Bagi hasil tidak mengutamakan nisbah karena ketika penulis menanyakannya kepada beberapa pihak dari KSP jawaban dari satu pihak dengan yang lain berbeda, hal itu menunjukkan bahwa KSP tidak mengutamakan penggunaan nisbah bagi hasil dalam produk simpanan berjangka (Si Jempol) padahal ketentuannya harus menggunakan nisbah.

Ketika dana Simpanan Berjangka telah jatuh tempo dan dana simpanan tidak diambil oleh anggota, maka Simpanan Berjangka tersebut akan diperpanjang otomatis sesuai dengan jumlah simpanan awal serta dengan nominal sama. Ketika proses perpanjangan tersebut dilakukan KSP tidak memungut biaya apapun. Akan tetapi jika simpanan tersebut ditambah nominal ataupun jangka waktu dan bilyet harus diganti maka anggota wajib mengganti biaya penggantian meterai bersubsidi dengan meterai baru.

Apabila sebelum jatuh tempo anggota mengambil sebagian atau seluruh Simpanan Berjangka maka akan dikenakan denda/penalti. Besaran penalti telah ditetapkan oleh pihak KSP yaitu sebesar 1,5% dari nominal Simpanan Berjangka yang dicairkan oleh anggota. Oleh sebab itu penulis menilai kebijakan tersebut kurang pas jika

diterapkan, karena dalam akad mudharabah menghindari adanya denda/penalti jika merugikan salah satu pihak. Meskipun hal tersebut dilakukan KSP untuk tujuan peringatan terhadap anggota, karena yang dilakukan dapat merugikan KSP, akan lebih baik kebijakan pemberian penalti tersebut sebaiknya dihindari. Penulis menyarankan kepada pihak KSP agar mengganti sanksi tersebut, misalnya KSP meminta dana sedekah seiklasnya dan tidak menetapkan besaran dana tersebut menggunakan presentase serta mengalokasikan dana denda tersebut sebagai dana sosial, hal itu dilakukan semata agar KSP sesuai dengan prinsip syariah islam dan membangun image baik dimata anggota, sehingga anggota akan loyal ke KSP dan mengajak masyarakat lain untuk bergabung menjadi anggota KSP Giri Muria Grup. Tentunya, KSP Giri Muria Grup dapat berkembang dengan pesat.

Dari segi pelayanan penulis mengamati bahwa, KSP Giri Muria Grup telah mengedepankan pelayanan terhadap anggota/ calon anggota yang ingin menyimpan dana ataupun mengambil dana. Banyak masyarakat lebih memilih untuk menitipkan dananya melalui Account Officer yang akan keliling mengambil tabungan dari rumah-kerumah para anggota. Oleh sebab itu sistem pelayanan di KSP Giri Muria Grup terdapat sistem „jemput bola“ (collegting).

c. Tahapan Dana Mandiri (TDM)

Tahapan Dana Mandiri adalah salah satu produk simpanan di KSP Giri Muria Group yang disetorkan setiap bulan selama 24 bulan. Simpanan ini tidak dapat di cairkan sebelum masa Tahapan Dana Mandiri (TDM) selesai dan dicairkan serentak yaitu pada bulan ke 25.

Persyaratan dan ketentuan

- 1) Foto copyKTP/SIM
- 2) Setoran Rp. 250.000,- per bulan × 24bulan.

Di dalam simpana Tahapan Dana Mandiri (TDM) ini terdapat beberapa jenis hadiah antara lain:

- 1) Hadiah utama sepeda motor HONDA VARIO, yang diundi pada bulan ke 25.
- 2) Hadiah lainnya berupa Lemari Es, Mesin Cuci,TV21, dan beragam doorprize lainnya yang sangat menarik.

Ketentuan Tahapan Dana Mandiri di KSP GiriMuriaGroup

- 1) Menggunakan akad *Wadi'ah*
- 2) Undian dilakukan secara transparan dihadapan seluruh peserta.
- 3) Peserta yang tidak mendapat hadiah undian, akan mendapatkan bonus/*Attaya*.

2. Menyalurkan dana ke masyarakat

1) Bentuk pembiayaan, antara lain:

- Pembiayaan talangan haji
- Pembiayaan modal kerja
- Pembiayaan pertanian
- Pembiayaan multiguna

2) Mekanisme Pembiayaan

Minimal pembiayaan yang di berikan dari KSP Giri Muria Group ke anggotanya adalah Rp. 5.000.000,- dengan jangka waktu maksimal 24 bulan.

Persyaratan dan ketentuan pembiayaan

- 1) Foto copy KTP pemohon (suami danistri)

- 2) Foto copy bukunikan
- 3) Foto copy kartukeluarga
- 4) Rekening listrik, telepon danPAM
- 5) Slip gaji dan rekeningtabungan
- 6) BPKB kendaran roda 2 dan4
- 7) Sertifikat Hak Milik(SHM)
- 8) Pelunasan sebelum 14 hari keja tidak dikenakan bagi hasil atau margin.

Prosedur umum permohonan pembiayaan merupakan ketentuan-ketentuan, syarat-syarat dan petunjuk yang harus dipenuhi sejak diajukannya permohonan anggota sampai dengan luasnya suatu angsuran pembiayaan yang diberikan oleh pihak KSP. Untuk menjalankan usaha pembiayaan, KSP Giri Muria Grup tetap berpedoman pada prinsip kehati-hatian yang ditandai dengan adanya proses seleksi permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon anggota debitur. Proses seleksi ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kelayakan terhadap pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah debitur.

Oleh karena itu, KSP Giri Muria Grup melakukan analisis 5C terhadap pembiayaan yang diajukan kepadanya.

1) Karakter

Hal-hal yang dinilai dalam hal ini adalah i'tikad, tingkat kepatuhan, hubungan dengan bank dan motivasi usaha. Penilaian ini dilakukan untuk mengetahui sifat watak dari calon anggota debitur.

2) Capacity

Penilaian ini memuat antara lain aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek produksi, aspek sosial ekonomi, serta aspek

keuangan. Bertujuan untuk mengetahui kemampuan calon anggota debitur dalam menjalankan usaha.

3) Capital

Aspek yang dinilai ini aspek permodalan yang memuat antara lain kondisi sumberdana untuk kegiatan usaha yang dikelola oleh debitur. Oleh karenanya, KSP Giri Muria Grup akan mengetahui sejauh mana kontribusi permodalan milik pribadi atau keluarga dari calon anggota debitur terhadap usaha yang akan dibiayai.

4) Collateral

Penilaian pada aspek ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kelayakan terhadap jaminan atau agunan yang ditawarkan oleh calon anggota debitur. Biasanya jaminan ini berupa usaha yang dibiayai, sertifikat tanah, BPKB, dan tabungan yang dimiliki oleh calon anggota debitur di KSP Giri Muria Grup.

5) Condition

Penilaian pada aspek ini bertujuan untuk mengetahui keadaan usaha, kebijakan pemerintahan, serta kondisi ekonomi regional atau global. Oleh karenanya, KSP Giri Muria Grup akan mengetahui apakah kondisi di atas berdampak baik, buruk, atau bahkan tidak berpengaruh terhadap usaha yang akan dibiayai.

Untuk memperoleh data tentang analisis 5C diatas, KSP Giri Muria Grup melakukan kunjungan langsung (*on the spot*) dan wawancara kepada anggota calon debitur. Namun informasi yang diperoleh tidak mutlak selamanya diperoleh dari kunjungan (*on the spot*), informasi yang cepat, mudah, serta tidak membutuhkan biaya yang besar dilakukan dengan cara memanfaatkan informasi antar bank yang memiliki wilayah kerja disekitar Kabupaten Kudus.

Calon anggota yang lolos seleksi 5C selanjutnya akan memperoleh pembiayaan dari KSP Giri Muria Grup. Realisasi pembiayaan dilaksanakan setelah dilakukannya akad antara bank sebagai *shohibulmaal* dengan anggota sebagai *mudharib*. Kemudian untuk mengetahui apakah pembiayaan yang telah diberikan kepada anggota debitur benar-benar digunakan dengan tepat sesuai perjanjian atau tidak serta untuk mengetahui kondisi usaha anggota debitur secara berkala, maka KSP Giri Muria Grup melakukan pengawasan setiap sebulan sekali. Pengawasan tersebut berupa kunjungan langsung (on the spot) kepada anggota debitur dengan melakukan wawancara sehingga pihak KSP akan memperoleh data lapangan sebagai bahan pertimbangan untuk rencana selanjutnya.

Pengawasan pembiayaan KSP Giri Muria Grup berupa kunjungan langsung (on the spot) dikerjakan oleh bagian Marketing Officer (MO) dan hasil kunjungan tersebut diserahkan pada bagian Accounting Officer (AO) untuk analisis lebih lanjut dan dilakukan pembinaan kepada anggota debitur apabila diperlukan.

Upaya pembinaan ini ditunjukkan kepada para anggota yang memiliki permasalahan dalam menjalankan usahanya. Permasalahan yang dihadapi oleh anggota debitur biasanya diketahui melalui proses wawancara berlangsung, dan pencarian solusi dikerjakan bersama antara KSP Giri Muria Grup dengan anggota debitur.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Implementasi Produk Tahapan Dana Mandiri di KSP Giri Muria

Implementasi adalah suatu tindakan atau pelaksanaan dari sebuah rencana yang sudah disusun secara matang dan terperinci. Implementasi biasanya dilakukan setelah perencanaan sudah dianggap sempurna. Menurut Nurdin Usman, implementasi adalah bermuara pada aktivitas, aksi, tindakan atau adanya mekanisme suatu sistem, implementasi bukan sekedar aktivitas, tapi suatu kegiatan yang terencana dan untuk mencapai tujuan kegiatan.²⁷ Guntur Setiawan berpendapat, implementasi adalah perluasan aktivitas yang saling menyesuaikan proses interaksi antara tujuan dan tindakan untuk mencapainya serta memerlukan jaringan pelaksana, birokrasi yang efektif.

Sebagaimana implementasi yang berlaku di semua lembaga keuangan bahwa jenis usaha lembaga keuangan itu terdiri dari dua jenis, yaitu usaha penghimpunan dana dan usaha penyaluran dana. Demikian pula di unit simpan pinjam syariah menerapkan kedua jenis usaha tersebut. Usaha penghimpunan dana dilakukan dalam rangka mengumpulkan dan menambah modal, sedangkan usaha penyaluran dana dilakukan dalam rangka mengembangkan modal yang terkumpul.

Salah satu produk yang ditawarkan oleh unit simpan pinjam syariah dalam jenis usaha penghimpunan dana adalah simpanan. Simpanan yang dimaksud di sini adalah simpanan dana yang disetor oleh anggota kepada unit simpan pinjam syariah. Bentuk simpanan itu sendiri terdiri dari tiga macam yaitu simpanan pokok, simpanan wajib, dan simpanan lainnya. Dari jenis simpanan ini dapat dipahami bahwa unit simpan pinjam syariah mirip seperti jenis simpanan yang bisa digunakan dioperasikan simpan

²⁷ Nurudin Usman, Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum, Grasindo, Jakarta, 2002,

pinjam. Hal ini sangat mungkin terjadi karena pembentukan unit simpan pinjam syariah dimaksudkan sebagai alternatif terhadap koperasi simpan pinjam yang prinsip oprasionalnya menggunakan prinsip syariah.²⁸

KSP Giri Muria Group merupakan koperasi simpan pinjam yang operasional kerjanya menggunakan prinsip-prinsip syariah islam. Pada misinya KSP Giri Muria ingin mawadahi masyarakat untuk berorganisasi dan memenuhi kebutuhannya dan menghimpun masyarakat yang mempunyai kelebihan dana dan tergerak untuk membantu sesama. Dalam hal ini KSP Giri Muria menawarkan produk penghimpunan dana dengan menggunakan akad *wadiah* dan *mudharabah*.

Implementasi atau penerapan produk simpanan Tahapan Dana Mandiri (TDM). Simpanan TDM adalah simpanan untuk anggota KSP Giri Muria yang disetorkan setiap bulan sebesar Rp. 250.000 selama 24 bulan. Simpanan tidak dapat dicairkan sebelum dua periode selesai. Persyaratan pembukaan rekening simpanan TDM sangat mudah yaitu hanya foto copy KTP/SIM atau kartu identitas lainnya sebanyak satu lembar.

Prosedur pembukaan produk simpanan TDM

- a. Calon anggota datang langsung ke kantor KSP ataupun KSP yang mendatangi calon anggota.
- b. Mengisi formulir.
- c. Menandatangani formulir yang sudah diisi.
- d. Membayar setoran awal Rp. 250.000.²⁹

Ilustrasi pemberian hadiah pada produk simpanan TDM

Undian dilakukan sebanyak dua kali yaitu pada bulan ke 12 dan bulan ke 25. Misalkan si A menabung selama 2 tahun dan saat undian

²⁸ Yadi Janwari, Fikih Lembaga Keuangan Syariah, 15.

²⁹ Wawancara dengan bapak Mastur selaku AO di KSP Giri Muria.

pertama dapat salah satu hadiah maka setelah undian ke 2 si A tidak mendapat tambahan Rp. 500.000, begitupun sebaliknya selama 2 kali pengundian.

Ketentuan produk simpanan Tahapan Dana Mandiri di KSP Giri Murua

- a. Menggunakan akad wadiah.
- b. Undian dilakukan secara transparan dihadapan seluruh anggota.
- c. Anggota yang tidak mendapatkan undian akan mendapatkan bonus.

Tahapan Dana Mandiri merupakan salah satu program dari KSP Giri Muria yang didalamnya ada undian berhadiah. Hadiah yang diberikan berupa sepeda motor, mesin cuci, kulkas, TV, dan masih banyak hadiah lainnya. Program ini merupakan salah satu upaya dari KSP Giri Muria mewujudkan komitmen untuk mengedepankan dan kepuasan nasabah sesuai dengan visi dari KSP Giri Muria. Dari program ini KSP Giri Muria mampu meningkatkan pertumbuhan dana tabungannya. Persyaratan agar dapat mengikuti program undian berhadiah “Tahapan Dana Mandiri” adalah nasabah disyaratkan menabung setiap bulan sebesar Rp. 250.000 selama 24 bulan.

Program pemberian hadiah “Tahapan Dana Mandiri” yang dilakukan KSP Giri Muria adalah salah satu komponen dari bauran pemasaran yaitu, promosi penjualan yang bertujuan untuk meningkatkan jumlah nasabah dan loyalitas nasabah. Dari sekian banyak promosi yang ada, strategi program pemberian hadiah salah satu bauran promosi yang diunggulkan untuk meningkatkan jumlah nasabah dan loyalitas nasabah. Program hadiah Tahapan Dana Mandiri mampu meningkatkan jumlah nasabah, karena hadiah yang ditawarkan bermacam- macam, menarik serta syarat yang harus dipenuhi tidak rumit.

B. Peranan hadiah pada produk tahapan dana mandiri terhadap peningkatan nasabah dan loyalitas nasabah di KSP Giri Muria

Undian berhadiah merupakan salah satu bentuk promosi penjualan yang merupakan bagian dari promosi konsumen, yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk dapat menarik konsumen. Promosi penjualan yang berupa undian berhadiah bertujuan untuk mendorong atau merangsang pelanggan untuk membeli barang atau jasa yang diperdagangkan. Undian berhadiah merupakan tawaran berupa kesempatan memperoleh uang tunai, berwisata ke suatu tempat, atau memperoleh barang tertentu sebagai imbalan atas pembelian sesuatu (Kotler,1997).

Undian pada produk Tahapan Dana Mandiri mempengaruhi keputusan nasabah menabung dan meningkatkan motivasi nasabah untuk terus meningkatkan jumlah saldo tabunganya dengan harapan peluang untuk memiliki kesempatan menang akan lebih besar.

Melihat persaingan antar bank dan lembaga keuangan yang semakin ketat, mengharuskan tiap-tiap bank dan lembaga keuangan syariah memiliki strategi pemasaran yang jitu. Karena strategi pemasaran merupakan hal yang paling mendasar dari kegiatan pemasaran. Dalam pengembangan strategi pemasaran tidak terlepas dari 4P yaitu produk, place, price, dan promotion. Dari empat strategi pemasaran tersebut, promotion atau promosi adalah salah satu strategi pemasaran yang digunakan dalam suatu bisnis. Promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran yang merupakan aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi, membujuk atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan.

Strategi promosi atau disebut juga bauran promosi yang umum digunakan oleh suatu perusahaan ada lima macam:

1. Iklan
2. Promosi Penjualan

3. Publisitas
4. Penjualan Pribadi
5. Penjualan langsung

Kelima bauran promosi diatas saling berkaitan. Suatu perusahaan tidak hanya menggunakan satu macam dari bauran promosi diatas. Perusahaan bahkan menggunakan kelima bauran promosi diatas agar mampu meningkatkan penjualan produk dan terutama meningkatkan loyalitas konsumen.³⁰

Dari sekian banyak strategi pemasaran yang ada, kegiatan promosi dengan memberikan hadiah baik berupa undian maupun hadiah langsung menjadi pilihan untuk meningkatkan eksistensi KSP Giri Muria sebagai lembaga keuangan syariah. Program pemberian hadiah terbukti mampu menarik minat nasabah untuk memakai produk-produk KSP Giri Muria. Supaya nasabah dapat mendapatkan hadiah yang ditawarkan melalui produk yang ditawarkan. Pemberian hadiah merupakan alat dari strategi promosi penjualan untuk meningkatkan jumlah nasabah dan loyalitas nasabah.³¹

KSP Giri Muria Kudus sebagai salah satu lembaga keuangan yang beroperasi sesuai dengan prinsip syari'ah Islam, juga tidak mau kalah dalam kancah persaingan antar bank-bank dan lembaga keuangan syari'ah lainnya. KSP Giri Muria juga menggunakan strategi pemasaran berupa kegiatan promosi yaitu dengan cara melakukan pembagian brosur dan pamplet . Tidak hanya menggunakan brosur sebagai strategi promosinya, KSP Giri Muria juga menerapkan promosi penjualan dengan alat program berhadiah kepada nasabahnya. Hadiah dipercaya mampu menarik minat nasabah dan membuat nasabah menjadi loyal.

³⁰Alma Buchari, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2004), 179.

³¹Wawancara dengan ibu Ani selaku Pegawai di KSP Giri Muria

Upaya promosi yang dilakukan KSP Giri Muria adalah untuk menarik minat dan mempertahankan loyalitas nasabah. Karena tujuan utama KSP Giri Muria adalah menciptakan dan mempertahankan nasabah. Menciptakan nasabah artinya memperoleh nasabah sebanyak mungkin melalui program promosi yang bagus. Salah satunya dengan mengadakan program hadiah untuk produk penghimpunan dana bagi KSP Giri Muria. Sehingga nasabah akan tertarik untuk menabung dan menyimpan dananya di KSP Giri Muria. Nasabah pun akan merasa puas karena dengan tidak hanya menabung saja, tetapi dengan menabung akan mendapatkan hadiah yang diinginkan oleh nasabah. Adanya program pemberian hadiah ini dapat memacu nasabah agar semakin sering menabung di KSP Giri Muria

Strategi promosi penjualan dengan melakukan program pemberian hadiah telah dijalankan KSP Giri Muria dengan berbagai macam program hadiah yang menarik. Salah satunya produk Tahapan Dana Mandiri Program ini adalah salah satu upaya KSP Giri Muria mewujudkan komitmen untuk mengedepankan kepentingan dan kepuasan nasabah.

Program hadiah langsung di KSP Giri Mria mampu meningkatkan jumlah nasabah, karena hadiah yang ditawarkan bermacam-macam, menarik serta syarat yang harus dipenuhi tidak rumit. Program hadiah langsung KSP Giri Muria terbukti mampu meningkatkan pertumbuhan, jumlah nasabah dan loyalitas nasabah di KSP Giri Muria.³²

Dalam strategi bauran promosi untuk meningkatkan penjualan dan loyalitas konsumen, tidak cukup hanya dengan satu bauran promosi. Sebab antara strategi bauran promosi satu dengan lainnya merupakan hal yang saling berkaitan. Kelima bauran promosi, yaitu iklan, promosi penjualan, publisitas, penjualan pribadi dan penjualan

³²Wawancara dengan pak Budi

langsung masing-masing merupakan hal yang penting yang perlu dilakukan dalam meningkatkan penjualan dan tentunya untuk meningkatkan loyalitas konsumen.

Dalam lembaga keuangan syariah loyalitas sering dihubungkan antara nilai dimana nasabah yang memiliki loyalitas merasakan adanya ikatan emosional dengan pihak KSP. Ikatan emosional inilah yang membuat pelanggan menjadi loyal dan mendorong mereka untuk terus melakukan penghimpunan dananya di KSP serta memberikan rekomendasi kepada calon nasabah lainnya. Untuk meningkatkan loyalitas, KSP Giri Muria harus meningkatkan kepuasan setiap pelanggan dan mempertahankan tingkat kepuasan tersebut dalam jangka panjang. Untuk meningkatkan kepuasan, bank syaria'ah harus menambah nilai yang dapat membuat mereka mendapatkan apa yang mereka bayar atau lebih dari mereka harapkan, sehingga mereka dapat bertahan dan mengarah pada pembelian ulang, perekomendasian, dan proporsi pembelanjaan yang meningkat. Salah satu dari upaya KSP untuk meningkatkan loyalitas nasabah adalah dengan melakukan kegiatan promosi penjualan menggunakan program hadiah.

Program pemberian hadiah mempunyai hubungan penting dengan loyalitas nasabah dan peningkatan jumlah nasabah . Loyalitas nasabah menjadi perhatian yang penting bagi setiap lembaga keuangan syariah, sebab jika loyalitas nasabah berkurang eksistensi suatu lembaga akan menurun. Sehubungan dengan loyalitas nasabah, strategi pemasaran yang disusun lembaga keuangan harus teliti dan memiliki pemahaman terhadap apa yang diinginkan dan dibutuhkan nasabah. Lewat program pemberian hadiah ini diharapkan akan mampu meningkatkan jumlah loyalitas nasabah di KSP Giri Muria Kudus.

Loyalitas nasabah menurut KSP Giri Muria adalah kepercayaan nasabah kepada KSP Giri Muria untuk selalu menggunakan produk-

produk di KSP Giri Muria dan rutin melakukan penyetoran dana untuk tabungan, maupun deposito dan menyimpan dananya minimal selama 3 tahun.³³ Jika kepercayaan nasabah menurun akan berpengaruh terhadap penjualan produk jumlah nasabah dan perkembangan bank tersebut. Loyalitas nasabah dapat tercipta jika menyusun strategi promosi yang menarik dengan program pemberian hadiah serta kualitas pelayanan yang baik terhadap nasabah.

Pemasaran merupakan suatu proses bagaimana mengidentifikasi kebutuhan konsumen kemudian memproduksi barang atau jasa yang dibutuhkan konsumen dan meyakinkan konsumen untuk membeli barang atau jasa tersebut, sehingga terjadi transaksi antara produsen dan konsumen. Pemasaran membutuhkan konsep bisnis yang menekankan bahwa strategi pemasaran akan berhasil jika dibangun berdasarkan pemahaman yang lebih baik dari perilaku konsumen.

Keberhasilan program suatu perusahaan tergantung dari ketepatannya dalam memadukan komponen-komponen bauran pemasaran pada produk-produknya. Program pemberian hadiah yang biasa dilakukan bank dan lembaga keuangan adalah salah satu komponen dari bauran pemasaran yaitu, promosi penjualan yang bertujuan untuk meningkatkan jumlah loyalitas nasabah. Dari sekian banyak strategi promosi yang ada, strategi program pemberian hadiah salah satu bauran promosi yang diunggulkan untuk meningkatkan loyalitas nasabah.

Program pemberian hadiah mempunyai peran penting untuk meningkatkan loyalitas nasabah. Karena selain kepuasan atas kualitas pelayanan yang baik, nasabah juga perlu mendapatkan apresiasi atas kesediaan nasabah untuk menyimpan dananya di lembaga keuangan syariah, yaitu dengan menggunakan strategi promosi penjualan salah satunya dengan program pemberian hadiah yang menarik. Hal ini untuk

³³ Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pegawai di KSP Giri Muria

menjaga kesetiaan nasabah terhadap bank maupun lembaga keuangan syariah lainnya.³⁴

Loyalitas sendiri merupakan sebuah komitmen yang mendalam untuk berlangganan suatu produk atau jasa yang dipilih di masa mendatang. Program hadiah mempunyai hubungan penting dengan loyalitas nasabah. Hadiah mampu mempengaruhi minat nasabah untuk beralih menggunakan produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah.

Program pemberian hadiah digunakan untuk meningkatkan jumlah dana pihak ketiga dan biasanya ada pada produk tabungan, giro dan deposito. program pemberian hadiah diperlukan untuk memelihara hubungan yang terjalin antara pihak bank dan nasabah. Semakin banyak bank atau lembaga keuangan syari'ah memberikan hadiah-hadiah yang menarik, nasabah juga akan semakin tertarik menggunakan produk yang ditawarkan dan nasabah akan menjadi loyal terhadap bank atau lembaga keuangan lainnya. Selain itu, program pemberian hadiah juga sangat berperan dalam peningkatan jumlah nasabah KSP Giri muria pada tahun 2017 jumlah nasabah di KSP Muria 3121, kemudian pada tahun 2018 menunjukkan peningkatan menjadi 4537.

KSP Giri Muria pun menjadikan program pemberian hadiah sebagai salah satu alat promosi penjualan untuk meningkatkan loyalitas nasabahnya. Melalui berbagai macam penawaran program hadiah, KSP Giri Muria telah menunjukkan upaya dalam meingkatkan loyalitas nasabah. KSP Giri Muria mempunyai program pemberian hadiah yang dijalankan dan selalu melakukan inovasi menarik terhadap program pemberian hadiahnya. Melalui inovasi yang menarik, dari tahun ke tahun jumlah nasabah KSP Giri Muria mengalami peningkatan.³⁵

Namun peningkatan jumlah nasabah belum dapat dipastikan bahwa jumlah loyalitas pun akan bertambah. Terkadang KSP Giri

³⁴ Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syari'ahMarketing* (Bandung: Mizan Pustaka, 2006), 17

³⁵Wawancara dengan Bapak Budi Wicaksono

Muria tidak menyadari bahwa dengan peningkatan jumlah nasabah belum tentu jumlah loyaltas pun bertambah. Loyalitas nasabah adalah hal terpenting bagi bank atau lembaga keuangan syari'ah yang menginginkan untuk tetap bisa menunjukkan eksistensinya. Memperebutkan loyalitas nasabah merupakan kunci terpenting untuk memenangkan persaingan. Istilah loyalitas nasabah menjadi penting ketika nasabah pindah ke lembaga lain. Selama ini, loyalitas nasabah diartikan sebagai nasabah yang melakukan transaksi berkali-kali. Akan tetapi itu tidak bisa menjamin bahwa nasabah tersebut loyal.

KSP Giri Muria juga harus lebih memperhatikan nasabah yang telah ada, tidak hanya fokus pada nasabah baru. Sebab loyalitas nasabah merupakan hal yang penting bagi KSP Giri Muria untuk tetap dipercaya nasabah. Memberikan pelayanan yang baik dan santun juga merupakan kunci menjaga kesetiaan nasabah.

Hal ini juga diterapkan di KSP Giri Muria Kudus. Menjaga kesetiaan nasabah dengan memberikan pelayanan yang baik dan memuaskan baik nasabah baru maupun nasabah lama. Tidak hanya dengan kualitas pelayanan yang baik, KSP GiriMuria Kudus juga menggunakan program pemberian hadiah sebagai strategi pemasaran untuk menjaga kesetiaan nasabahnya.

Program pemberian hadiah KSP Giri Muria terbukti berperan dalam peningkatan dana pihak ketiga. Seperti program “Tahapan Dana Mandiri” yang mampu meningkatkan dana tabungan di KSP Giri Muria. Program pemberian hadiah yang ada di KSP Giri Muria sudah menunjukkan peningkatan tidak hanya jumlah nasabah, akan tetapi juga peningkatan loyalitas nasabah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di atas tentang peranan hadiah pada produk Tahapan Dana Mandiri terhadap peningkatan nasabah di KSP Giri Muria Kudus, maka penulis dapat menyimpulkan

1. Implementasi atau penerapan produk simpanan Tahapan Dana Mandiri (TDM). Simpanan TDM adalah simpanan untuk anggota KSP Giri Muria yang disetorkan setiap bulan sebesar Rp. 250.000 selama 24 bulan. Simpanan tidak dapat dicairkan sebelum dua periode selesai. Persyaratan pembukaan rekening simpanan TDM sangat mudah yaitu hanya foto copy KTP/SIM atau kartu identitas lainnya sebanyak satu lembar.

Prosedur pembukaan produk simpanan TDM

1. Calon anggota datang langsung ke kantor KSP atau pihak KSP yang mendatangi calon anggota.
2. Mengisi formulir.
3. Menandatangani formulir yang sudah diisi.
4. Membayar setoran awal Rp. 250.000.

Tahapan Dana Mandiri merupakan salah satu program dari KSP Giri Muria yang didalamnya ada undian berhadiah. Hadiah yang diberikan berupa sepeda motor, mesin cuci, kulkas, TV, dan masih banyak hadiah lainnya. Program ini merupakan salah satu upaya dari KSP Giri Muria mewujudkan komitmen untuk mengedepankan dan kepuasan nasabah sesuai dengan visi dari KSP Giri Muria. Dari program ini KSP Giri Muria mampu meningkatkan pertumbuhan dana tabungannya. Persyaratan agar dapat mengikuti program undian berhadiah “Tahapan Dana Mandiri” adalah nasabah disyaratkan menabung setiap bulan sebesar Rp. 250.000 selama 24 bulan.

2. Dalam memasarkan produk dan jasa, KSP Giri Muria mengenal undian sebagai alat promosi penjualan, misalnya dalam bentuk penawaran undian tabungan berhadiah. Tujuan promosi penjualan bagi KSP Giri Muria adalah untuk meningkatkan jumlah tabungan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah, ataupun untuk menarik nasabah baru sehingga jumlah tabungan terus meningkat.

Undian berhadiah merupakan salah satu bentuk promosi penjualan yang merupakan bagian dari promosi konsumen, yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk dapat menarik konsumen. Promosi penjualan yang berupa undian berhadiah bertujuan untuk mendorong atau merangsang pelanggan untuk membeli barang atau jasa yang diperdagangkan. Undian berhadiah merupakan tawaran berupa kesempatan memperoleh uang tunai, berwisata ke suatu tempat, atau memperoleh barang tertentu sebagai imbalan atas pembelian sesuatu.

Undian pada produk Tahapan Dana Mandiri mempengaruhi keputusan nasabah menabung dan meningkatkan motivasi nasabah untuk terus meningkatkan jumlah saldo tabungannya dengan harapan peluang untuk memiliki kesempatan menang akan lebih besar. Program pemberian hadiah KSP Giri Muria terbukti berperan dalam peningkatan dana pihak ketiga. Seperti program “Tahapan Dana Mandiri” yang mampu meningkatkan dana tabungan di KSP Giri Muria. Program pemberian hadiah yang ada di KSP Giri Muria sudah menunjukkan peningkatan tidak hanya jumlah nasabah, akan tetapi juga peningkatan loyalitas nasabah.

B. Saran

Promosi penjualan yang dilakukan oleh KSP Giri Muria yang berupa program undian berhadiah memiliki pengaruh yang positif terhadap keputusan pembelian. Hal ini berarti bahwa KSP Giri Muria mampu dalam mempergunakan promosi penjualan sebagai alat untuk menarik minat nasabah pada produk Tahapan dana Mandiri. Peran media masas amat besar untuk

menunjang keberhasilan promosi penjualan, dengan adanya media masa maka KSP Giri Muria dapat dengan mudah memberikan informasi tentang program undian berhadiah produk Tahapan Dana Mandiri, maka KSP Giri Muria harus meningkatkan usaha komunikasi dan pemasaran produk Tahapan Dana Mandiri kepada masyarakat melalui penyelenggaraan program promosi penjualan yang lebih menarik, variatif, kreatif dan inovatif. Program undian berhadiah produk Tahapan Dana Mandiri mampu menarik konsumen baru untuk melakukan keputusan pembelian dan menjadi nasabah di KSP Giri Muria, untuk itu promosi penjualan yang berupa undian berhadiah tetap dilakukan oleh KSP Giri Muria.

C. Penutup

Penulis mengucapkan syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT yang telah memberikan kelancaran sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir, dengan melewati segala prosesnya. Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam Tugas Akhir ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran dari parapembaca. Semoga Tugas Akhir ini juga bisa bermanfaat bagi semua pihak.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M. Syafi'i, dkk. *Bank Syariah (Analisis Kekuatan, Kelemahan dan Ancaman)*, Ekonosia Yogyakarta, 2004
- M. Umar Chapra, *Perluakah memiliki Sistem Ekonomi Islam*, Jurnal Ekonomi Syari'ah, FE UGM, Yogyakarta, 2002,
- M. Faisal Abdullah, *Manajemen Perbankan Teknis Analisis Kinerja Keuangan Bank*, UMM Press, Malang, 2003
- <http://jurnal.smeccda.com>.
- Makhalul Ilmi SM, *Teori Dan Praktek Mikro Keuangan Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2002
- Muhamad Asro, M.H, *Fiqh Perbankan*, (Bandung: Pustaka Setia, 2011)
- <https://thidiweb.com/bauran-pemasaran/>
- Dr. Kasmir, *Bank dan Lembaga keuangan lainnya*, Jakarta: Rajawali Pers, 2012
- Veitzhal Rivai, dkk, *Islamic Financial Management*, Bogor Ghalia Indonesia, 2010
- Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu, Abdul Hayyie al-Katani, Jilid 5*, Jakarta Gema Insani, 2011
- Ma'ruh Amin, dkk, *Himpunan Fatwa Majelis Syariah Indonesia sejak 1975*, Jakarta: Erlangga, 2011
- Erni, Annisa. 2011. *Pelaksanaan dan Sistem Bagi Hasil Pembiayaan Al-Mudharabah pada Bank Syariah*. Jurnal Keuangan dan Perbankan, Vol. 15, No.3.

- Novianto, Abdullah Syakur. 2013 “*Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penghimpunan Deposito Mudharabah Perbankan Syariah di Indonesia*”.*Jurnal Aplikasi Manajemen*, Vol. 11 No. 2 (2013)
- Dja’far, *Ilmu Fiqh*, Surakarta: Ramahani, 1986
- Suharsimi Arikanto, *Manajemen Pengajaran*, Jakarta: Rineka Karya, 1993
- Departemen Agama RI, *Al-Qur’an Terjemahnya*, Jakarta: CV Darus Sunnah, 2002
- Rachmad Syafei, et al., *Fiqih Muamalah...*, 244. Prof. Dr. Abdul Aziz Muhammad Azam, *Fiqih Muammalat*, Jakarta: Bumi Aksara, 2010
- Helmi Karim, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002, Cetakan Ketiga
- Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, Jakarta, Grafindo, 2005
- www.girimuriagroup.com
- Nurudin Usman, *Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum*, Grasindo, Jakarta, 2002
- Yadi Januari, *Fikih Lembaga Keuangan Syariah*
- Wawancara dengan bapak Mastur selaku AO di KSP Giri Muria
- Alma Buchari, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta 2004
- Wawancara dengan ibu Ani selaku Pegawai di KSP Giri Muria
- Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku pegawai di KSP Giri Muria
- Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syari’ah Marketing*

Bandung: Mizan Pustaka, 2006

Wawancara dengan bapak Budi

DAFTAR RIWAYAT HIDUP**Saya yang bertanda tangan di bawah ini:**

Nama : Muhammad Rifky Amali
Jenis kelamin : Laki-laki
Tempat tanggal lahir : Tegal, 20 Januari 1998
Status : Belum kawin
Alamat : Ds. Bandasari Rt 08 Rw 02 Kec. Dukuhturi
Kab. Tegal
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Nomor handphone : 085725667885
Email : rifkyamali11@gmail.com

Pendidikan

SD Negeri Slerok 6 Kota Tegal
SMP Negeri 14 Kota Tegal
SMA Negeri 3 Kota Tegal
D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang

Hormat saya

Muhammad Rifky Amali